



Санкт-Петербургский
государственный
университет

V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИМПОЗИУМ — 2021

Материалы международных научных конференций

14–17 апреля 2021 г.

VIII Международная научно-практическая конференция
памяти профессора В.Т. Рязанова
«Устойчивое развитие: общество и экономика»

Международная научная конференция по бухгалтерскому учету и
финансовому анализу памяти профессора В.В. Ковалева

XVIII Международная конференция
посвященная 120-летию со дня рождения профессора С.И. Тюльпанова
**«Эволюция международной торговой системы: проблемы и
перспективы»**

XXVII Международная научно-практическая конференция
**«Актуальные проблемы менеджмента: проблемы управления
организациями и регионами в посткризисных условиях»**



СКИФИЯ
принт
Санкт-Петербург
2021

spbu.ru

УДК 330
ББК 65
П99

*Издается по постановлению
Научной комиссии в области экономики и бизнеса СПбГУ*

Редакционная коллегия: О.Л. Маргания, С.А. Белозеров, Ю.Н. Гузов, В.О. Титов,
В.В. Иванов, О.А. Канаева, Д.Н. Колесов, Ю.В. Кузнецов, Д.А. Львова, А.Н. Лякин,
Н.Н. Молчанов, Н.В. Пахомова, С.Ф. Сутырин

Ответственный редактор: С.А. Белозеров

Рецензенты: А.Н. Дубянский, В.Г. Халин

П99 Пятый международный экономический симпозиум — 2021. Материалы международных научных конференций 14–17 апреля 2021 г.: VIII Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие: общество и экономика» памяти профессора В.Т. Рязанова, Международная научная конференция по бухгалтерскому учету и финансовому анализу памяти профессора В.В. Ковалева, XVIII Международная конференция «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы», посвященная 120-летию со дня рождения профессора С.И. Тюльпанова, XXVII Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы менеджмента: проблемы управления организациями и регионами в посткризисных условиях» / Ред. колл.: О.Л. Маргания, С.А. Белозеров [и др.]. — СПб.: Издательство Скифия-принт, 2021. — 1075 с.

ISBN 978-5-00197-009-5

Сборник материалов предназначен для бакалавриантов, магистрантов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, научных работников.

УДК 330
ББК 65
П99

ISBN 978-5-00197-009-5 © Коллектив авторов, 2021

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

Раздел I.

<i>А.Н. Базанов</i>	
Трансформация взглядов на страхование ответственности туроператора	16
<i>С.А. Белозеров</i>	
Пандемия COVID-19 как фактор цифровизации страховой отрасли	20
<i>Н.Б. Болдырева, Л.Г. Решетникова</i>	
Финансовые ресурсы «серебряной экономики» России: источники формирования и возможности увеличения	26
<i>К.В. Ганская</i>	
Искусственный интеллект, инновации и автоматизация банковских процессов в странах Южной Америки	31
<i>И.А. Дарушин</i>	
Российские инициативы в области устойчивого финансирования	37
<i>Л.К. Васюкова</i>	
Перспективы развития экологического страхования в «зеленой» экономике России	42
<i>О.Н. Волкова, А.Н. Волкова</i>	
Актив, деньги или товар: как трактовка природы криптовалюты влияет на бухгалтерский выбор?	48
<i>М.В. Иванов</i>	
Удаленная покупка недвижимости — как COVID-19 подтолкнул отрасль к переходу в онлайн	54
<i>А.В. Канаев, Юйсюань Сун</i>	
«Зеленые» тренды в деятельности международных и национальных банков развития	57
<i>Мария Кожокару, Галина Лушмански, Екатерина Ульян</i>	
Современные проблемы развития устойчивых систем налогообложения	63
<i>А.С. Колесов</i>	
Глобализация и самоизоляция: проблемы и пути развития финансовой политики Российской Федерации	70
<i>Д.А. Кочергин</i>	
Цифровой рубль: актуальные вопросы внедрения новой формы фиатных денег в России	76

<i>М.А. Мгерян</i>	Развитие страхования домохозяйств в условиях пандемии	82
<i>О.В. Медяник</i>	Социально-психологические аспекты страхового поведения россиян в период пандемии COVID-19	86
<i>А.Б. Романова</i>	Взаимное страхование в РФ: динамика, направления развития (01.01.2016–30.09.2020).	94
<i>Е.В. Соколовская</i>	Развитие InsurTech под влиянием пандемии COVID-19: основные вызовы	100
<i>Ю.А. Тарасова, Т.В. Шувалова</i>	Российские особенности внедрения методологии директивы SOLVENCY-II . . .	104
<i>О.А. Теляк, Н.В. Покровская</i>	Налоговое стимулирование розничных банковских вкладов: опыт стран Союзного государства	111
<i>Г.П. Ульянов, Ю.В. Капринян, Ионуц Лом</i>	Вклад страхования в реализацию целей в области устойчивого развития	117
<i>А.А. Фаизова, С.А. Калайда</i>	Применение Big Data в страховании: преимущества и анализ рисков	123
<i>Н.Г. Филатова</i>	Локальная конкуренция в банковском секторе и ее влияние на инвестиционный потенциал региона	130
<i>Л.И. Цветкова</i>	Влияние инструментов искусственного интеллекта в страховании на качество формируемого страхового портфеля	135
<i>Г.В. Чернова, В.Г. Халин</i>	Искусственный интеллект как инструмент моделирования поведения участников финансового рынка	141

Раздел II. Аналитический инструментарий устойчивого развития экономики в новых условиях

<i>В.И. Абрамов, А.В. Борзов</i>	Методы диагностики готовности организаций к цифровой трансформации. . . .	147
<i>М.В. Аликаева, М.Б. Уянаева, А.А. Ширитов</i>	Анализ уровня зрелости цифровой экономики субъектов Северо-Кавказского федерального округа	153
<i>Д.И. Артемова</i>	Геймификация образования в высшей школе: принципы и оценка эффективности	159
<i>Н.Г. Багаутдинова</i>	К вопросу о механизмах «ресурсного проклятия» в цифровой экономике	164
<i>С.А. Вавилов, К.В. Светлов</i>	Модель управления средневзвешенной ценой продаж при заданных ограничениях на минимальный объем реализованного товара	171
<i>А.В. Воронцовский, Л.Ф. Вьюненко</i>	Учет точек поворота макроэкономической динамики при прогнозировании . . .	177

<i>Г.Г. Головенчик</i>	Эволюция межфирменного взаимодействия во время пандемии COVID-19.	183
<i>А.Л. Дмитриев</i>	К истории проникновения математики в экономическую статистику в России: зарождение стохастического направления	188
<i>П.В. Дружинин</i>	Миграция населения: влияние географических факторов	194
<i>В.В. Зябриков, Б.М. Гарифуллин</i>	Формирование культуры распределенных команд	200
<i>Н.В. Козловская</i>	Оптимальный размер партий производства и восстановления продукции с учетом затрат на проверку, сортировку и переключение	205
<i>Д.Н. Колесов</i>	Роль мультиагентных отношений в формировании финансового рынка	212
<i>А.С. Кузнецова</i>	Экономико-математические методы оценки онлайн-курсов.	217
<i>П.С. Лозина</i>	Подход к оценке рентабельности месторождений базовой добычи нефти	221
<i>В.Н. Лукашов, Н.В. Лукашов</i>	Построение практически применимой модели достоверных эквивалентов для управления рисками инновационных проектов	226
<i>Д.Р. Малахов, А.В. Пильков, Д.И. Артемова</i>	Развитие цифровой экономики в условиях пандемии	232
<i>Н.Н. Молчанов, Цзяньфэй Ян</i>	Использование инструментов нейромаркетинга в электронной коммерции КНР в период пандемии	237
<i>О.С. Муравьева</i>	Формирование потребительского опыта в сфере образовательных услуг на основе показателей лояльности	241
<i>Н.Ю. Нестеренко</i>	Новые задачи и инструменты логистики фермерских хозяйств в условиях пандемии	248
<i>Е.В. Павел</i>	Цифровая трансформация сферы науки.	253
<i>Н.А. Поляков</i>	Бизнес-инновации в освоении Арктической зоны РФ	258
<i>К.К. Рихтер, Н.В. Пахомова</i>	Влияние COVID-19 на экономику и постковидные перспективы: взгляд лидеров бизнеса.	263
<i>С.А. Самусенко, И.А. Дробышев</i>	Анализ сетевых взаимодействий и трансфера технологий в возобновляемой энергетике России	269
<i>Е.А. Спиридонова</i>	Особенности оценки эффективности проекта по внедрению цифровых инструментов	276

<i>Ю.В. Федотов, Я.П. Крючков</i> Измерение операционной эффективности пассажирских авиаперевозчиков на основе методологии анализа свертки данных (DEA)	283
<i>Е.А. Давыденко</i> Направления активностей брендов в период пандемии	288
<i>О.Н. Кораблева, А.Ф. Мааруф</i> Исследование финансовых ограничений для российских инновационных компаний	294

Раздел III. Достижение устойчивого роста: макроэкономические и социально-экологические аспекты проблемы

<i>В.А. Базжина, А.М. Мусаева, Е.А. Драгомирова</i> Государство и самозанятые: меры поддержки во время пандемии	300
<i>А.С. Воробьев</i> Трансформация экономических функций государства в России в условиях переходной экономики: актуальные проблемы и идеи В. Т. Рязанова	306
<i>К.И. Голубев</i> Значение эндаумент-фонда для некоммерческой организации (на примере университета)	312
<i>О.А. Дроздов</i> Каналы деструкции человеческого капитала в России.	317
<i>А.Н. Дубянский</i> Современная денежная теория как альтернатива монетарному мейнстриму	323
<i>Т.В. Жгун, А.А. Жгун, Д.К. Проузи</i> Интегральные показатели качества жизни населения как инструмент оценки территориальной дифференциации субъектов Российской Федерации	327
<i>Т.В. Коцофана</i> Причины и механизмы самовоспроизводства инфляции	333
<i>А.Н. Лякин</i> Траектории роста российской экономики в посткризисный период	337
<i>А.А. Мальцев</i> О поиске методологического баланса при изучении истории экономической мысли	343
<i>А.А. Мальцев</i> Кейс уральской промышленности в новом глобальном контексте: принят ли вызов?	347
<i>О.А. Маркова, А.Н. Морозов</i> Регулирование неравновесных рынков: риски ошибок при применении антимонопольного законодательства	352
<i>Т.В. Мирюлюбова, М.В. Радионова</i> Влияние информационно-телекоммуникационных технологий на экономическое развитие регионов РФ.	358
<i>А.В. Нечаев</i> Особенные ориентиры устойчивого социально-экономического развития России в условиях цифровизации экономики	362

<i>В.М. Остапенко</i>	Монетарный анализ Кейнса и дискуссии об эндогенности денежного предложения.	368
<i>О.В. Попова</i>	Стратегия сокращения бедности в арктических районах Республики Саха (Якутия)	372
<i>А.А. Пороховский</i>	Политическая экономия — основа системного экономического образования . . .	378
<i>А.Ю. Протасов</i>	Беспроцентная экономика Сильвио Гезелля: ее возможности и ограничения . . .	383
<i>А.В. Сорокин</i>	К развитию концепции неомарксистского синтеза В.Т. Рязанова	389
<i>С.И. Сотникова</i>	Профессиональная ориентация молодежи: эффекты неравновесной экономики .	396
<i>М.В. Титков, В.Ш. Уразгалиев, А.В. Новиков</i>	Оценка тенденций интеграции региональных рынков природного газа в единый мировой рынок.	401
<i>И.Р. Тулякова, В.В. Деньгов</i>	Позиции российского военного судостроения на мировых рынках.	405
<i>В.А. Ушанков</i>	Хозяйство и экономика — соотношение общего и особенного	412
<i>К.В. Фенин</i>	Динамика государственных расходов на образование и экономический рост в СССР и Российской Федерации	416
<i>М.М. Хайкин, А.А. Латинская</i>	Экономическое наследие профессора В.Т. Рязанова как основа трансформационного развития политической экономии	423
<i>Jeffrey K. Hass</i>	Fields of Collapse: A Field Interpretation of the 2008 Recession	429
<i>Г.А. Черемисинов</i>	Гуннар Мюрдаль о возможности личного выбора ученого-экономиста и необходимости альтернативных экономических теорий.	434
<i>Н.А. Шапиро, С.А. Горячий, М.Ю. Курганская</i>	Методологические рамки социально-экологического синтеза	440
<i>Д.Е. Шифрина, Т.А. Лукичева</i>	Российская Арктика как регион сотрудничества со странами ЕАЭС в эпоху перехода к циркулярной экономике	444
<i>Д.Б. Эпштейн</i>	Причины российской экономической стагнации: политэкономический аспект . .	450
<i>К.Ю. Белоусов</i>	Современные тенденции и новые экономические вызовы устойчивого развития .	455
<i>М.А. Ветрова, Н.Ю. Нестеренко</i>	Циркулярная экономика в условиях пандемии COVID-19: угрозы и возможности для целей устойчивого развития	459
<i>И.Н. Дерновская</i>	Ответственное инвестирование в инфраструктуру.	465

<i>С.В. Евстратчик, Г.А. Меньшикова, В.Ш. Уразгалиев</i>	
Цели устойчивого развития: российская траектория.	469
<i>О.А. Канаева, Т.Н. Соловей</i>	
Образование для устойчивого развития: интеграция проблематики устойчивого развития в образовательные программы ВПО экономического и управленческого направлений	476
<i>Г.А. Князева</i>	
Устойчивое развитие северных сельских районов и малых городов в условиях трансформации экономики.	482
<i>О.В. Кудрявцева, А.В. Барабошкина</i>	
Глобальный переход к низкоуглеродному развитию: вызовы для России	487
<i>Н.П. Кузнецова, Ж.В. Писаренко, Н.К. Тоан</i>	
Механизм имплементации ценностей устойчивого развития и смыслов государства благосостояния в контексте ответственного инвестирования в зеленые и инфраструктурные проекты	492
<i>О.М. Ленковец</i>	
Инновационные аспекты рекультивации земель на основе рециклинга как условие устойчивого развития.	498
<i>О.Е. Малых</i>	
Социальные эффекты цифровизации экономики.	502
<i>Г.Б. Малышков, Л.А. Николайчук</i>	
Цифровизация горной промышленности в рамках перехода к наилучшим доступным технологиям: опыт Европы, перспективы для России	507
<i>С.М. Никоноров, Е.Э. Уткина</i>	
Устойчивое развитие арктических компаний (промышленный симбиоз)	512
<i>Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер, Г.А. Автончук</i>	
Трансформация глобальных климатических рисков в экономические риски российского бизнеса и стратегии по их минимизации.	516
<i>Г.Е. Поздняков</i>	
Отдельные аспекты анализа отрасли по сбору, обработке и утилизации отходов	521
<i>Н.В. Родионова</i>	
Парадигма устойчивого развития как этический контекст стратегии цифровой трансформации экономики.	526
<i>К.А. Руденко, Е.В. Солопенко</i>	
Цифровая экономика, социальное предпринимательство и новый подход к образованию.	532
<i>И.Б. Сергеев, В.В. Евсеенко</i>	
Возможности цифровизации производства в управлении стоимостью минеральных активов в условиях Арктической зоны	536
<i>С.А. Скачкова, В.О. Шишкин</i>	
Анализ динамики и перспективы развития мелиоративных систем в интересах устойчивого развития сельского хозяйства	543
<i>С.В. Соловьева, И.Ю. Ховавко</i>	
На пути к устойчивому развитию: конфликтогенный потенциал Байкальской природной территории	549
<i>Н.В. Спиридонова</i>	
Социально ответственное потребление: особенности формирования в России	555

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ И ФИНАНСОВОМУ АНАЛИЗУ ПАМЯТИ ПРОФЕССОРА В.В. КОВАЛЕВА

<i>В.И. Бариленко</i> Учетно-аналитическое обеспечение управления возможностями бизнеса	562
<i>А.И. Белоусов</i> Цифровые учетные процедуры и вопросы тройной бухгалтерии	567
<i>И.В. Воронова</i> Определение основных составляющих дисциплины «Информационные системы в учета, анализе и аудите»	571
<i>Н.В. Генералова, А.А. Соколова, Н.А. Соколова</i> Понятийная неопределенность в прикладной экономике в работах проф. В.В. Ковалева и ее проблематика в учетно финансовой сфере в контексте новых информационно-цифровых вызовов	577
<i>Ю.Н. Гузов</i> История развития аудита в России	584
<i>Т.О. Дюкина, Т.О. Терентьева</i> Деловые игры в преподавании учетно-аналитических дисциплин в цифровой среде вуза	590
<i>О.В. Ефимова, О.В. Рожнова</i> Современная финансовая отчетность и финансовый анализ: сегодня и завтра	594
<i>С.Д. Загарских, О.Д. Каверина</i> Роль профессора В. В. Ковалева в становлении и развитии некоммерческого партнерства «Moores Rowland International СНГ»	600
<i>В.О. Зарецкий</i> Эволюция бухгалтерского учета и представления в бухгалтерском балансе доходов будущих периодов в Республике Беларусь	605
<i>С.Н. Карельская</i> Первая российская книга по бухгалтерскому учету	611
<i>С.И. Крылов, Н.Н. Ильшева</i> О содержании современного анализа финансовой отчетности	617
<i>А.Н. Кышларь</i> Концепция качественных характеристик финансовой отчетности в системе бухгалтерского учета Республики Молдова: текущее состояние и перспективы развития	623
<i>Д.А. Львова</i> Учет на горных заводах в первой половине XVIII в. в контексте законодательства Петра I.	627
<i>И.Н. Львова</i> Теоретические основы программ преподавания счетоводства (конец XIX — начало XX в.)	633
<i>Т.Д. Маслова</i> Теоретический и методологический подход к бухгалтерскому учету договоров концессии	638

<i>Н.В. Ткачук</i>	Представление информации о собственном капитале в бухгалтерском балансе.	643
<i>Я.И. Устинова, А.А. Шапошников</i>	Креативный учет: основные направления современных зарубежных исследований	648
<i>С.И. Шаныгин, Е.И. Зуга</i>	Актуальные направления развития официальных статистических служб	656
<i>А.А. Шапошников, А.Е. Ковалев</i>	Эволюция позитивного направления в теории и методологии бухгалтерского учета	662
<i>А.И. Шигаев, Д.Т. Ахерн</i>	Аналитика данных в работе бухгалтеров по управленческому учету.	669
<i>Л.А. Чайковская</i>	Бизнес-процессы: системы контроля, анализ, риски.	675

ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>А.В. Белов</i>	Японо-российская торговля в первый год пандемии COVID-19	682
<i>Н.А. Волгина</i>	Прямые иностранные инвестиции в российской фармацевтике: некоторые оценки	687
<i>Andrey A. Gnidchenko</i>	The distance of hauling commodities to export gateways: The case of Russian railways	691
<i>М.А. Губина</i>	Последствия пандемии COVID-19 для индийской экономики: текущие результаты.	696
<i>Ю.К. Зайцев</i>	Статистическая оценка прямых иностранных инвестиций: международная и российская практика	702
<i>Paskal N. Zhelev</i>	Trade relations of Bulgaria with the Eurasian Economic Union.	715
<i>Е.К. Защитина</i>	Меры поддержки экономики в России и ряде стран мира в условиях пандемии COVID-19	722
<i>Н.И. Иванова</i>	Инновационная конкуренция в мировой экономике	728
<i>Elena Jovičić, Isidora Ljutmović</i>	Determinants of trade flows between Serbia and the Russian Federation: Evidence from the 21st century.	735
<i>А.Г. Коваль</i>	В поисках новой торговой политики в целях развития: сравнительный анализ научных взглядов Р. Пребиша и С.И. Тюльпанова	742

<i>Ю.А. Коновалова, С.А. Ушанов</i>	
США в системе прямого иностранного инвестирования: современные тенденции и перспективы	746
<i>Н.П. Кузнецова, Ингеборг Пардон, Михаэль Пардон</i>	
Сергей Иванович Тюльпанов — ученый, учитель, генератор и интегратор отечественной научной мысли. К 120-летию со дня рождения (1901–1984)	753
<i>О.И. Маликова</i>	
Влияние энергетического перехода на условия конкуренции на мировых рынках сырьевых материалов	757
<i>А.И. Мелешкина</i>	
Риски локализации персональных данных для развития международной интернет-торговли	762
<i>Е.В. Морозенская</i>	
Межафриканская трудовая миграция и ее влияние на экономическую интеграцию	767
<i>Н.А. Навроцкая</i>	
Импортозамещение на рынке фармацевтической продукции в Республике Беларусь	772
<i>Goran Nikolić</i>	
The New Global Financial Order: The Expected Rising Role of the Renminbi in the Post-Pandemic World	779
<i>П.В. Павлов</i>	
Характеристика торговых союзов и объединений с позиции включения России в многостороннюю торговую систему	786
<i>К.К. Пецольдт, И.В. Воробьева</i>	
Международный маркетинг в цифровую эру: влияние цифровизации на выход компании на международный рынок	792
<i>А.И. Погорлецкий</i>	
Глобальные изменения в налогообложении в условиях пандемии Covid-19 и в пост-коронакризисной перспективе	798
<i>Л.В. Попова, Г.В. Борисов</i>	
Либерализация взаимной торговли между Китаем и Тайванем: роль Рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве (ECFA)	805
<i>Dr Sed Saad</i>	
Business Model Innovation for Strategic Competitive Advantages in the Infrastructure Industry: from Environmental Focus to Smart Cities Users	810
<i>Э.М. Садыгов</i>	
Валютная политика Азербайджана во внешнеэкономической деятельности в современных условиях	815
<i>Е.В. Сапир, А.Д. Васильченко</i>	
Методологические пункты движения к новой международной торговой политике-XXI	821
<i>О.Ю. Трофименко</i>	
Проблемы и перспективы развития российского экспорта сельскохозяйственной продукции в Китай	826
<i>Г.В. Турбан</i>	
Торговые ограничения международной торговли в условиях пандемии в соответствии с правилами ВТО	833

<i>Д.А. Чупина</i>	«Зеленая» повестка в региональных торговых соглашениях: баланс экономических и политических интересов	838
<i>Е.Д. Фролова, З.А. Абдурахманова</i>	Влияние прямых зарубежных инвестиций на развитие фармацевтической индустрии Республики Казахстан	843
<i>Dawei Cheng</i>	China's Views of the WTO Reform	849
<i>А.Т. Шарыгина</i>	Новая Зеландия: инвестиционные решения в энергетике как основа международной конкурентоспособности	855

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И РЕГИОНАМИ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Ю.А. Маленков</i>	Стратегическое управление восстановлением экономики регионов и предприятий: методология, возможности, препятствия	862
<i>А.А. Румянцев</i>	Анализ результативности инновационной деятельности предприятий региона как базис ее регулирования в посткризисных условиях	869
<i>Т.Н. Долинина</i>	Дифференциация заработной платы в контексте современной теории ренты	873
<i>С. Митрович</i>	Применение бизнес - аналитики в качестве нового инструмента для повышения стратегической устойчивости предприятий.	879
<i>В.Г. Халин, Г.В. Чернова, М.В. Забоев</i>	Проект «5 в 100» в контексте стратегической устойчивости российской высшей школы	883
<i>Е.М. Коростышевская, Л.А. Гамидуллаева, О.А. Подкорытова</i>	Влияние региональной специализированности на экономический рост	890
<i>Е.А. Куклина</i>	К вопросу оценки устойчивости развития экономических систем	895
<i>Н.В. Кривенко</i>	Инновационное импортозамещение как одно из направлений повышения стратегической устойчивости регионов.	900
<i>Г.В. Федотова, Ю.Н. Маменгаев</i>	Новые принципы развития цифрового менеджмента в финансовой среде.	906
<i>А.А. Клейман, О.А. Бабанчикова</i>	Стратегия управления адаптацией продвижения турпродукта к новым трендам туристского рынка	912
<i>Т.И. Безденежных</i>	Особенности управления регионами в посткризисных условиях.	919

<i>В.К. Потемкин, Ю.А. Филясова</i>	Процессы обеспечения карьерного роста в системе управления персоналом . . .	925
<i>Е.В. Мелякова</i>	Проблемы социально-экономического развития старопромышленных регионов России	931
<i>Р.М. Ламзин</i>	Управление процессами в системе «зеленой» экономики на базе цифровых технологий	935
<i>А.А. Кайсаров, В.П. Кайсарова</i>	Государственная поддержка бизнеса в регионах России: оценка основных направлений в посткризисный период	940
<i>Е.М. Анохина</i>	Роль комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в подъёме экономики регионов с низким уровнем социально-экономического развития. . .	946
<i>О.А. Соловьева</i>	Экономико-правовое регулирование бизнеса в условиях партисипативного управления	952
<i>П.А. Гирин</i>	Проблемы реализации процедуры отбора кластерных инициатив с точки зрения государственного управления	957
<i>Д.Л. Напольских</i>	Механизмы государственной поддержки инновационных кластеров.	962
<i>В.С. Сазин</i>	Применение системы организованного набора внешних трудовых ресурсов в регионах России в кризисные периоды	966
<i>Д.Г. Швецова</i>	Современные тенденции развития бизнеса в сфере цифровых СМИ.	971
<i>Е.И. Кадочникова</i>	Моделирование влияния технологических инноваций на производительность в регионе на основе авторегрессии с пространственной компонентой.	976
<i>Г.С. Арзамасова</i>	«Зеленое» управление человеческими ресурсами: инновационный подход к экологической устойчивости.	982
<i>А.В. Доронина</i>	Тенденции развития инновационной деятельности в стратегическом управлении в сфере информационных услуг	989
<i>К.А. Грачева</i>	Подходы к определению стратегии цифровой трансформации: особенности содержания и процесса разработки	995
<i>François Rene Ateba, Samuel Aimé Abossolo</i>	Current Challenges for the Natural Resources management in the South Region of Cameroon after the decentralization process.	1001
<i>Sed Saad</i>	Business Model Innovation for Strategic Competitive Advantages in the Infrastructure Industry: from Environmental Focus to Smart Cities Users	1008
<i>Н.П. Голубецкая, Е.В. Ушакова, Т.В. Чиркова</i>	Корректировка приоритетов региональной системы управления предприятиями в посткризисных условиях цифровой экономики	1014

<i>В.К. Потемкин</i>	Профессиональная мобильность в использовании интеллектуальных резервов персонала предприятий и организаций	1018
<i>Д.В. Вельмисова</i>	Система управления персоналом в посткризисных условиях: новые вызовы . .	1029
<i>Н.З. Сотников</i>	Карьерные риски как специфический вид кадровых рисков: сущность, содержание, классификации	1035
<i>М.А. Макарова</i>	Предпринимательское намерение: актуально ли ещё изучение разницы между мужчинами и женщинами	1041
<i>В.М. Жигалов</i>	Перспективы развития инновационных предприятий в Санкт-Петербурге в посткризисный период	1047
<i>В.А. Левизов, Д.А. Чернышева</i>	Применение концепции бережливого производства в сфере высшего образования	1053
<i>И.Р. Шевазуцкий, В.В. Зябриков</i>	Роль деловой культуры в антикризисном управлении фирмой	1058
<i>А.А. Алейник, Е.В. Маслова</i>	Условия повышения эффективности управления дистанционными работниками в организации	1064
<i>Е.С. Комиссарова</i>	Влияние процесса цифровой трансформации бизнеса на повышение стратегической устойчивости	1069

**Устойчивое развитие:
общество и экономика**

Раздел I.

Андрей Николаевич Базанов

Санкт-Петербургский государственный университет
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Трансформация взглядов на страхование ответственности туроператора

Аннотация. В статье раскрывается сущность одного из важнейших с точки зрения организации финансовой защиты имущественных интересов туристов видов страхования — страхования ответственности туроператора. Рассмотрена трансформация взглядов государства и самих туроператоров на применение данного вида страхования. Описаны его возможности, специфика использования. Отмечен двойственный характер страхования ответственности операторов: с одной стороны — это вид страхования гражданской ответственности, и одновременно — это вид страхования договорной ответственности. Приводятся размеры минимальных страховых сумм по договорам страхования ответственности для разных типов туроператоров. Большое внимание уделено альтернативным способам организации финансовой защиты потребителей туристских услуг, в том числе варианту «взаимного страхования» членов ассоциации «Турпомощь». Сформулированы выводы о том, что в настоящее время страхование ответственности туроператоров не является основным способом защиты имущественных интересов туристов, а также о неопределенности ситуации на современном туристском рынке в связи с пандемией.

Ключевые слова: страхование ответственности туроператоров, страхование гражданской ответственности, страхование договорной ответственности, резервный фонд, фонд персональной ответственности, ассоциация «Турпомощь».

Andrei N. Bazanov

St. Petersburg State University, 7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034,
Russian Federation

Transformation of views on tour operator liability insurance

Abstract. The article reveals the essence of one of the most important types of insurance from the point of view of the organization of financial protection of the property interests of tourists — tour operator liability insurance. The transformation of the views of the state and the tour operators themselves on the use of this type of insurance is considered. The dual nature of operator liability insurance is noted. Much attention is paid to alternative ways of organizing financial protection of consumers of tourist services. The conclusions are formulated that at present the insurance of tour operators' liability is not the main way to protect the property interests of tourists, as well as the uncertainty of the situation in the modern tourist market in connection with the pandemic.

Keywords: tour operator liability insurance, civil liability insurance, contractual liability insurance, reserve fund, personal liability fund, association “Turpomoshch”.

Страхование — один из основных способов финансовой защиты имущественных интересов туристов. Самым известным, давно и широко используемым в этой отрасли видом страхования является комплексное страхование путешествующих. Наряду с указанным видом туристов защищают и некоторые другие виды страхования. Одним из важнейших в последние годы стало страхование ответственности туроператора, соци-

ально значимый вид страхования. До первого серьезного кризиса в сфере туристской индустрии 2014–2015 гг. сколько-нибудь пристального внимания вопросу страхования ответственности туроператоров не уделялось. Данный вид страхования был сугубо добровольным и использовался незначительным числом российских туроператоров. Значительно чаще применялись другие инструменты финансовой защиты. Но уже в 2012 г. на волне первых серьезных ударов по репутации туристской отрасли, например, неожиданно прекратил свою деятельность крупный туроператор «Ланта-тур вояж», на государственном уровне было принято решение о создании ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма "Турпомощь"». Несмотря на сопротивление многих туроператоров, в ассоциацию вступили около 1 700 организаций, внося в формируемый компенсационный фонд не менее 100 тыс. руб. каждый. Итого был собран своеобразный фонд взаимного страхования туристской отрасли размером свыше 170 млн руб.

Эти средства оченьгодились в 2014–2015 гг., когда банкротства туроператоров приобрели массовый характер. Причины кризиса туристской отрасли в указанные годы подробно проанализированы в специальной литературе, например: [Ланцева, Козлов, 2019], [Прошкина, 2015]. Обращает на себя внимание то, что одной из причин кризиса явилось мошенничество со стороны собственников и руководителей некоторых туроператоров, организовавших массовую продажу туристских путевок, заведомо не обеспеченных финансовыми ресурсами. В итоге государство, обеспокоенное сложившейся негативной ситуацией, приняло решение внести в целях усиления ответственности участников туристского рынка и повышения уровня правовой защиты туристов поправки в Закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». С 28.12.2015 закон вступил в силу. Согласно действующему законодательству туроператор, в частности, отвечает:

- за неоказание или некачественное оказание услуг;
- за деятельность турагента;
- за непредоставление необходимой информации о туристском продукте;
- за включение в договор условий, ущемляющих права потребителя;
- за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу туриста вследствие некачественной услуги.

Наличие предусмотренной законом ответственности туроператора означает возможность страхования им своей гражданской ответственности. В законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» есть статья 17.6 «Договор страхования ответственности туроператора». В указанной статье, в частности, сказано, что «страховщик не освобождается от выплаты страхового возмещения туристу и (или) иному заказчику по договору страхования ответственности туроператора, если страховой случай наступил вследствие умысла туроператора». Статья очень интересна тем, что, во-первых, отмечает необходимость страхования не только гражданской ответственности, но и договорной ответственности туроператора. Подчеркнем, что страхование договорной ответственности, т. е. ответственности, принятой на себя сторонами по заключенному между ними коммерческому договору, в современной России возможно лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. Таких случаев описано очень мало, но наш случай — именно такое редкое исключение. Следовательно, договор страхования ответственности туроператора может включать страхование не только ответственности, которая возложена на туроператора по закону, но и дополнительной ответственности, вытекающей из договора на оказание туристской услуги. Во-вторых, умысел туроператора — это уголовно наказуемое деяние. Таким образом, уголовная ответственность оказалась в какой-то мере тоже застрахована.

Помимо варианта страхования ответственности законодатель предоставил туроператорам возможность в качестве альтернативы страхованию оформить финансовую гарантию в финансово-кредитных организациях. Однако такой возможностью воспользовались лишь около 2 % туроператоров. Причины заключаются в том, что, во-первых, оформление банковской гарантии требует соблюдения гораздо более жестких требований как к процедуре оформления, так и к финансовому положению туроператора. Страховое право и требования страховщиков в этом смысле существенно мягче. Во-вторых, оформление банковской гарантии оказалось в два, а то и в три раза дороже по сравнению со средней страховой премией. И в-третьих, наличие договора страхования ответственности туроператора удобнее самим туристам. Последние при наступлении страхового случая могут получить возмещение быстрее и без обязательного, как в случае с банковской гарантией, решения суда.

В зависимости от того, каким именно видом деятельности занимаются туроператоры, к ним установлены обязательные требования по величине минимальной страховой суммы по договору страхования ответственности. Так, туроператоры, занимающиеся только внутренним туризмом, должны иметь минимальную страховую сумму в размере 500 тыс. руб. Операторы международного въездного туризма в свою очередь должны иметь страховую сумму не менее 10 млн руб. Те, кто занимается международным выездным туризмом, подразделяются на операторов, применяющих упрощенную систему налогообложения, и на применяющих общий режим налогообложения. Последние в свою очередь делятся на тех, чья выручка от реализации в данном направлении туристской деятельности составляет не более 250 млн руб., и более указанной суммы. Первые и вторые типы туроператоров должны иметь страховую сумму не менее 30 млн руб., а у третьих, т. е. самых крупных туроператоров, минимальная страховая сумма должна составлять 12 % от дохода в сфере выездного туризма за отчетный период. Обращает на себя внимание существенная разница в величине страховых сумм для разных типов туроператоров. А если учесть, что речь идет о компенсации ущерба туристам, путешествующим по России или за рубежом, вопрос об оправданности такой разницы остается открытым.

С 2017 г. вступили в силу новые требования к туроператорам. Так, туроператоры, специализирующиеся на выездном туризме, должны формировать при ассоциации «Турпомощь» не только компенсационный фонд, который никто не отменял, а только переименовал в резервный фонд, но и фонд персональной ответственности. Резервный фонд сформирован для оплаты расходов, связанных с экстренным возвращением туристов на родину в случае невыполнения туроператором взятых на себя обязательств. Формируется резервный фонд, как и ранее компенсационный, за счет взносов туроператоров, размер которых зависит от количества клиентов за предыдущий год и колеблется от 100 тыс. до 500 тыс. руб. в год. Все остальные претензии туристов должны будут компенсироваться, прежде всего, из фонда персональной ответственности. Каждый туроператор выездного туризма должен сформировать его в течение семи лет, т. е. к 2024 г. Минимальный взнос составляет 1 % от дохода по деятельности, связанной именно с выездным туризмом. Оплачивать его можно ежеквартально по 0,25 %. Пока фонд персональной ответственности полностью никем не сформирован, а торопиться с его формированием не выгодно, туроператор должен по-прежнему оформлять договор страхования ответственности или иметь банковскую гарантию. Теоретически с 2024 г. туроператоры выездного туризма могут уже не иметь в обязательном порядке действующий договор страхования ответственности или банковскую гарантию. Однако в добровольном порядке это не только возможно, но и всячески приветствуется.

Не следует забывать о туроператорах, специализирующихся на въездном и тем более внутреннем туризме, который стал особенно актуален в условиях пандемии. Эти

типы туроператоров должны, как и ранее, оформлять договор страхования своей ответственности или иметь иную финансовую гарантию.

Последнее время ситуация на рынке туристских услуг резко изменилась, и на смену обычным для отрасли проблемам, описанным, например, М.Н. Забаевой [Забаева, 2019], пришли совершенно новые, связанные с пандемией. Существенное сокращение турпотока, смещение его в сторону внутреннего туризма поставили многих туроператоров на грань выживания [Алгеева, 2020], [Макаренко, 2020]. Государство приняло срочные меры по поддержке туристической индустрии. Одной из таких мер явилась отмена для туроператоров очередных взносов за 2020 г. в резервный фонд «Турпомощи».

Говоря о ситуации со страхованием ответственности туроператоров, следует отметить, что страхование на сегодняшний день не стало основным инструментом финансовой защиты потребителей туристских услуг. Отношение к страхованию ответственности туроператоров в последнее десятилетие менялось как со стороны государства, так и со стороны самих страхователей. Новые проблемы финансовой устойчивости туроператоров в условиях пандемии ставят новые вопросы и по обеспечению надежной финансовой защиты туристов, точных ответов на которые сегодня не существует.

Литература

1. *Агеева Ю.* «Подушка» для туризма // Современные страховые технологии. 2020. № 2. С. 50–51.
2. *Забаева М.Н.* Реестр страховых случаев в сегменте страхования ответственности туроператоров за неисполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта // Страховое дело. 2019. № 2 (311). С. 25–39.
3. *Ланцева Т.Г., Козлов А.В.* Влияние кризисных явлений 2014–2015 г. на туристскую деятельность в Российской Федерации // Бизнес и общество: электронный журн. 2019. № 4 (24) [Электронный ресурс]. URL: http://business-society.ru/2019/num-4-24/10_kozlov.pdf. Загл. с экрана.
4. *Макаренко Е.А.* Проблемы развития страхования ответственности туроператора // Тенденции и проблемы развития индустрии туризма и гостеприимства. Материалы 7-й Межрегион. науч.-практич. конф. РГУ им. С.А. Есенина. Рязань, 2020. С. 18–20.
5. *Прошкина О.Н.* Кризис в сфере туристической индустрии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/09/9708> (дата обращения: 27.01.2021).

Сергей Анатольевич Белозеров

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Пандемия COVID-19 как фактор цифровизации страховой отрасли

Аннотация. В статье представлены результаты анализа влияния пандемии COVID-19 на развитие цифровизации страховой отрасли. Пандемия стала причиной многих ограничений, но одновременно ускорила развитие современных технологий и внедрение инноваций в секторе страхования. Страховые компании столкнулись с серьезными вызовами, но, преодолевая их, активизировали развитие InsurTech.

Ключевые слова: страховая отрасль, страховая компания, современные технологии, InsurTech, COVID-19.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00785 «Цифровые финансовые технологии как фактор развития страхового рынка в РФ».

Sergey A. Belozyorov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

COVID-19 Pandemic as a Determinant of Digitalization of Insurance Sector

Abstract. The article presents the results of analysis of effects of COVID-19 pandemic on digitalization of insurance sector. The pandemic has led to many constraints; however, it accelerated the development of advanced technologies and innovations in insurance. The insurance companies faced serious challenges, but at the same time, they straightened the InsurTech development by overcoming them.

Keywords: insurance sector, insurance company, advanced technologies, InsurTech, COVID-19.

The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00785 «Digital financial technologies as a development driver of insurance market in Russia».

Введение

На развитие рынка страхования в современных условиях влияет множество факторов, к ним относятся и уровень развития национальной экономики, и потребительские предпочтения, и глобализация, и др. Значимым фактором модификации современных национальных страховых рынков является цифровизация, которая радикально меняет бизнес-ландшафт и характер деятельности страховщиков, параметры создания, распределения и потребления страховых услуг и продуктов. Технологические инновации трансформируют деятельность страховщиков за счет внедрения искусственного интеллекта и автоматизированных систем (онлайн-платформ, робототехники, машинного обучения, больших данных). В результате такой трансформации возникают как угрозы бизнесу отдельных страховщиков, так и новые возможности для развития страхования как важнейшего сегмента национальных и мирового финансовых рынков [1]. Страховщики используют цифровые технологии («ИншурТех», InsurTech) для того, чтобы поддерживать текущий уровень дохода и создать новые возможности для его повышения. Используя современные технологии, страховщики получают возможность

применять новые модели управления риском, определять перспективные сегменты рынка, сокращать случаи мошенничества. Цифровые платформы позволяют персонализировать взаимодействие с клиентами, предложить им новые продукты и услуги. Новые цифровые технологии помогают страховщикам соответствовать регуляторным требованиям за счет предоставления более точной и своевременной отчетности, контроля над достаточностью капитала и платежеспособностью [2].

Основная часть

Анализ тенденций, развивающихся в страховом секторе экономики под влиянием новых цифровых технологий, невозможен без учета одного из определяющих в современных условиях факторов развития цифровизации — пандемии COVID-19. Вряд ли можно было представить себе, что ограничения, введенные полтора года назад после начала пандемии, так серьезно повлияют на деятельность государства, фирм, домашних хозяйств. Многие из них смогли ответить на серьезный вызов и начать функционирование в цифровом формате.

Страховая отрасль также столкнулась с рядом новых проблем. Американские эксперты подсчитали, что COVID-19 стал событием, определившим такую общую сумму страховых выплат, которая уступает по величине лишь сумме выплат, связанных с ликвидацией последствий урагана «Катрина». Ожидаемая сумма оплаченного убытка на конец 2020 г. от COVID-19 составляет примерно 55 млрд долл. США.

В дополнение к этим выплатам доходность инвестиций страховщиков и компаний, занимающихся перестрахованием, значительно сократилась, поскольку от глобальной пандемии пострадали мировые рынки. По оценкам экспертов, страховые компании недополучили более 150 млрд долл. США от инвестирования. Общая сумма потерь страховых компаний, таким образом, составляет более 200 млрд долл. США. Общая сумма страховых премий в 2020 г. сократилась почти во всех регионах мира (за исключением Китая), в некоторых случаях достигнув 7 % снижения роста реального ВВП [3].

По страховой отрасли (на примере имущественного страхования в США) наблюдается снижение чистой прибыли страховых компаний на 25,2 % по сравнению с предыдущим годом, с сокращением чистого дохода от андеррайтинга (Net underwriting income) на 86 % и ростом расходов на андеррайтинг на 4,4 % (табл. 1).

Таблица 1.

Показатели деятельности страховщиков Р&С в США (2020 г.)

Показатель,	2020/2019
Совокупный чистый доход	-25,2
Чистый доход от андеррайтинга	-86
Расходы на андеррайтинг	4,4
Понесенные убытки и расходы на корректировку убытков	2,3
Операционный доход до вычета налогов	-17,1

Источник: Insurance Information Institute, 2021.

Помимо того что страховая отрасль столкнулась с беспрецедентными убытками, изменился также характер трудовой деятельности персонала страховых компаний. Во многих случаях персонал был не в состоянии удовлетворить потребности клиентов в формате офлайн и был вынужден перейти на удаленную работу. Влияние такого перехода на эффективность деятельности страховых компаний, с учетом человеческого

фактора, было различным и непредсказуемым, что повлияло на объем продаж страховых услуг и продуктов.

Еще одной важной проблемой стало изменение рисков, с которым столкнулись страховщики. Существуют уже известные страховщикам риски и сложившиеся расценки, например, на страхование автомобилей, на страхование жизни, в условиях ограничительных мер возникли проблемы, связанные с оценкой новых рисков, касающихся удаленной работы, рисков длительности туристических операторов, авиакомпаний.

Однако пандемия влияет и на развитие страховой отрасли. Несмотря на то что страховая отрасль сталкивается с беспрецедентными проблемами и вызовами, уровень доступности технологий, квалификации специалистов, которые обеспечивают их развитие и помогают клиентам разобраться в высокотехнологичных услугах и продуктах, значительно вырос. Сейчас технологии активно используются при удаленной работе, удаленном осуществлении операций и сокращении расходов страховых компаний. По сути, COVID-19 создал ситуацию, которая заставила традиционных страховщиков признать важность технологий.

Таким образом, COVID-19 создал платформу для развития InsurTech, но усложнил доступ к финансированию, к личному контролю, создал проблему доверия в отношениях между страховщиком и клиентом.

2020 г. начался с сокращения роста инвестиций в развитие InsurTech. В I квартале 2020 г. объем инвестиций составил 912 млн долл США, что составляет примерно половину от суммы инвестиций в IV квартале 2019 г. Однако во II квартале 2020 г. произошел рост инвестиционной активности, прежде всего благодаря IPO Lemonade (в качестве первого публичного единорога InsurTech) и приобретению Spinnaker и Gateway InsurTechs Hippo и Buckle, соответственно. Другие сделки также свидетельствовали о том, что участники рынка готовы продолжать инвестировать в высокотехнологичные компании. В III квартале 2020 г. наблюдался беспрецедентный уровень глобального финансирования предприятий InsurTech — как с точки зрения общей суммы в долларах США, так и с точки зрения количества сделок. В III квартале 2020 г. компании InsurTech по всему миру привлекли 2,5 млрд долл. США в результате 104 сделок. В целом по итогам года можно сказать, что финансирование InsurTech завершилось на рекордно высоком уровне. В 2020 г. общий годовой объем финансирования InsurTech достиг рекордного уровня в 7,1 млрд долл. США, по результатам 377 сделок — максимальный показатель за год на протяжении всего периода наблюдений. По сравнению с 2019 г. общий объем финансирования увеличился на 12 %, а количество сделок увеличилось на 20 %. В частности, в IV квартале 2020 г. индустрия InsurTech привлекла 2,1 млрд долл. США в результате 103 сделок.

Компании InsurTech в секторе имущественного страхования (Property insurance and casualty insurance, P&C) продолжали привлекать больше средств и сделок, чем компании, занимающиеся вопросами жизни и здоровья (L&H) — 67 % общего объема финансирования и 73 % всех сделок в IV квартале 2020 г. При этом, для компаний L&H в 4 квартале количество сделок сократилось на 1,6 % при сокращении общего объема финансирования на 8,4 % по сравнению с III кварталом 2020 г. Каждая из перечисленных крупных компаний (Hippo, Unqork, Waterdrop, Oscar Health, Bind Benefits и Newfront Insurance) получила финансирование в размере свыше 100 млн долл. США в течение IV квартала 2020 г. Общая сумма финансирования в результате этих сделок составила 1,1 млрд долл. США. Объем финансирования Hippo составил 350 млн долл. США), Unqork — 207 млн долл. США), Waterdrop — 150 млн долл. США, Oscar Health — 140 млн долл. США, Bind Benefits — 105 млн долл. США и Newfront Insurance — 100 млн долл. США).

Что касается инвестиций в R&C в IV квартале 2020 г., то 54 % сделок пришлось на компании, ориентированные на B2B, 5 % — на страховые компании и 41 % — на компании, ориентированные на сбыт; при этом общее количество сделок составило 75, тогда как с начала 2012 г. была заключена 1 061 сделка, это практически в 2 раза превышает аналогичный показатель для сектора L&H (624 сделки за 2012–2020 гг.), и в 3 раза (28 сделок) — за IV квартал 2020 г.

В IV квартале 2020 г. InsurTech компании из 23 стран смогли привлечь инвестиции, в сравнении с 26 компаниями в предыдущем квартале. В этот период активизировалась активность на рынках Гонконга, Бразилии и Швейцарии. С точки зрения глобальных инвестиций 2020 г. начался медленно, но достиг рекордных 7,1 млрд долл. США, вложенных в InsurTech, при 377 заключенных сделках. По сравнению с 2019 г. общее финансирование увеличилось на 12 %, а количество сделок выросло на 20 % [3].

Анализ показал, что и количество совершенных инвестиционных сделок, и общий объем инвестиций в секторах имущественного страхования и секторе страхования жизни и здоровья в 2020 г. находились на самом высоком зарегистрированном уровне.

Неопределенность, вызванная COVID-19, существенно повлияла на условия финансирования страховых компаний. Венчурные инвестиции в сектор, упали до 2,3 млрд долл. США в первой половине 2020 г., что является заметным снижением с почти 13,4 млрд долл. США в 2019 г. Для сравнения: венчурное финансирование в целом и венчурное финансирование FinTech в частности было гораздо более стабильным в течение того же периода. Финансирование FinTech сократилось в среднем только на 30 % по сравнению с 2019 г. Ситуация показала, что в этих условиях активизировались сделки слияния и поглощения [4].

COVID-19 и возникшие за ним общие негативные экономические тенденции привели к тому, что в настоящее время существенно сократился объем капитала, который может быть направлен для инвестирования в страховые компании. Однако для тех финансовых и стратегических инвесторов, которые способны предвидеть долгосрочные выгоды и располагают ликвидными ресурсами, чтобы справиться с собственными текущими проблемами, увеличение инвестиций в InsurTech может быть очень прибыльным и активизировать их позиции после COVID-19 в бизнес-среде и на страховом рынке. Этому может способствовать целый ряд факторов.

- Изменения в предпочтениях потребителей и восприятии технологических достижений. Цифровизация определяет рост персонализации и необходимость внедрения таких способов продажи страховых продуктов и подачи исков, которые сокращают время заключения сделки, увеличивают комфортность отношений страхователя и страховщика (например, автострахование с оплатой по мере использования; телематика, Интернет вещей, социальные сети, предоставляющие данные о страхователе), позволяют точнее оценить индивидуальный риск и получить индивидуальное покрытие [5].
- Расширение сотрудничества в сфере внутреннего страхования с более сильными страховыми компаниями и, возможно, большее количество слияний и поглощений, консолидации и партнерства в связи с необходимостью объединения усилий для решения краткосрочных проблем, связанных с COVID-19.
- Расширение сотрудничества между участниками страховой отрасли и их партнерами из других отраслей (например, поставщиками медицинских услуг, компаниями, производящими продукты питания и питание / здоровый образ жизни, производителями бытовых устройств и поставщиками услуг для сотрудников).
- Рост технологических транзакций как для снижения затрат (например, аутсорсинг ИТ, бизнес-функций или административных функций), так и для повыше-

ния доступности операций (например, совершенствование цифровых платформ с помощью лицензирования, соглашений об услугах или совместных предприятий и использование искусственного интеллекта для развития робоэдвайзеров и предотвращения мошенничества, обнаружения и оценки потерь).

- Конкуренция за лучший доступ, защиту и анализ данных на фоне усиления технологий регулирования и надзора за конфиденциальностью данных и использованием технологий в страховании (например, в США автоматизированная модель андеррайтинга должна соответствовать федеральным и государственным законам о данных и конфиденциальности и нормативным законам штата о страховании) [6].

Однако рост финансирования InsurTech в конце 2020 г. может и ограничить возможность для дальнейших инвестиций — особенно для крупных страховых компаний, которые уже разместили в высокие технологии значительные средства. Для них наиболее вероятным способом сохранения позиций на рынке в будущем будут слияния и поглощения. По оценкам экспертов, в ближайшее время инвесторы будут искать возможности для InsurTech с проверенными бизнес-моделями, надежными клиентами и хорошими перспективами роста, что составит определенные проблемы для новых продуктов и компаний при входе на рынок [4]. В ближайшее время могут появиться несколько моделей слияний и поглощений на рынке InsurTech, в том числе: 1) объединение для устранения дублирования, затрат на масштабирование и увеличения капитальных позиций, а также для ускорения разработки и внедрения; 2) InsurTech компании стремятся к объединению с теми, кто предлагает смежные целевые решения в рамках одного направления страхования или межотраслевого страхования; 3) Традиционные операторы связи приобретают InsurTech компании, расширяя свою деятельность [7].

Выводы

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сформировать ряд основных выводов. Кризис COVID-19 ускорил существующие тенденции в страховой отрасли по развитию технологий и внедрению инноваций. Пандемия также создала возможности и проблемы для страховых компаний, их инвесторов и традиционных страховщиков. Однако позитивной стороной COVID-19 является то, что он позволяет компаниям проверить свою готовность для работы и обслуживания клиентов удаленно. InsurTech, несомненно, будет играть важную, постоянную роль во внедрении цифровых инноваций в страховой сектор в целом. Однако в краткосрочной перспективе многие страховые компании могут столкнуться с серьезными проблемами.

Литература

1. *Belozyorov S., Sokolovska O., Kim Y.* Fintech as a Precondition of Transformations in Global Financial Markets // *Foresight and STI Governance*. 2020. Vol. 14 (2). P. 23–35. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.2.23.35.
2. *Белозеров С.А.* InsurTech: модификация регуляторных функций / Сб. трудов XXI Международной научно-практической конференции «Вклад страховой теории и практики в повышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики». Псков: Псковский государственный университет, 2020. С. 59–65.
3. Quarterly InsurTech Briefing. Q4 2020. Willis Towers Watson & CBINSIGHTS, January 2021.
4. Insurtech's place in a COVID-19 world. Who will benefit as insurers accelerate innovation efforts? KPMG, September, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/09/insurtechs-place-in-COVID-19-world.html> (дата обращения: 01.02.2021).
5. *Соколовская Е.В.* Развитие InsurTech в современных условиях: технологии и рынки // Сб. трудов XXI Международной научно-практической конференции «Вклад страховой теории и практики в по-

- вышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики». Псков: Псковский государственный университет, 2020. С. 108–113.
6. *Chen P., Alberts D., Song L.* COVID-19 Impact on Insurtech: Considerations for Insurtech Companies, Their Investors and Traditional Insurers. May 12, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mayerbrown.com/en/perspectives-events/publications/2020/05/COVID-19-impact-on-insurtech-considerations-for-insurtech-companies-their-investors-and-traditional-insurers> (дата обращения: 01.02.2021).
 7. COVID-19 pandemic shifts InsurTech investment priorities. Deloitte Development LLC, 2020.

Наталья Брониславовна Болдырева

Тюменский государственный университет,
Российская Федерация, 625003, Тюмень, ул. Володарского, 6

Людмила Геннадьевна Решетникова

Тюменский государственный университет,
Российская Федерация, 625003, Тюмень, ул. Володарского, 6

Финансовые ресурсы «серебряной экономики» России: источники формирования и возможности увеличения

Аннотация. Концепция «серебряной экономики» характеризуется аккумуляцией потенциала людей пожилого возраста в ресурс общества и рассматривается в качестве фактора экономического роста. Рост количества лиц старше трудоспособного возраста в населении России создает необходимые условия перехода к «серебряной экономике». Одним из достаточных условий выступает их платежеспособный спрос. В РФ ключевые источники финансовых ресурсов «серебряной экономики» представлены страховой пенсией по старости и доходом от трудовой деятельности. Потенциал роста этих источников на ближайшие 5–10 лет исчерпан. Резервом увеличения финансовых ресурсов старшего поколения является доход от перераспределения активов (доход от собственности). В РФ существуют основы для формирования данного источника в виде негосударственного пенсионного обеспечения. Но повышение его роли в формировании платежеспособного спроса граждан «серебряного возраста» возможно только синхронно с реформированием системы оплаты труда и инвестиционной политики пенсионных управляющих.

Ключевые слова: пенсионное страхование, финансовые ресурсы, «серебряная экономика», инвестиции, финансовый рынок.

Natalia B. Boldyreva

University of Tyumen, 6, Volodarsky st., Tyumen, 625003
Russian Federation

Liudmila G. Reshetnikova

University of Tyumen, 6, Volodarsky st., Tyumen, 625003
Russian Federation

Financial resources of the "silver economy" of Russia: sources of formation and opportunities for increasing

Abstract. The concept of the "silver economy" accumulates the potential of the elderly at the resource of society and is a factor of economic growth. The grow of elderly population in Russia creates the necessary conditions for a "silver economy". One of the sufficient conditions is their effective demand. In Russia, the key sources of financial resources of the "silver economy" are the old-age insurance pension and earned income. The growth potential of these sources for next 5–10 years is exhausted. The reserve for the financial resources increasing of the older generation is the income from the asset-based reallocation. In Russia, there are bases for the formation of this source in the form of non-state pension. But increasing its role in forming the effective demand of elderly population suggests the reform of the wage system, and the investment policy of pension managers.

Keywords: pension insurance, financial resources, "silver economy", investment, financial market.

Концепция «серебряной экономики» появилась в связи со старением населения в Западной Европе. Абсолютное и структурное увеличение количества пожилых людей, их платежеспособность привели в развитых странах Европы к формированию спроса на новые продукты и услуги, направленные на повышение качества жизни в пожилом возрасте [Коломиец, 2018]. В настоящее время эта концепция приобретает особенную ак-

туальность для России (рис. 1). Доля людей пенсионного возраста в общей численности населения РФ неуклонно повышается. За период с 2005 г. по 2018 г. она выросла на 5 % (с 20,4 % до 25,4 %), в среднем на 1,8 % в год.

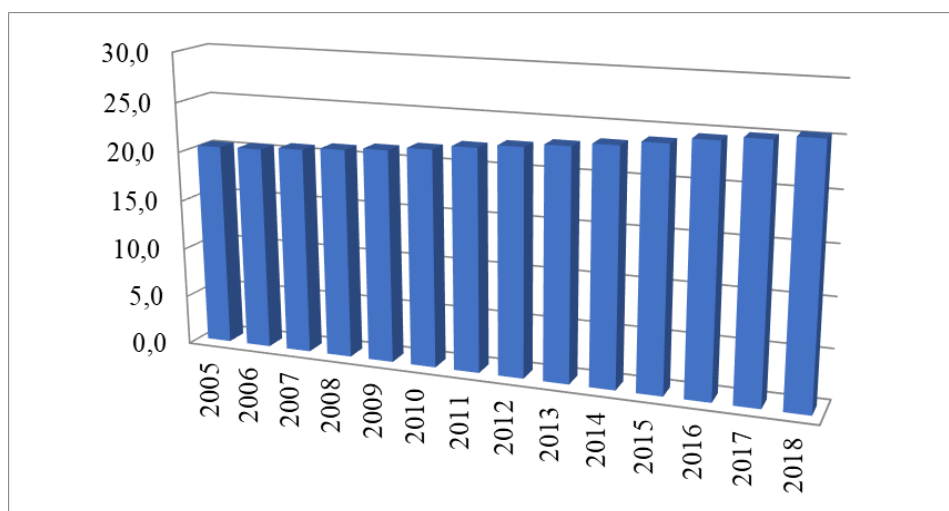


Рис. 1. Динамика доли населения пенсионного возраста в общей численности населения РФ, %

Составлено по: [<https://rosstat.gov.ru/folder/13877?print=1#>]

Растущий тренд количества лиц старше трудоспособного возраста в населении страны повышает финансовые и социальные риски. Вместе с этим демографические изменения создают необходимые условия перехода к «серебряной экономике», которая характеризуется аккумулярованием потенциала людей пожилого возраста в ресурс общества. Подобный вызов можно превратить в возможность и использовать в качестве точки для экономического роста российской экономики. Концепция «серебряной экономики» преследует цель практического улучшения жизни пожилых граждан. В рыночной экономике это означает удовлетворение материальных потребностей на достойном уровне, предпосылкой которого является формирование устойчивого платежеспособного спроса, подкрепленного различными источниками финансовых ресурсов. В статье на основе исследования источников формирования платежеспособного спроса российских пенсионеров раскрывается резерв его повышения.

Потребление пожилых людей финансируется из четырех различных источников: 1) государственные трансферты, такие как пенсии, здравоохранение и другие программы социального обеспечения, 2) частные трансферты, в основном внутрисемейные, и из других частных источников, 3) доходы от перераспределения активов, представленные финансовыми активами в собственности пенсионеров (банковские вклады, ценные бумаги, недвижимость и пр.), и 4) трудовые доходы пожилых людей. Показатели трудового дохода носят всеобъемлющий характер и включают оплату труда при полной и частичной, формальной и неформальной занятости, пособия от работодателя и др.

Исследование ООН свидетельствует о том, что из 33 стран (развитых и развивающихся) в 24 странах доля доходов от государственных трансфертов выше 20 % (среди них максимальное значение 98 % в Швеции, в Венгрии 92 %, в Бразилии 89 % и минимальное значение 26 % в США). Доля доходов от перераспределения активов составила 20 % и выше также в 24 странах (среди них максимальное значение 113 % в Южной Африке, 92 % в Тайланде, 81 % в Индонезии и минимальное значение 20 % в Италии). Отметим, что в Германии доля данных доходов составила 36 %, Франции 33 %, США

57 %, Великобритании 48 %. В большинстве стран и регионов, за исключением Европы, трудовой доход финансирует около 15–25 % потребления пожилых людей.

В России основным источником финансирования потребностей граждан «серебряного возраста» являются социальные трансферты, в которых доминируют пенсии. На рис. 2 продемонстрировано, что в РФ в 2019 г. социальные трансферты занимают почти 61 % в денежных доходах домохозяйств пенсионеров, в которых подавляющая доля представлена страховой пенсией по старости. За 2019 г. на нее приходится 52,2 % всех денежных доходов домохозяйств пенсионеров. Средний размер страховой пенсии по старости в РФ по данным ФСГС на 1 января 2019 г. составил 14 986,3 руб.

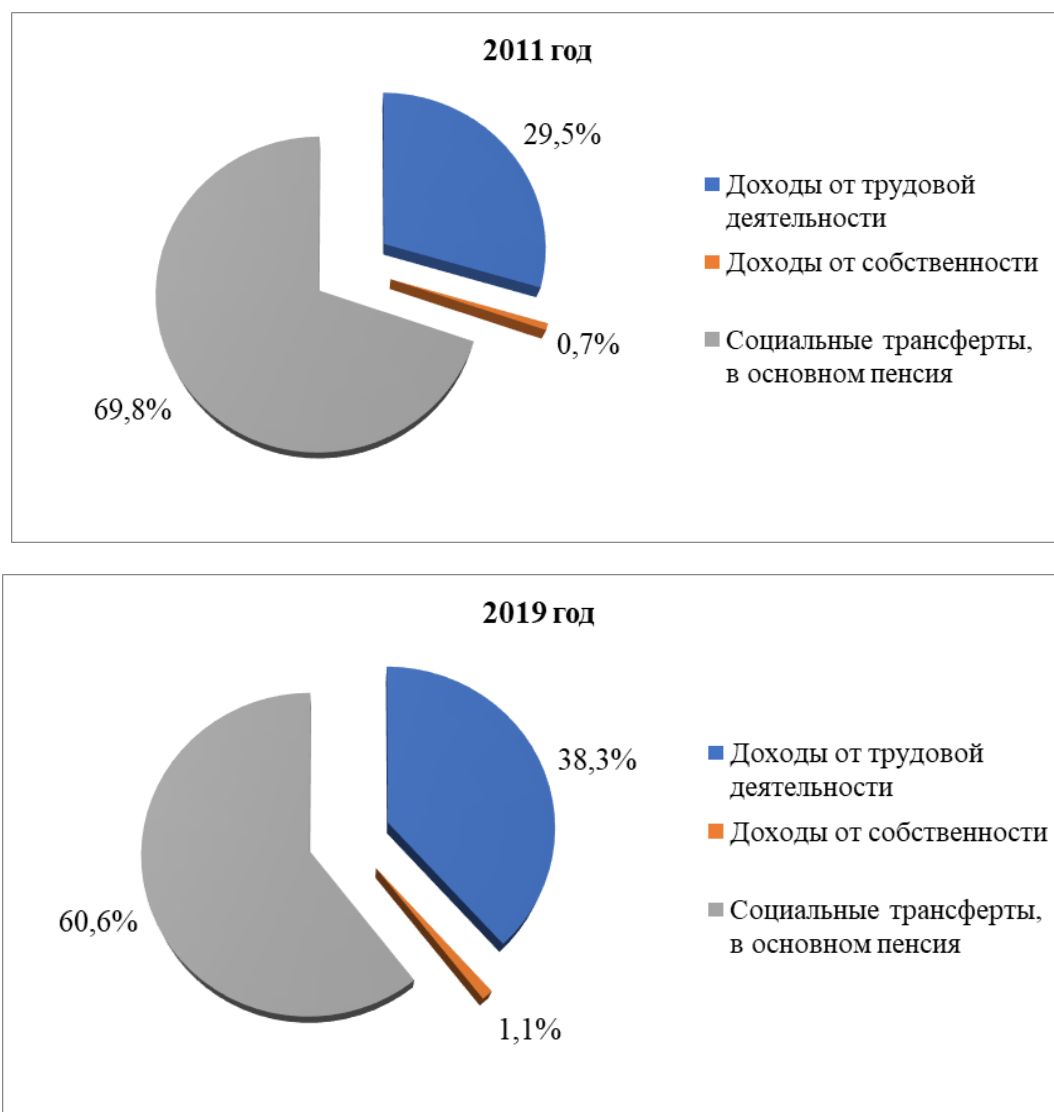


Рис. 2. Структура денежных доходов домашних хозяйств, состоящих из пенсионеров

Составлено по: [<https://rosstat.gov.ru/folder/13877?print=1#>]

В соответствии с Конвенцией Международной организации труда (МОТ) «О минимальных нормах социального обеспечения» № 102 от 28.06.1952, ратифицированной Россией в 2018 г., норма пенсионных выплат относительно уровня заработной платы — коэффициент замещения — должна составлять не менее 40 % от уровня материального обеспечения в трудоспособном периоде.

Коэффициент замещения рассчитывается как отношение пенсии к прежним доходам получателей. Его величина зависит от размера заработной платы, трудового стажа, страховых взносов, пенсионного возраста и других факторов, учтенных в пенсионной формуле. Многие отечественные авторы исследуют коэффициент замещения, как один из основных индикаторов достаточности пенсионного обеспечения. Этот показатель используется для принятия управленческих решений и реформирования пенсионной системы [Горлин и др., 2020]. Согласно данным государственной статистики, наблюдается неизменная тенденция снижения коэффициента замещения (средний размер начисленной пенсии к среднему размеру начисленной заработной платы). Всплеск 2015 г. связан с единовременными денежными выплатами пенсионерам, после чего коэффициент замещения вернулся к своему фундаментальному уровню и продолжил движение вниз.

Вторым по значимости источником денежных доходов пенсионеров является доход от трудовой деятельности. В 2019 г. на него пришлось более 38 % всех денежных доходов домохозяйств пенсионеров, что превышает его долю в 2011 г. в 1,3 раза.

Причины трудовой активности в пенсионном возрасте разнообразны. В качестве основной следует назвать стремление пожилых россиян обеспечить достойный уровень жизни. Страховая пенсия призвана поддерживать материальную обеспеченность и удовлетворение основных жизненных потребностей пенсионеров. Однако в большинстве случаев она не дает адекватного дохода, который бы позволял сохранить прежний уровень жизни. В России доля работающих пенсионеров держится на одном уровне 2013–2016 гг. — на уровне 35 %, 2017–2020 гг. — на уровне 22 %. Существенное сокращение доли работающих пенсионеров в 2017 г. на 13 % обусловлено отменой индексации пенсий для этой категории пенсионеров.

Доход от собственности (доход от перераспределения активов) ничтожно мал. На протяжении десятилетнего периода он в основном не превышает 1 % денежных доходов пенсионеров. За 2019 г. его величина в среднем на члена домохозяйства пенсионеров составила 332,1 руб. в месяц.

Таким образом, в современных условиях в России фундаментом платежеспособного спроса «серебряной экономики» выступает система обязательного пенсионного страхования, которая до начала XXI в. основывалась на распределительной модели пенсионного обеспечения. В 2002 г. в рамках системы обязательного пенсионного страхования началось развитие накопительного компонента [Решетникова, 2011; Фатхлисламова, 2018]. С 2014 г. по настоящее время обязательная накопительная пенсионная система заморожена по причине дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ. Правительство РФ планирует внедрить гарантированный пенсионный план для формирования добровольных негосударственных пенсионных накоплений. Основные положения проекта Федерального закона позволяют идентифицировать его как одну из схем негосударственного пенсионного обеспечения [Болдырева, Решетникова, 2020а].

В настоящее время негосударственное пенсионное обеспечение представлено негосударственной пенсией. Численность получателей негосударственных пенсий (в основном это корпоративные клиенты) в общей численности российских пенсионеров в 2019 г. составила 3,6 %. Обращает на себя внимание стабильность данного показателя на протяжении последних 10 лет. Среднемесячная величина пенсии по негосударственному пенсионному обеспечению 3 950 руб. Существенное влияние на размер будущей пенсии участников негосударственных пенсионных программ оказывает динамика роста заработной платы и размер выбранного тарифа отчислений, их регулярность, а также уровень инвестиционного дохода. Исследования свидетельствуют о низкой эффективности инвестиционной деятельности пенсионных управляющих. Причины сложив-

шегося положения дел — неадекватное регулирование отрасли [Boldyreva et al., 2019; Болдырева, Решетникова, 2020б].

Любое явление для своего формирования и развития предполагает наличие необходимых и достаточных условий. Можно утверждать, что наличие необходимого условия формирования «серебряной экономики» в РФ — это численность пожилых людей. Одним из достаточных условий выступает их платежеспособный спрос. Проведенное исследование показывает, что в РФ ключевые источники формирования платежеспособного спроса пенсионеров представлены страховой пенсией по старости и доходом от трудовой деятельности. Резерв роста этих источников на ближайшие 5–10 лет исчерпан. Опыт зарубежных стран свидетельствует о важности источника — доход от перераспределения активов (доход от собственности). В РФ существуют основы для формирования данного источника в виде негосударственного пенсионного обеспечения. Но повышение его роли в формировании платежеспособного спроса граждан «серебряного возраста» возможно только синхронно с реформированием системы оплаты труда и инвестиционной политики пенсионных управляющих.

Литература

1. *Boldyreva N., Reshetnikova L., Cheymetova V.* Personal financial investments: leading trends and growth factors // 3rd International Conference on Social, Economic, and Academic Leadership (ICSEAL 2019) / Advances in Social Science, Education and Humanities Research, 2019. No. 318. P. 112–118. <https://doi.org/10.2991/icseal-19.2019.20>.
2. *Болдырева Н.Б., Решетникова Л.Г.* Гарантированный пенсионный план в контексте социально ориентированного инвестирования: есть ли будущее? // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования [Текст]: материалы III Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 19–20 ноября 2019 г.) / [науч. ред. В.П. Иваницкий; отв. за вып. М.В. Чудиновских]; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2020а. С. 12–18.
3. *Болдырева Н.Б., Решетникова Л.Г.* Об эффективности инвестиционной деятельности управляющих в системе обязательного пенсионного страхования. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020б. Т. 36. Вып. 3. С. 483–513. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.306>.
4. *Горлин Ю.М., Ляшок В.Ю., Самлина А.А.* Коэффициент замещения как инструмент анализа и прогнозирования пенсионной системы // Вопросы экономики. 2020. № 12. С. 80–103. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-12-80-103>.
5. *Коломиец П.Н.* «Серебряная экономика» — новый подход к проблеме старения. // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). 2018. Том 9 (1). С. 89–101. DOI: 10.17835/2078-5429.2018.9.1.089-101.
6. *Решетникова Л.Г.* Эффективность участия негосударственных пенсионных фондов в системе инвестирования средств пенсионных накоплений // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2011. № 1. С. 44–48.
7. *Фатхлисламова Г.Ф.* Исследование результатов инвестирования средств пенсионных накоплений // Управление. 2018. № 4 (22). С. 40–46.

Кристина Валерьевна Ганская

Старший клиентский менеджер
Управления крупного и среднего бизнеса и инфраструктуры
Северо-Западного банка, ПАО СБЕРБАНК (Санкт-Петербург)

Искусственный интеллект, инновации и автоматизация банковских процессов в странах Южной Америки

Аннотация. 2020 г. был признан годом большого технологического скачка, изменив формы работы и общения, и банковский сектор не стал исключением. Роль технологий неоспорима в настоящем и будущем финансовой сферы, но остается вопрос, какие именно технологии станут незаменимыми в новой модели развития банкинга. Сегодня все больше финансовых институтов в Южной Америке думают об изменении своей технологической платформы, чтобы ускорить цифровую трансформацию. Будущее банковского дела в регионе выглядит все более цифровым, автоматизированным и открытым, и финансовые учреждения должны кардинально измениться в этом отношении. Настоящий доклад посвящен анализу процессов, происходящих в сфере инноваций и искусственного интеллекта, и их влияния на развитие банковского сектора региона.

Ключевые слова: Южная Америка, инновации, искусственный интеллект, автоматизация банковских процессов, цифровая трансформация.

Kristina V. Ganskaia

Senior client manager, Big and Medium and
Infrastructure Department of North-West Bank, PJSC Sberbank

Artificial intelligence, innovation and Automation of banking processes in the countries of South America

Abstract. 2020 was recognized as the year of a great technological leap, changing the forms of work and communication, and the banking sector was no exception. The role of technology is indisputable in the present and future of the financial sector, but the question remains which technologies will become indispensable in the new model of the banking sector. Today, more and more financial institutions in South America are thinking about changing their technology platform to accelerate digital transformation. This report analyzes the latest developments in innovation and artificial intelligence in the South American banking sector and its impact on the economic development of the region.

Key words. South America, innovation, artificial intelligence, automation of banking processes, digital transformation.

Два десятилетия назад многие финансовые учреждения начали создавать подразделения «электронного бизнеса», чтобы оседлать волну интереса к созданию инновационных стартапов. Это стало своего рода ответом на вышедшую в 1997 г. книгу «Дилемма новаторов» [Christensen, 1997], в которой утверждалось, что новаторы, как правило, не ожидают следующих волн инноваций, потому что они так много вложили в существующую реальность, что перестают мечтать о другой. Сегодня «электронное направление» имеет те же маркеры, что и в прошлом: создаются отдельные команды, формируются бюджеты и ресурсы для участия в цифровой повестке, которая простирается от клиентского опыта и операционной эффективности до больших данных и аналитики.

В современном обществе будущее формируется силами глобализации: выигрывает тот, кто постоянно находится в движении, кто стоит на месте — рискует остаться ни с чем. Идеи, инновации и финансовые средства передвигаются по миру со скоростью одного нажатия на компьютерную клавишу. Капитал не имеет постоянного местонахождения, он принимает мгновенные решения о переезде туда, где для него создаются лучшие условия и существует большая возможность для роста [Bauman, 1998].

Несколько лет назад термина «пользовательский опыт» (*user experience, UX*) не существовало, а люди занимались серфингом на своих компьютерах, увлеченные случайностью и исследованием методов проб и ошибок. Прошло время, и сегодня приложения, используемые при работе с компьютерами, гаджетами и смартфонами, превратили UX в необходимость для онлайн-бизнеса. Современный человек смотрит на свой смартфон не менее 100 раз в день и с его помощью выполняет транзакции, запрашивает кредиты, оплачивает счета, покупает билеты и рассматривает возможность приобретения недвижимости и наиболее лучшие варианты инвестирования сбережений. Поэтому фокус внимания банков направлен на процесс улучшения UX, который предусматривает качественную цифровую трансформацию для развития своего омниканального опыта.

Крупные южноамериканские банковские организации давно добились узнаваемости бренда благодаря многолетней истории своего развития. Успешная деловая практика позволила им вырасти и стать большими, но в какой-то момент размер перестает быть преимуществом. Несмотря на то что ценность бренда все еще является актуальной, когда UX не соответствует ожиданиям, эта репутация больше не предлагает никакой дополнительной ценности. В этом докладе отражены исследования автора, посвященные процессам, происходящим в сфере инноваций и искусственного интеллекта, и их влиянию на развитие банковского сектора Южной Америки.

В течение многих лет банки в Южной Америке играли центральную роль в экосистеме финансовых услуг. Вместе с тем технологический прогресс, ожидание клиентов и изменения в нормативно-правовой базе все шире открывают возможности для революционных инноваций, и финансовые учреждения южноамериканских стран, внимательно изучая лучшие мировые практики, осознали важность цифровых инноваций и необходимость в их финансировании. Топ-менеджмент региональных банков понимает, что технологии в области цифрового банкинга прошлых лет устарели. Теперь клиент требует высокого уровня удобства использования онлайн-платформ, которые позволяют выполнять транзакции всего за несколько нажатий клавиш с простыми фильтрами распознавания пользователей и немедленным обслуживанием. Обострение конкуренции со стороны самых известных стартапов в области цифровых технологий заставляет банки активно обновлять портфель продуктов и услуг. Простота доступа к финансовым услугам через Интернет и интеллектуальные гаджеты делает их все более востребованными, а интерактивные и интуитивно понятные услуги, такие как отпечатки пальцев или распознавание голоса, стали одним из необходимых направлений инноваций.

Одним из главных факторов, оказавших наибольшее влияние на расширение инноваций в Южной Америке, является усовершенствование приложений для смартфонов, SMS-банкинга, планшетов и веб-сайтов с адаптированными версиями. Этот тип мобильных технологий составляет почти 96 % использования, практически достигнув своего потолка. Региональным лидером в области мобильных банковских инициатив является Бразилия, но и Аргентина и Чили имеют широкий уровень развития мобильной телефонии, однако он все еще остается поверхностным, поскольку текущие приложения просты и основаны на текстовых сообщениях, а не на транзакциях. К группе лидеров постепенно подтягиваются Колумбия, Боливия и Чили.

В последнее время повышенное внимание регионального финансового сектора уделяется социальным сетям, и приходит понимание, что это фундаментальный канал для общения со своими клиентами, который позволяет измерять степень лояльности по количеству подписчиков в Facebook и Twitter. Несмотря на то что сектор цифрового банкинга в Южной Америке в последние годы укрепился, ему предстоит еще долгий путь: только 65 % пользователей используют один из цифровых каналов для проведения своих транзакций. Касаясь мобильных платежей, показатели внедрения еще ниже:

Колумбия является ведущей страной Южной Америки с 19 % потребителей этой услуги, за которой следуют Бразилия и Аргентина с 13 и 10 % соответственно.

Осознавая свое положение, местные банки расширяют инновационные процессы с целью предложить своим клиентам продукты, облегчающие выполнение финансовых операций. В дополнение к инновациям в мобильных приложениях активно развивается цифровой кошелек, система платежей, включающая электронные банковские переводы P2P. Последняя является примером «уберизации» банковского дела, когда финансовые компании, не владея капиталом, точно так же как Uber, не владея автопарком, объединяют людей, чтобы они финансово помогали друг другу, как Uber через свою мобильную платформу соединяет водителей с клиентами. Несмотря на то что количество P2P-платформ значительно меньше, чем у традиционных банковских учреждений, они могут в перспективе представлять для последних угрозу, и, для того чтобы успешно противостоять ей, банки активно приступили к работе по четырем ключевым факторам:

- 1) улучшение UX. В этой части банки стараются наилучшим образом использовать имеющиеся в их распоряжении данные, с тем чтобы быть ближе к своим клиентам в соответствии с их потребностями. Например, если банк видит, что один из его клиентов слишком дорого оплачивает услуги кабельного телевидения, банк может ему предложить подключиться к более дешевому провайдеру, без изменения качества предоставляемых услуг;
- 2) инновации в анализе кредитных рисков. Банки начинают использовать API-интерфейсы для получения данных из других учетных систем и неструктурированных источников данных, таких как социальные сети;
- 3) изменение в корпоративной культуре. Традиционный банкинг меняет свои парадигмы для принятия культуры, аналогичной культуре стартапов или инновационных лабораторий, где сотрудники могут генерировать инновационные идеи;
- 4) новый тип потребителей. Малые предприятия привлекают платформы P2P из-за их UX, упрощенных процессов и простоты заимствования. Это те области, на которых банки начинают обращать повышенное внимание, чтобы привлечь новый тип потребителей, которые хотят оперативно получать денежные средства без необходимости иметь дело со сложными бюрократическими процессами.

Чтобы оставаться актуальными в среде, где стартапы последовательно увеличивают свою долю на рынке, банки начинают формировать свои внутренние лаборатории инноваций. Эти корпоративные инициативы выходят за рамки создания отдела инноваций и дизайна. По сути, они являются инкубаторами стартапов, которые привлекают новые таланты с целью подготовки финансовых институтов к успеху в эпоху цифровых технологий. Одним из самых заметных проектов в этой сфере является инновационная лаборатория FinnLab, созданная в 2018 г. Банковской Ассоциацией Колумбии [Mogeno et al., 2018]. Первоначально проект был направлен на поиск альтернатив, которые позволят достичь цифровой идентичности потребителей финансовой системы и решения проблемы оптимизации для улучшения качества банковских продуктов и услуг. Несмотря на то что цель инновационных лабораторий ясна, показатели успеха могут значительно различаться. То, как лаборатория структурирована, финансируется и управляется, имеет решающее значение для обеспечения быстрого внедрения инновационных решений и удовлетворения запросов потребителей.

Поддержание и расширение внедрения и использования цифровых банковских услуг является сегодня стратегической задачей региональных банков, чему иногда мешает недостаток знаний потребителей об этих услугах и их преимуществах. Хорошо спланированная маркетинговая стратегия является ключом к воспитанию будущего поколения пользователей, информируя их о возможностях и преимуществах цифровых банковских услуг. Успешным примером в этой области в Южной Америке является

мобильное приложение Uga-Uga банка BBVA, демонстрирующее клиентам, что банк может быть у них на ладони.

Интерактивные компании, основанные на геймификации, также способствуют продвижению цифрового банкинга. С их помощью банк повышает осведомленность, обучает клиентов и поощряет их за выбор того или иного продукта. Вместе с тем в этой сфере существует и ряд проблем, когда банки требуют, чтобы клиенты сначала вошли в систему онлайн-банкинга и включили мобильный банкинг в своих настройках, прежде чем они смогут использовать соответствующее приложение, что создает дополнительную ступеньку в рамках взаимоотношений клиента с банком.

Один из лучших способов стимулировать внедрение цифрового банкинга — периодически напоминать клиентам о преимуществах приложений. Несмотря на то что маркетинговая стратегия играет важную роль в этом отношении, топ-менеджмент банковских организаций понимает, что нельзя снижать роль консультантов, находящихся в отделениях банка: консультанты могут направлять клиентов через процесс настройки мобильного банкинга, давая им краткий обзор основных функций; эффективными могут быть разъяснение инструкций, которые в простой форме объясняют, как получить доступ к онлайн-банкингу [Brown, 2014].

2020 г. показал, что цифровизация банковского сектора продолжится и в дальнейшем, и банковским структурам, которые хотят доминировать на рынке Южной Америки, следует в 2021 г. обратить внимание на тенденции, обозначенные в рамках крупнейшего в Латинской Америке мероприятия по инновациям, технологиям и банковской безопасности CLAB-CELAES 2020:

- *открытый банкинг*: открытые платежные системы или сквозные экосистемы и решения являются наиболее важной тенденцией для финансового сектора. В настоящее время актуальным является устранение барьеров между отраслями с тем, чтобы один банк мог обслуживать и решать различные потребности клиента путем согласования различных продуктов в экосистеме или открытой платежной системе. В свою очередь, открытые платежные экосистемы требуют новых технологий, таких как API-интерфейсы, которые можно легко интегрировать с другими системами.
- *облачная инфраструктура*: оцифровка банковского сектора становится все более популярной среди новых клиентов, которые предпочитают мобильные приложения. Вместе с тем, каким бы значительным ни был переход к облачным вычислениям, он только начинается. Облачная инфраструктура необходима банкам, которые стремятся сократить расходы, добиться гибкости и маневренности при выводе на рынок нового финансового продукта или услуги. Наиболее популярными сегодня являются такие режимы использования облака, которые предоставляют более широкие возможности и преимущества: программное обеспечение как услуга (SaaS), платформа как услуга (PaaS) и инфраструктура как услуга (IaaS). Очевидно, что облачные решения останутся в 2021 г. стратегическим направлением развития, так как они являются хорошим инструментом для разработки Open Banking.

В 2020 г. местный рынок технологий познакомился с моделью XaaS, и многие эксперты предположили, что в будущем банковский сектор сосредоточится на этой модели, которая позволяет предлагать услуги через облако с тем преимуществом, что можно адаптировать их к специфическим запросам каждого клиента. Другими словами, XaaS, с одной стороны, помогает модернизировать инфраструктуру и сокращать эксплуатационные расходы, с другой — способствовать расширению цифровых услуг гораздо проще, быстрее и дешевле.

- *аналитика и искусственный интеллект как конкурентное преимущество*: будущее банковского сектора за данными. Рынок поставил клиента и его данные в центр внимания, чтобы иметь возможность предлагать персонализированные и уникальные услуги, а банковский сектор исторически характеризовался наличием большого объема информации, поскольку все покупки, платежи, ссуды или денежные переводы генерируют большой объем информации. Инструмент, который делает возможным использование этой информации — аналитика данных, с помощью которой банки имеют возможность изучить убытки, инвестиции, фиксированный и колеблющийся доход, чтобы принимать обоснованные решения, связанные с прибыльностью своего бизнеса. Банковские маркетологи также извлекают выгоду из аналитики, создаваемой электронными и пластиковыми транзакциями, использованием точек продаж, открытием счетов и кредитных заявок. Анализируя данные CRM, банки могут улучшать взаимодействие с пользователями и повышать уровень индивидуального внимания, на который рассчитывают клиенты. Успех банка зависит от того, как далеко он заглядывает в будущее, и это возможно благодаря интерпретации массивных данных о решениях, которые пользователи принимают в отношении предлагаемых продуктов. Эта информация проливает свет на эффективность продуктов, их уровень пригодности, устаревание или потребность в инновациях. Предсказуемость с помощью данных позволяет топ-менеджменту делать прогнозы о том, кем будут следующие клиенты банка и какие услуги ими будут востребованы в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Текущие тенденции демонстрируют, что в настоящее время актуальным является достижение совместимости различного программного обеспечения, работающего в том числе под управлением искусственного интеллекта (ИИ). Предусматривается, что ИИ будет все больше и больше включаться в число необходимых разработок, позволяющих использовать все преимущества аналитики данных и облачной инфраструктуры, создавать альтернативные хранилища в сети, которые будут более эффективными и адаптированными к конкретным потребностям как банка, так и клиента. Существует несколько примеров использования ИИ для предотвращения и снижения рисков. Один из них — обнаружение мошенничества. ИИ не только позволяет анализировать большой объем данных для обнаружения мошеннических действий, но также может изучать и генерировать стандартизированные шаблоны, которые экономят много усилий при повторном обнаружении аналогичного мошенничества. То есть если когнитивный анализ идентифицирует что-то как мошенничество, компьютер учится и в следующий раз автоматически идентифицирует это. А по мере того как системы обнаружения когнитивного мошенничества будут учиться, они смогут обнаруживать более сложное мошенничество, что имеет большое значение для управления рисками.

Другой пример — использование «машинного обучения» для поддержки более обоснованных прогнозов о вероятности того, что физическое лицо или организация не выполнит обязательство по кредиту или платежу, и его можно использовать для построения моделей прогнозирования доходов. Таким образом, способность моделей машинного обучения анализировать большие объемы данных — финансовых и нефинансовых — может расширить аналитические возможности в области управления рисками и соблюдения нормативных требований, помогая аналитикам принимать более обоснованные решения. Эти системы также помогают обнаруживать мошенническое поведение внутри самого банка, предоставляя возможность контролировать своих «трейдеров».

Пандемия существенно изменила банковский сектор, новая реальность которого — цифровая. Это подразумевает, что инновации в продуктах и услугах являются больше не эксклюзивом, а, скорее, стратегией выживания на рынке, который функционирует в рамках индивидуальной корректировки и постоянного создания новых возможностей. Поэтому главный вывод заключается в том, что будущее видится в цифровой трансформации сектора, которая ставит клиента в центр банковского дела, консолидируя транзакции с помощью таких инструментов, как «суперпредложения», которые централизуют все финансовые услуги на единой платформе и делают в Южной Америке будущее полностью мобильного и открытого банкинга все более и более реальным.

Литература

1. *Clayton Christensen*. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail, Harvard Business Review Press, 1997.
2. *Elliott Brown*. 3 Tips to Drive Mobil Banking Adoption, The Financial Brand, June 4, 2014.
3. *Ginna Pardo Moreno, Luz Mery Muelas Caceres, Sergio Andres Silva Perico, Alexandra Gerlein Balen*. Big Data: aprovechando los datos, el nuevo gran activo. Asobancaria, Semana Economica, 12 de febrero de 2018.
4. *Zygmunt Bauman*. Globalization: The Human Consequences, Polity Press, 1998, p. 136.

Иван Александрович Дарушин

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Российские инициативы в области устойчивого финансирования

Аннотация. Сегодня тема ответственного финансирования становится все более популярной и обсуждаемой в мире. Она является предметом дискуссий, ей посвящаются международные форумы, а разработкой инициатив в этой области занимаются такие ключевые финансовые институты, как МВФ, МБРР, ЕБРР и др. Особенно актуальными эти вопросы становятся на уровне региональных объединений стран с приблизительно одинаковым уровнем развития финансового рынка. В этом смысле Россия является ярким примером такой страны, являясь участником такого объединения, как ЕАЭС. Именно основным инициативам России в области устойчивых финансов и посвящено это исследование.

Ключевые слова: устойчивые финансы, устойчивое развитие, устойчивое финансирование, евразийская интеграция, ЕАЭС.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 19-010-00526.

Ivan A. Darushin

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Russian Sustainable Finance Initiatives

Abstract. Today the topic of responsible financing is becoming more and more popular and discussed in the world. It is the subject of discussion, international forums are devoted to it, and such key financial institutions as the IMF, IBRD, EBRD and others are developing initiatives in this area. These issues are especially relevant at the level of regional associations of countries with approximately the same level of financial market development. In this sense, Russia is a striking example of such a country, being a member of such an association as the EAEU. It is the main initiatives of Russia in the field of sustainable finance that this study is devoted to.

Key words: sustainable finance, sustainable development, sustainable financing, Eurasian integration, EAEU.

Сегодня тема устойчивого финансирования становится все более популярной и обсуждаемой в мире. Она является предметом дискуссий, ей посвящаются международные форумы, а разработкой инициатив в этой области занимаются такие ключевые финансовые институты, как МВФ, МБРР, ЕБРР и др. Статьи, посвященные ответственному финансированию, можно встретить как в отечественных, так и зарубежных изданиях [См., например, 1, 2, 3, 5]. Кроме того, существуют специализированные журналы, такие как *Journal of Responsible Finance* (выпускается Немецкой Ассоциацией Международного Сотрудничества, нем. GAZ), *Journal of Sustainable Finance & Investment* (международное издательство Taylor & Francis Group).

Также бесспорным является тот факт, что ведущая роль в направлении институциональных преобразований в деятельности социальной ответственности бизнеса (СОБ) отводится финансово-банковскому сектору. Хотя по прямому влиянию на окружающую среду банки являются «чистым» сектором экономики, косвенное воздействие финансовых организаций на социальную сферу и экологию через взаимодействие с потребителями своих услуг весьма существенно. На сегодняшний день любая крупная компания привлекает заемные средства, источником которых обычно и являются кре-

дитные организации. Как следствие, данные организации обладают уникальными возможностями предъявлять клиентам определенные требования. Еще несколько лет назад эти требования ограничивались экономическими показателями деятельности компаний, сегодня все больше внимания уделяется вопросам устойчивого развития бизнеса. Основная проблема заключается в том, что, к сожалению, очень часто представители данной сферы «не желают брать на себя ответственность в данном направлении, оправдывая это тем, что их деятельность не оказывает разрушительного влияния на состояние окружающей среды», которое тем временем ухудшается с каждым годом [См. 4, с. 19]. Однако экологические и социальные аспекты чрезвычайно важны и для банков, и отнюдь не ввиду моральных обязательств или стремления сделать мир лучше.

Экологические и социальные аспекты деятельности клиентов банка могут превратиться в риски для самого банка. Среди них кредитные риски — невозможность обслуживания долга (или задержки выплат) по причине проблем экологического или социального характера; правовые риски — возникновение экологических обязательств при участии банка в капитале или реализации права на залог, и конечно же, репутационные риски, например, ущерб деловой репутации в результате участия в неоднозначных проектах.

Так как помимо функции заемщиков банки являются игроками фондового рынка и вкладывают значительные финансовые ресурсы в ценные бумаги, им необходимо анализировать результаты деятельности эмитентов по широкому перечню показателей, тесно связанных с устойчивым финансированием. В качестве ориентира финансовые институты могут использовать индексы устойчивого развития, целью разработки которых является оценка уровня социально ответственного поведения компании. Наиболее распространенными и известными среди индексов устойчивого развития являются Dow Jones Sustainability Index и FTSE4GOOD.

Стандарты в области устойчивого развития (УР)¹, корпоративной социальной ответственности (КСО)² и устойчивого финансирования, применяемые в зарубежной практике, внедряются и крупнейшими игроками российского рынка. Эти стандарты становятся все более значимыми на зарождающихся рынках, среди которых, например, коллеги России по ОЭСР и ЕАЭС.

Для внедрения в практику принципов устойчивого финансирования одни страны разрабатывают собственные инициативы, другие становятся членами уже существующих и продемонстрировавших свою эффективность и жизнеспособность на мировой арене.

Российский опыт в области устойчивого финансирования

Учитывая процессы интеграции России в мировую экономику, а также стремление страны к членству в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), принятие стандартов экологической и социальной ответственности становится необходимым условием стратегического развития. Рассмотрим основные примеры, реализуемые российскими организациями в области устойчивого финансирования. В целом их можно разделить на два основных типа. Первые реализуются специализированными организациями устойчивого финансирования независимо от типа финансируемого проекта. Вторая группа инициатив реализуется непрофильными организация-

¹ УР — это развитие, которое удовлетворяет потребностям настоящего времени, не ставя под сомнение возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

² КСО — применение организациями стандартов и политик, которые определяют требования к оценке социальных и экологических рисков и эффектов деятельности организации по отношению к собственным сотрудникам, условиям их жизни и работы.

ми и чаще всего касается устойчивого финансирования отдельных проектов или проектов в отдельных областях.

Примером организации первого типа является Внешэкономбанк — российский национальный банк развития.

В качестве основной цели деятельности в области устойчивого финансирования банк ставит «повышение конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификацию, стимулирование притока инвестиций».³

Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, направленные на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста. При этом он предъявляет ряд достаточно жестких требований к финансируемым проектам: совокупная стоимость проекта — более 2 млрд рублей; срок окупаемости проекта — более 5 лет; объем участия Внешэкономбанка — от 1 млрд рублей.

При принятии решений о начале финансирования того или иного проекта банк руководствуется как минимум двумя принципами:

- принцип экологической ответственности (Внешэкономбанк не принимает участие в инвестиционных проектах, которые не соответствуют нормам охраны окружающей среды);
- экспертиза инвестиционных проектов (все проекты проходят внутреннюю экспертизу, в ходе которой рассматриваются и экологические вопросы; наличие положительного заключения государственной экологической экспертизы является обязательным условием для рассмотрения проекта банком).

В июне 2013 г. Внешэкономбанк стал первой российской организацией — членом ФИ ЮНЕП.

Теперь рассмотрим некоторые инициативы российских компаний в отдельных областях. Отметим, что многие из них стали результатом участия в Глобальном договоре ООН в области устойчивого развития.

В 2013 г. стартовала социальная программа улучшения качества жизни людей с ограниченными возможностями. Компания «Трансаэро» стала первым авиаперевозчиком в России, который инициировал данную программу. Перевозка пассажиров с инвалидностью была выделена в самостоятельную программу, в рамках которой произошло техническое оснащение воздушных судов, а обучение сотрудников работе с пассажирами с инвалидностью стало обязательной частью подготовки авиационного персонала. Ежегодно проводятся фотовыставки, посвященные проблемам людей с ограниченными возможностями, а компания «Аэрофлот» организует специальную олимпиаду для спортсменов, занимающихся танцами на колясках. Данная инициатива затрагивает отношения в области прав человека.

Примером реализации устойчивого финансирования в области трудовых отношений является корпоративная пенсионная система ОАО «Российские железные дороги» — паритетное участие работодателя и работника в формировании его будущей корпоративной пенсии.

В результате реализации инициативы у пенсионеров ОАО «РЖД», участвующих в данной программе, коэффициент замещения утраченного заработка — более 42 %. Этот показатель соответствует рекомендациям МОТ и значительно превышает коэффициент замещения заработка большинства российских пенсионеров (23–27 %).

Примером инициативы в области защиты окружающей среды может служить программа, инициированная ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в 2002 г., направленная на формирование культуры бережного отношения к воде.

³ Доклад отдела управления по ответственному финансированию, Внешэкономбанк, 16 июня 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.slideserve.com/danica/3165938> (дата обращения: 31.10.2019).

В качестве миссии программы было выбрано формирование культуры водопотребления и сохранение бассейна Балтийского моря. При этом целевой аудиторией стали дети, ученики созданного в структуре ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» Детского экологического центра. В результате основное достижение запущенной программы заключается в закреплении тенденции к снижению объемов водопотребления в Санкт-Петербурге. По итогам 2016 г. средний объем водопотребления составил 159 л на человека в сутки (в сравнении с 300 л 10 лет назад).

Примером частной инициативы в области добычи полезных ископаемых является программа ООО «Сахалин-Шельф-Сервис». Так, разведка и добыча полезных ископаемых Сахалинского шельфа привели к существенному увеличению объемов и видов отходов производства, которые вывозятся на берег через береговые базы предприятия. Поэтому компания приняла решение организовать в комплексе услуг берегового обеспечения шельфовых проектов услуги по обращению с отходами производства.

В некоторых случаях инициативы в области устойчивого развития и устойчивого финансирования инициатируются группой компаний. Примером может служить программа противодействия коррупции, реализуемая в рамках Антикоррупционной хартии российского бизнеса.

В качестве организаций-инициаторов программы выступили:

- Российский союз промышленников и предпринимателей;
- Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
- Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»;
- Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Основным механизмом, используемым в рамках программы, является внедрение в практику управления компании антикоррупционных программ и иных мер антикоррупционной корпоративной политики.

Очевидно, что приведенные примеры не исчерпывают все возможные российские инициативы в области устойчивого развития и устойчивого финансирования. Однако в целом, как уже было сказано, все их можно разделить на два основных типа. Инициативы, реализуемые специализированными организациями, и инициативы, реализуемые частными компаниями и их объединениями в отдельных областях устойчивого развития.

Заключение

Таким образом, в настоящее время практика реализации принципов устойчивого финансирования получила распространение в международном деловом сообществе и активно продвигается такими авторитетными организациями, как ООН, Всемирный банк, Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР), Международная Финансовая Корпорация (МФК). На региональном уровне этим занимаются Европейский Банк Реконструкции и Развития, Азиатский Банк Развития, Африканский Банк Развития, Внешэкономбанк и т. д. Принципы устойчивого финансирования берут на вооружение и многие государственные и частные банки и компании.

Политика и существующие стандарты, принятые в области устойчивого финансирования банковским сектором инвестиционных проектов, определяют требования, позволяющие учитывать социальные и экологические риски и оценить эффект (социальный и экологический) деятельности компаний, реализующих такого рода проекты.

Использование адекватных подходов к управлению социально-экологическими угрозами и рисками и стандартов ответственности в финансовом секторе — необходимый элемент членства в Организации экономического сотрудничества и развития, что является одной из стратегических целей развития нашей страны.

Важным направлением развития устойчивого развития в России является внедрение в практику работы принятых за рубежом стандартов в области корпоративной социальной ответственности, устойчивого развития и ответственного финансирования. Логичным решением было бы использование существующих практик, международных финансовых институтов развития, показавших свою жизнеспособность, и применение их с учетом национальных особенностей экономики. Для этого в первую очередь необходимо разработать законодательную базу, работа над которой была начата некоторое время назад.

Особое значение применение таких стандартов имеет для российских банков с государственным участием (Внешэкономбанк, Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк), так как они финансируют масштабные социально значимые инвестиционные проекты и являются ключевыми институтами, способными развить область устойчивого финансирования в Российской Федерации и в странах ЕАЭС.

Литература

1. *M.L. Barnett and R.M. Salomon*. Beyond dichotomy: the curvilinear relationship between social responsibility and financial performance // *Strategic Management Journal* 2006. 1 27 (12).
2. *Z.Y. Bello*. Socially responsible investing and portfolio diversification // *The Journal of Financial Research*. 2005. 28.
3. *Воронова Н.С.* Перспективы ответственного финансирования в энергетике России // Эффективность экономики, экологические инновации, климатическая и энергетическая политика. Сборник статей по результатам международного научно-исследовательского семинара. Санкт-Петербург, 2016.
4. *Савина Т.Н.* Ответственное финансирование как ключевая инициатива финансового сектора в практике реализации социальной ответственности и устойчивого развития // *Финансовая система*. 2014. № 30.
5. *Сигова М.В.* Принципы ответственного финансирования как основа институциональной структуры управления проектами в стратегическом развитии России // *Экономика и управление*. 2016. № 5 (127).

Людмила Константиновна Васюкова

Дальневосточный федеральный университет,
Российская Федерация, 690922, Приморский край, г. Владивосток,
о. Русский, п. Аякс, 10

Перспективы развития экологического страхования в «зеленой» экономике России

Аннотация. Вопросы рационального природопользования, устойчивого развития, охраны окружающей среды являются одними из самых обсуждаемых не только научным сообществом, но и представителями общественных организаций, бизнес-среды, государственных структур. Участники общественной и научной дискуссии пытаются найти ответы на вопрос: «Как обеспечить реализацию идеи повышения качества жизни населения разных стран и экономического роста при одновременном снижении нагрузки на окружающую среду?». Предпринимаются попытки выработать показатели комплексной оценки уровня развития «зеленой» экономики с учетом экономических, экологических и социальных эффектов. Авторы статьи рассматривают проблемы развития экологического страхования в России, противоречия, складывающиеся между основными участниками страховых экономических отношений. Обосновываются несостоятельность подмены экологического страхования практикой страхования ответственности владельцев опасных производственных объектов.

Ключевые слова: экологические риски, страхование, «зеленые» финансы, опасные производственные объекты.

Ludmila K. Vasyukova

Far Eastern Federal University,
Russian Federation, 690922, Primorsky Territory, Vladivostok,
about. Russian, p. Ajax, 10

Prospects for the development of environmental insurance in the "green" economy of Russia

Annotation. The issues of rational nature management, sustainable development, and environmental protection are among the most discussed not only by the scientific community, but also by representatives of public organizations, business environment, and government agencies. Participants in public and scientific discussion are trying to find answers to the question: "How to ensure the implementation of the idea of improving the quality of life of the population of different countries and economic growth while reducing the burden on the environment?" Attempts are being made to develop indicators for a comprehensive assessment of the level of development of the "green" economy, taking into account economic, environmental and social effects. The authors of the article consider the problems of the development of environmental insurance in Russia, the contradictions that develop between the main participants in insurance economic relations. The insolvency of replacing environmental insurance with the practice of liability insurance for owners of hazardous production facilities is substantiated.

Key words: environmental risks, insurance, "green" finance, hazardous production facilities.

Способы, методы, инструменты финансирования проектов, компаний, программ, связанных с охраной окружающей среды, являются структурными элементами «зеленых» финансов [Абрамова, 2020]. Отсутствие общепринятого определения «зеленых» финансов порождает проблему выделения компонент обобщенного понятия «зеленых» финансов и, как следствие, неизбежность того, что некоторые важнейшие структурные компоненты обобщенного понятия оказываются на периферии научной дискуссии. Так, в процессе обсуждения актуальных вопросов развития «зеленых» финансов основное внимание уделяется проблемам развития инструментов финансирования «зеленой» экономики — облигаций, кредитов и др. Вопросы создания и продвижения других фи-

нансовых продуктов, направленных на охрану окружающей среды, практически остаются вне дискуссионного поля научного и бизнес-сообществ.

Целью настоящей работы является исследование вопросов развития страховых инструментов управления рисками «зеленой» экономики, в том числе страхования экологических рисков.

Развитие современной экономики сопряжено с возрастанием рисков загрязнения окружающей среды, что в свою очередь обуславливает необходимость решения проблем экологической безопасности производства, применения действенных методов управления экологическими рисками [Braun at al., 2019]. Особую актуальность в связи с этим приобретают вопросы формирования соответствующей институциональной инфраструктуры, в том числе финансовые механизмы компенсации ущерба от реализации экологического риска — экологическое страхование.

Вопросы страхования рисков природных и техногенных аварий и катастроф, страхования ответственности владельцев источников повышенной опасности, страхования экологических рисков рассматривались в трудах российских и зарубежных авторов: Б.Н. Порфирьев, Э.М. Зоимова, С.Е. Шипицына, А.С. Тулупов, Q. Chen, S. Dietz, Howard Kunreuter и др.

Авторы всех научных исследований в сфере управления экологическими рисками подчеркивают опасность того, что законодотворчество в области экологического страхования превращается в процесс разработки и принятия нормативных актов, в которых прописывается множество положений, не в полной мере отвечающих реальным потребностям рынка, а эффективность активно осуществляемой в этой области деятельности оказывается ниже ожидаемой [Dietz at al., 2020].

Противоречия в осмыслении содержания концепта «экологический риск» определяются на начальном этапе исследования. Для различных стейхолдеров процесса управления рисками загрязнения окружающей среды формируется вариативное толкование понятия «экологический риск».

Для компаний — владельцев источников повышенной опасности загрязнение окружающей среды является неким бизнес-риском, в основе которого лежит не столько собственно ущерб, нанесенный природе, а риск уменьшения стоимости активов компании, риск потери контрактов, расторжения договоров, т. е. потери доходов инвесторов. Как отмечают некоторые исследователи, для менеджеров корпораций зачастую экологический риск — это риск «общественной озабоченности вопросами природоохраны» [Forest L. Reinhardt, 2000]. Таким образом, финансовый риск компании напрямую связан со способностью общества в лице соответствующих природоохранных организаций оценить ущерб, который наносит компания окружающей среде.

Для общества, в том числе органов, осуществляющих государственный контроль за состоянием окружающей среды, экологический риск — это собственно ущерб, который наносится окружающей среде — экосистемам, общественному здоровью.

Как показывает практика, субъекты экономической деятельности — владельцы источников повышенной опасности могут в течение длительного периода времени генерировать риск нанесения ущерба окружающей среде, т. е. экологический риск в понимании общества, при этом минимизируя корпоративный финансовый риск [Chen at al., 2021].

Данный тезис можно проиллюстрировать примером крупнейшей экологической катастрофы, которую переживает в настоящее время население Крайнего Севера — утечка дизельного топлива в Норильске — чрезвычайная ситуация федерального масштаба, произошедшая 29 мая 2020 г. при разгерметизации бака с дизельным топливом на ТЭЦ-3 в Кайеркане. Это одна из крупнейших утечек нефтепродуктов в арктической зоне в истории, создающая угрозу для экосистемы Северного Ледовитого океана. Заяв-

лялось, что проблема с оборудованием на предприятиях «Норильского никеля» носит системный характер. Средний износ основных фондов «Норникеля» по горным объектам уже в районе 72 %. При этом 75 % электроэнергетического оборудования имеет наработку выше предельной.

В Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г. сформулированы вполне реальные угрозы возникновения чрезвычайных ситуаций техногенного характера — «высокий уровень износа (более 60 процентов) основных фондов опасных производственных объектов».

В этих условиях возникает резонный вопрос о тех способах, которые могут применять корпорации для снижения экологического риска. И здесь вариантов тоже достаточно много — это и страхование экологических рисков, модернизация технологий производства и переработки отходов, внедрение систем внутреннего контроля и аудита экологических рисков на опасных производственных объектах [Кунройтер, 2004]. Очевидно, что управление экологическим риском — процесс не только сложный, но и затратный для компании. Затраты на управление этим риском компании необходимо производить в краткосрочной перспективе, а эффект от внедрения таких мероприятий может быть достигнут только в долгосрочном плане. Отсюда возникает управленческая дисфункция: зачем менеджменту компании, собственникам сегодня нести затраты на управление экологическим риском — внедрение инновационных технологий, строительство очистных сооружений, страхование — очень дорого, когда совершенно неочевидно, что риск может реализоваться на данном временном интервале. Только сочетание разных методов — инженерно-технологических, управленческих, финансовых — способно сделать систему управления экологическим риском эффективной, обеспечить соблюдение основных принципов «зеленого» развития экономики [Порфирьев, 2009].

Исключительную важность при этом приобретают финансовые механизмы управления экологическими рисками, в том числе страхование.

В российской практике достаточно условно к экологическому страхованию в настоящее время могут быть отнесены два вида применяемых страховых договоров:

- добровольное страхование ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов за причинение вреда третьим лицам в результате аварии.

Анализ динамики объемных показателей развития обязательного и добровольного страхования гражданской ответственности владельцев опасных объектов свидетельствует о низкой активности страхователей в вопросах приобретения страховой защиты.

Страховые премии как в добровольном, так и в обязательном страховании демонстрируют отрицательную динамику. Отсутствует экономически обоснованный подход к определению параметров расчета объема страхового покрытия [Гварлиани, 2017]. Количество договоров не увеличивается. На крайне низком уровне находится коэффициент выплат. Представители страховых компаний оценивают уровень недооформления ОПО в 45 %. По мнению экспертов страхового рынка, из примерно 300 тыс. объектов застраховано лишь около 200 тыс. Страхователи — владельцы опасных производственных объектов, те, кто поставил целью минимизацию расходов на страхование, проводят объединение опасных объектов или их передекларирование, а также просто уклоняются от страхования. Все это свидетельствует о том, что страхователи — владельцы опасных производственных объектов либо не видят в страховании эффективно-го механизма управления рисками, либо не понимают глубины ответственности при эксплуатации объекта. Низкий уровень экологической культуры, страховой грамотности

сти определяют неуспех развития рынка страхования гражданской ответственности владельца опасного производственного объекта.

Почему мы определяем условность отнесения страхования гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов к экологическому страхованию?

Во-первых, до настоящего времени в законодательстве и научном обиходе отсутствует понятие «экологический вред». В статье 18 Федерального закона «Об охране окружающей среды» сформулировано понятие «вред окружающей среде» как «негативное изменение окружающей среды в результате ее загрязнения, повлекшее за собой деградацию естественных экологических систем и истощение природных ресурсов».

В то же время представляется, что экологический вред может проявляться как в причинении вреда окружающей среде, так и жизни, здоровью или имуществу граждан или предприятий.

Концепт понятия «экологический вред», по нашему мнению, включает в себя все эти составляющие, и его полноценная характеристика формируется посредством объединения данных понятий: вред окружающей среде + вред жизни и здоровью человека + вред имуществу физических и/или юридических лиц.

Во-вторых, до настоящего времени не существует единых подходов к оценке экологического вреда, который может быть нанесен окружающей среде. Дискуссионными являются вопросы оценки величины ущербов от постепенного поступления вредных веществ в окружающую среду [Тулупов, 2013]. Кроме того, причинение вреда экологии связано с осуществлением деятельности того или иного предприятия (опасного объекта) и не всегда зависит от факта наступления аварии. Деятельность не всех опасных объектов может быть связана с риском причинения вреда.

В принципе отсутствует практика выявления причинно-следственных связей между фактами ухудшения состояния здоровья человека и техногенными авариями, от которых он мог пострадать [Зомонова, 2015].

В-третьих, страховое покрытие по договору обязательного страхования гражданской ответственности исключает риск возмещения ущерба окружающей среде.

В-четвертых, сформулировать исчерпывающий перечень источников повышенной опасности невозможно, поэтому законодатель и не пытается это сделать. В статье 1079 ГК РФ отмечается, что повышенную опасность для окружающих создает использование транспортных средств, механизмов, электрической энергии высокого напряжения, атомной энергии, взрывчатых веществ, осуществление строительной и иной связанной с нею деятельности и т. д. Дополнительные параметры и критерии экологически опасной деятельности опасных производственных объектов предусмотрены в Федеральном законе «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». В приложении к нему приводятся конкретные параметры осуществляемой деятельности, позволяющие считать производственный объект опасным. Единый реестр объектов негативного воздействия на окружающую среду находится в стадии формирования и, кроме того, нет механизма установления взаимно однозначного соответствия между опасными объектами, поименованными в законе, и объектами указанного реестра.

В-пятых, на законодательном уровне не решен вопрос регулирования порядка возмещения накопленного ущерба природной среде, что в свою очередь позволяет говорить о том, что возмещение по данному риску нарушает принцип, заложенный в основу страхования (а именно принцип вероятности и случайности наступления страхового случая).

Кроме того, в отсутствие достаточной статистики убытков, связанных с причинением вреда природной среде, и методологии оценки рисков, не понятен механизм рас-

чета страховых тарифов и как следствие велика вероятность недооцененности страховых тарифов при их разработке Банком России.

Еще одна причина, отрицательно влияющая на развитие экологического страхования в нашей стране, это отсутствие строгих мер наказания по экологическим правонарушениям. В судах часто занимает позицию «прощенческая» в отношении экологических правонарушителей — причинителей экологического вреда.

Любые экономические отношения, бесспорно, нужно рассматривать через призму тех целей, с которыми участники вступают в эти отношения. У страховщиков и страхователей противоречие в целях, как уже отмечалось выше, достигло своего апогея. Цели страховщиков, которые заключают договоры страхования гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов, понятны — получить максимально возможную прибыль, вполне достижимы. Уровень страховых выплат, т. е. соотношение произведенных страховых выплат к собранным страховым премиям, не превышает 11 %. Вероятность наступления страхового случая менее 2 %, если верить статистике заявленных убытков к общему количеству заключенных договоров. Конечно, о реальном механизме управления рисками посредством страхования речи не идет. О позиции страхователя, который всячески пытается минимизировать свои расходы на страхование, уже упоминалось ранее. Но на рынке есть еще один стейкхолдер — государство, которое свой интерес может обозначать через инструменты государственного регулирования: через представление роли страхования в обеспечении экологической безопасности, через налоговые инструменты и др.

Если мы внимательно прочитаем такие программные документы, как Стратегия экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г., утвержденная Указом Президента РФ от 19 апреля 2017 г. № 176, а также Основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 г. (утв. Президентом РФ от 30 апреля 2012 г.), то увидим, что ни в одном документе, ни в другом вообще не упоминается такой механизм, как страхование экологических рисков.

Еще одним инструментом, через который государство обозначает приоритетность развития того или иного сегмента рынка, является налоговое регулирование. Согласно статье 263 главы 25 Налогового кодекса, расходы на оплату страховых премий по договорам добровольного страхования гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов не включаются в состав затрат при формировании налоговой базы по налогу на прибыль. Таким образом, оплата страховых премий по таким договорам страхования может осуществляться исключительно за счет прибыли предприятия.

У субъектов страхового рынка, которые хотели и, наверное, могли бы работать в сегменте отечественного экологического страхования, также хватает проблем: неразвитость инфраструктуры рынка, отсутствие страховых экологических пулов, недостаток перестраховочных емкостей, запретительная политика в отношении превенции рисков [Шипицына, 2013] — все это, конечно, снижает привлекательность этого сегмента страхового рынка.

Мы далеки от мысли, что экологическое страхование разом разрешит проблемы, связанные с управлением экологическими рисками. Но мы уверены, что этот финансовый механизм имеет значительный потенциал в формировании экономических условий для создания надежной системы экологической безопасности, формирования «зеленой» экономики.

Литература

1. *Абрамова М.А., Дубова С.Е., Рубцов Б.Б.* Финансовые и денежно-кредитные инструменты реализации национальных проектов // Экономика. Налоги. Право. 2020. № 13 (3). С. 6–16. DOI: 10.26794/1999-849X-2020-13-3-6-16.
2. *Гварлиани Т.Е.* Особенности страхования в энергетической сфере // Страхование и управление рисками: проблемы перспективы: монография; под ред. С.А. Белозерова, Н.П. Кузнецовой. М.: Проспект, 2017.
3. *Говард Кунройтер (Howard Kunreuter).* В поисках избавления от растущей цены катастроф // Управление рисками. Джеймс Пикфорд; [Пер. с англ. О.Н. Матвеевой]. М.: ООО «Вершина», 2004.
4. *Зомонова Э.М.* Стратегия перехода к «зеленой экономике»: опыт и методы измерения: аналитический обзор. Новосибирск: ГПНТБ СО РАН, 2015.
5. *Порфирьев Б.Н.* Финансовые механизмы управления природными рисками // Экономика и управление. 2009. № 2 (41). С. 7–15.
6. *Тулупов А.С.* Экономические аспекты добровольного и обязательного экологического страхования // Экономика и математические методы. 2013. Том 49. № 2. С. 44–53.
7. *Шипицына С.Е.* Роль экологического страхования в обеспечении экологической безопасности региона // Экономика региона. 2013. № 1. С. 80–87.
8. *Chen Q., Ning B., Pan Y. et al.* Green finance and outward foreign direct investment: evidence from a quasi-natural experiment of green insurance in China. *Asia Pac J Manag* (2021). <https://doi.org/10.1007/s10490-020-09750-w>.
9. *Braun A., Utz S., Xu J.* Are insurance balance sheets carbon-neutral? Harnessing asset pricing for climate change policy. *The Geneva Papers on Risk and Insurance — Issues and Practice*, 2019, vol. 44, issue 4, No 1, 549–568. DOI: 10.1057/s41288-019-00142-w.
10. *Dietz S., Niehörster F.* Pricing ambiguity in catastrophe risk insurance. *Geneva Risk Insur Rev* (2020). <https://doi.org/10.1057/s10713-020-00051-2>.
11. *Forest L. Reinhardt* (2000). *Down to Earth: Applying Business Principles to Environmental Management*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Ольга Николаевна Волкова

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
Санкт-Петербург, Москва, Россия

Александра Николаевна Волкова

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
Санкт-Петербург, Москва, Россия

Актив, деньги или товар: как трактовка природы криптовалюты влияет на бухгалтерский выбор?

Аннотация. Выбор подходов и конкретных методов бухгалтерского учета зависит от понимания природы конкретных объектов учета. В финансовом поле в последние годы все более заметным явлением становятся криптовалюты, в первую очередь — биткойн, а также проекты на основе блокчейна. Совсем недавно они стали привлекать внимание не только индивидуальных участников, но и институциональных инвесторов. Появление такого рода активов и обязательств ведет к необходимости выработки способов их отражения в бухгалтерском учете и отчетности, а также налогообложения. В докладе рассмотрены аргументы за и против признания криптовалют товаром, валютой (деньгами), имуществом (активами, в том числе финансовыми активами).

Ключевые слова: криптовалюта, биткойн, блокчейн, деньги, финансовые рынки.

Olga N. Volkova

National Research University Higher School of Economics, Saint-Petersburg, Moscow, Russia

Aleksandra N. Volkova

National Research University Higher School of Economics, Saint-Petersburg, Moscow, Russia

How does accounting choice depend on our understanding of the nature of cryptocurrencies?

Abstract. The accounting choice depends on understanding the nature of specific accounting objects. Recently, the new phenomenon becomes a visible part of the financial markets. These are the cryptocurrency (Bitcoin, especially) and blockchain projects. Since 2020, they have begun to attract the attention of not only individual participants, but also institutional investors. The emergence of this kind of assets and liabilities leads to the need to develop ways to reflect them in accounting and reporting, as well as taxation. The paper examines the arguments for and against the recognition of cryptocurrencies as a commodity, currency (money), property (assets, including financial assets).

Keywords: cryptocurrency, bitcoin, blockchain, money, financial markets.

Термин «криптовалюта», а также связанные с ним «блокчейн», «биткойн», «альткойн» в последние несколько лет все чаще и чаще встречаются в СМИ, блогосфере, профессиональных и академических публикациях и разговорах коллег. Криптовалюта — цифровой объект — средство обмена между пользователями с использованием криптографических протоколов для обеспечения безопасности финансовых транзакций, контроля «денежной массы» и верификации отдельных операций; в основе большинства криптовалют лежит децентрализованный контроль. Децентрализация каждой криптовалюты обеспечивается технологиями распределенных реестров. Наиболее известны из них блокчейн, полностью реплицированная распределенная общая база данных финансовых транзакций (а теперь и не только финансовых), впервые использованная для создания Биткойна. Все криптовалюты (а их на январь 2021 г. несколько тысяч, из которых около 2 000 активных) работают на основе идеологии блокчейна, однако конкретные программные реализации у них различаются. Самой крупной из криптовалют

является биткойн, запущенный на рубеже 2008 и 2009 гг.; его оборот составляет около 90 % всего рынка криптовалют. К началу 2021 г. количество индивидуальных биткойн-адресов превысило миллион, от 80 до 90 % из них (по разным оценкам) активны, что означает сотни тысяч реальных пользователей, инвесторов, индивидуальных и институциональных. В настоящее время тестируется также ряд централизованных цифровых денег и валют центральных банков разных стран.

В тематиках криптовалют и блокчейна англоязычные публикации начали появляться в 2011 г. и к сегодняшнему моменту можно выделить три основных категории исследований (см., напр., (Corbet, 2019; Klarin, 2020), а также аннотированную библиографию публикаций на английском языке в журналах в WoS за 2018 и начало 2019 г. (Столбов, 2019)):

- технические аспекты блокчейна и криптовалют (предметное поле «компьютерные науки» — вне интересов нашей статьи);
- экономические аспекты, среди которых ценообразование и пузыри на рынках криптовалют, диверсификация портфелей и роль криптовалют в перестройке инфраструктуры финтеха, анализ эффективности отдельных инструментов по сравнению с другими инструментами финансового рынка и др.;
- юридические аспекты, включая проблемы киберпреступности, и в особенности — проблемы государственного регулирования криптовалют и их рынков в разных странах.

Говоря об исследовательских программах, можно отметить, что с эпистемологической точки зрения все публикации, и русско-, и англоязычные, пока следуют в русле функционализма, однако с методологической точки зрения легко различимы два класса работ — позитивистские («экономические») и нормативные, выполненные в «юридическом» дискурсе. Онтологические парадигмы еще не сформированы, поскольку нет определенности относительно природы изучаемых объектов. Однако именно это решение важно для вопроса, стоящего в названии нашего доклада. Для ответа на него экономические и юридические аспекты мы рассмотрим во взаимосвязи.

Для начала определимся с двумя группами стейкхолдеров, для которых вопросы учета активов и обязательств наиболее важны. Это, во-первых, сама компания в лице своих собственников и, во-вторых, государство в лице налоговых органов. Интересы этих стейкхолдеров в рассматриваемой нами сфере противоположны: первые заинтересованы в минимизации налогооблагаемых баз, вторые — в их максимизации. Кроме того, собственники, особенно миноритарные, заинтересованы в наиболее прозрачном и понятном отражении информации, в том числе о структуре и объемах активов и обязательств компании.

Криптовалюты и государство

Особый интерес вызывают проблемы отношения государств к криптовалютам и блокчейну. Интерес этот обусловлен несколькими причинами, и в первую очередь, на наш взгляд, желанием встроить их в национальные системы налогообложения. Очевидно, что и сами криптовалюты, и сделки с ними можно положить в основу определения налогооблагаемых баз, однако для этого следует определиться с несколькими проблемами: операционными качествами криптовалют и техническими особенностями поддерживающего их блокчейна, «полезными» для государственных финансов.

Владение криптовалютами вышло за пределы сообщества любителей в 2010–2011 гг., когда появились альткойны, криптовалютные биржи и биржевые пузыри, а биткойны стали переходить из рук в руки между тысячами владельцев биткойн-адресов. В связи с этим налоговая служба США (IRS) в 2014 г. постановила, что бит-

койн будет рассматриваться для целей налогообложения как актив (property), а не как валюта, и будет облагаться налогом на прирост капитала.

Почему не деньги? По характеру поведения биткойна по отношению к доллару можно видеть, что этот рынок ведет себя больше как рынок драгоценных металлов, чем традиционные валюты; биткойн используется участниками рынка для игры на повышение-понижение, а не для приобретения реальных активов и даже не для накопления. По причине волатильности, а также из-за децентрализации (отсутствия единого эмиссионного центра) и невозможности контроля объемов «денежной массы» в большинстве стран запрещено использование криптовалют для платежей, они крайне мало используются как средство обращения и платежа (разве что только в частном порядке).

Государствам гораздо легче контролировать операции с криптовалютой по потокам платежей в национальной валюте, которые пользователи направляют на биржи, и поэтому с точки зрения государства криптовалюта — это имущество, результат приобретения на «настоящие», фиатные деньги.

Ситуация может измениться, если государства сами станут выпускать криптовалюты — цифровые валюты центральных банков (CBDS). У идеи такой эмиссии есть свои достоинства и сторонники, однако до практической реализации ни в одной развитой стране пока не дошло. Центральный банк России также уже больше года декларирует интерес к введению цифрового рубля, однако до практических реализаций, на наш взгляд, еще далеко. Непонятно, какие преимущества введение этого финансового инструмента даст самому Центробанку, банковской системе, отдельным экономическим субъектам и экономике в целом. В любом случае, если цифровой рубль (или любая другая единица) станет полным аналогом рубля наличного и рубля безналичного, его уже нельзя будет рассматривать как имущество, ни для каких целей.

Криптовалюты, бизнес и финансовые рынки

В последние пару лет интерес к криптовалютам как финансовым инструментам стали проявлять крупные институциональные инвесторы — фонды, страховые компании, которых уже можно рассматривать как маркетмейкеров на этом сегменте рынка, формирующемся буквально на наших глазах. К январю 2021 г. под управлением крупных инвестиционных фондов находилось десятки миллиардов долларов в криптовалютах. Таким образом, в финансовой системе США и некоторых других стран есть множество экономических единиц, на балансах которых числится криптовалюта — почти абсолютно ликвидный, хотя и очень волатильный актив, для целей налогообложения рассматриваемый как имущество. Но отражает ли такая трактовка реальную экономическую природу данного актива? И да, и нет.

Криптовалюта — это деньги?

Криптовалюты (в первую очередь, биткойн, потому что остальные криптовалюты коррелируют с ним в очень высокой степени) могут выполнять все основные функции, приписываемые деньгам. Безусловно, они могут служить средством платежа, поскольку принимаются в оплату за вполне осязаемые блага многими экономическими субъектами во многих странах. Там, где это не запрещено (например, на Amazon и eBay), можно назначить цену за свой товар в биткойнах, и владельцы криптовалюты могут без биржевых обменных операций совершить этот платеж и получить товар. В биткойнах номинируются цены на эти блага или ставки в азартных играх, что делает их средством обмена. Безусловно, криптовалюты могут служить средством накопления, поскольку не портятся со временем. Криптоденьги легко (и практически бесконечно) делимы, просты в использовании и их практически невозможно подделать. Да, есть и некоторые проблемы в их использовании на практике. Проблематична функция меры стоимости,

поскольку рынки криптовалют очень и очень волатильны, а использовать их как средство платежа можно в очень небольшом (в мировом масштабе, конечно) количестве мест в небольшом количестве юрисдикций, причем во многих других юрисдикциях оборот криптовалют запрещен, сильно ограничен или существует за рамками национального законодательства.

Тем не менее правительства нескольких развитых стран (например, ЕС и Японии) трактуют биткойн как виртуальную валюту, используемую для платежей между частными лицами и компаниями через интернет-магазины, соглашающиеся принимать эти единицы в оплату своих товаров и услуг. Что же такое виртуальная валюта? Каково ее место среди других концептов денег? Виртуальная валюта — частный вид цифровых денег, которые, в свою очередь, являются частным видом электронных денег.

Электронные деньги — деньги, существующие в виде записей в компьютерных системах банков и существующие для организации транзакций; могут быть обменяны на эквивалентное количество наличных; могут быть привязаны к фиатным деньгам, контролируемым правительствами. В русскоязычной терминологии подмножеством электронных денег являются цифровые деньги.

Цифровые деньги (цифровая валюта) (Digital currency, или digital money, electronic money, or electronic currency) — деньги, существующие в цифровой форме; возможны мгновенные и трансграничные транзакции и вообще за пределами банковской системы. К цифровым деньгам относятся:

- кредитные карты, банковские депозиты;
- карты предоплаты (stored-value cards);
- виртуальные деньги (virtual currencies);
- централизованные (central bank digital currency, цифровые кошельки и др.);
- децентрализованные (криптовалюты, игровые валюты и др.).

Виртуальные деньги (виртуальные валюты) — тип цифровых валют, контролируемых выпускающими их лицами и принимаемых только ограниченным кругом лиц, согласных их использовать. Часть виртуальных денег поддерживается конкретными эмитентами, среди которых могут быть как центробанки стран (и тогда это цифровая валюта центрального банка (CBDC — Central Bank Digital Currency)), так и частные компании (Qіwі-кошелек и другие аналогичные сервисы). Единого эмитента нет у децентрализованных валют, обращающихся в особых сообществах, таких как игроки в некоторые компьютерные игры (World of Warcraft, например) или те, кто прибегает к услугам криптовалютных бирж.

На сегодняшний день ни одно экономически развитое государство не запустило своей CBDC, поэтому почти весь объем операций с виртуальными деньгами приходится на криптовалюты.

Учитывая все это, насколько криптовалюты соответствуют определению денег? На наш взгляд, с экономико-теоретической точки зрения — вполне соответствуют, однако с точки зрения финансово-практической реальных возможностей использовать их в качестве средства платежа — это не деньги.

Криптовалюта — это актив (имущество)?

Согласно бухгалтерскому определению, активы — это ресурсы (материальные или нематериальные), которые (а) обладают экономической ценностью (имеют денежную оценку); (б) находятся в собственности или под контролем владельцев (физических или юридических лиц или государства); (в) обладают потенциалом приносить экономическую выгоду (будущую прибыль, положительные чистые денежные потоки, снижение затрат, увеличение выручки и т. п.). Двум первым условиям признания активом криптовалюты вполне удовлетворяют, но с третьим все не так ясно. В «нормаль-

ном» хозяйственном обороте экономических субъектов криптовалюты не участвуют, тем не менее можно предполагать выгоду от роста их курсовой стоимости в период владения ими. Такой актив можно отнести к категории финансовых активов.

Финансовый актив — ликвидный актив, представляющий собой заявление о праве собственности на экономическую единицу (или ее долю) или договорные права на будущие платежи, т. е. доходы, получаемые от использования реальных активов. Стоимость ФА определяется как реальными активами, так и рынком. У некоторых ФА цена волатильна и определяется только в момент обмена на деньги. Стандартными видами ФА в РФ являются валютные средства; долевыми и долговыми ЦБ; производные финансовые инструменты; доли участия в уставном капитале юрлица, в том числе долевыми сертификаты; права требования из договора страхования; и др.

Может показаться, что криптовалюты можно приравнять к ценным бумагам — это тоже права требования, которые можно при определенных условиях конвертировать в денежные единицы, однако определению ценных бумаг, закрепленному в ГК РФ (ч. 1, ст. 142), децентрализованные криптовалюты не соответствуют. Тем не менее выпуск централизованных криптовалют на условиях и под ответственность конкретных частных эмитентов можно рассматривать как эмиссию ценных бумаг. У приобретателей таких активов учет их должен вестись на счете «Финансовые вложения».

Другая ситуация с цифровыми валютами центральных банков. Пока соответствующие нововведения не появились, не совсем понятно, как это будет реализовано, но с теоретической точки зрения это будут средства на счетах в Центробанке, организационно аналогичных тем, которые открываются в коммерческих банках. Счета эти поддерживаются криптографическими протоколами шифрования, и в этом смысле средства на таких счетах могут считаться криптовалютой. Счета могут быть анонимными, и тогда цифровые рубли с таких счетов будут похожи на наличные: у кого купюра в кармане — тот и владелец наличного рубля, тот, кто знает пароль — тот и владелец цифрового рубля. Счета могут быть и именными, физических или юридических лиц — и тут полная аналогия по экономическому смыслу со счетами в коммерческих банках, только за пределами банковской системы. Достоинствами CBDS должны быть для экономических субъектов — скорость, низкие комиссии и простота прямых (без участия банков-посредников) платежей, а для Центробанков — то, что комиссии будут оставаться в них, а не в банках-посредниках.

В 2020 г. был принят ФЗ о цифровых финансовых активах, который признает таковыми «цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы», а цифровой валютой — «совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчетной единицей, и (или) в качестве инвестиций и в отношении которых отсутствует лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных, за исключением оператора и (или) узлов информационной системы, обязанных только обеспечивать соответствие порядка выпуска этих электронных данных и осуществления в их отношении действий по внесению (изменению) записей в такую

информационную систему ее правилам». Иными словами, ЦФА = криптовалюты + токены.

В законе присутствует понятие «цифровой актив», первая часть которого, согласно определению, указывает на криптографическую запись информации, т. е. означает аналог того, что на финансовых рынках называют криптовалютой, однако, законодатели избегают указания на денежную природу этого актива. Принятие этого закона не делает криптовалютные платежи в России законными. Вообще смысл этого закона нам кажется не в том, чтобы упорядочить оборот криптовалют в России, а чтобы подготовить национальный финансовый рынок к эмиссиям токенов частных эмитентов, а возможно, и цифровой валюты ЦБ РФ.

Отметим, что все определения активов актуальны для институциональных экономических единиц, т. е. юридических лиц, составляющих бухгалтерскую отчетность. И при всех недостатках и недоговоренностях, которые отмечают эксперты — комментаторы ФЗ, криптовалюты действительно могут считаться цифровыми финансовыми активами, в том числе для целей бухгалтерского учета. Вероятно, исходя из названия, в учете юридических лиц, владеющих криптовалютными активами, приобретенными за плату (а не эмитированными самим юрлицом) следует отражать их вместе с другими финансовыми вложениями (сч. 58), игнорируя все свойства криптовалют как денег.

При реализации потенциальной возможности введения цифрового рубля и оборота цифровых рублей как денежных единиц РФ учет таких единиц должен осуществляться на одном из денежных счетов, например, введением счета 53 «Цифровой расчетный счет» либо субсчета с таким же названием к счету 51 «Расчетные счета».

Все вышесказанное относилось к *владению* цифровыми активами. Как же следует учитывать *эмиссию* таких активов у эмитента? На наш взгляд, эмиссия токенов предпринимается с целью сбора средств, т. е. является источником финансирования. По своей природе такой источник не характеризуется ни срочностью, ни платностью, ни возвратностью, т. е. является собственным источником. В действующем плане счетов возможно открытие среди 80 нового счета, например, 82 «Выпуск цифровых активов» либо субсчета с аналогичным названием к счету 83 «Добавочный капитал». Реализация токенов по рыночной, а не по номинальной цене (которой может и не быть совсем) делает возможным оба варианта.

Литература

1. *Столбов М.И. (2019). К десятилетию рынка криптовалют: текущее состояние и перспективы // Вопросы экономики. № 5. С. 136–148.*
2. *Corbet S., Lucey B., Urquhart A., Yarovaia L. (2019). Cryptocurrencies as a financial asset: A systematic analysis // International Review of Financial Analysis. Vol. 62 (C). P. 182–199.*
3. *Klarin A. (2020). The decade-long cryptocurrencies and the blockchain rollercoaster: Mapping the intellectual structure and charting future directions // Research in International Business and Finance. V. 51. 101067.*

Удаленная покупка недвижимости — как COVID-19 подтолкнул отрасль к переходу в онлайн

Аннотация. Еще до коронакризиса отрасль недвижимости хоть и медленно, но двигалась в сторону цифровизации процессов и создания цифровых услуг. Но эпидемия и последовавшее практически в мгновение ока физическое дистанцирование и изоляция подняли важность цифровизации и внедрения технологий в недвижимость на принципиально новый уровень. Если девелоперы с рынка первичной недвижимости быстро адаптировались к новым условиям и заключение сделок в дистанционном формате стало привычным и удобным, то вторичный рынок мало в чем изменился — сделки без личного участия — это исключение. В данной статье рассмотрим, как эпидемия повлияла на развитие рынка недвижимости, с какими проблемами удалось справиться, а какие барьеры до сих пор не позволяют сделкам перейти полностью в цифровой формат. Масштабному внедрению онлайн-продаж мешают несколько ключевых барьеров: готовность продавца или покупателя (консервативные взгляды), риски мошенничества, отсутствие единых подходов и требований к онлайн-сделкам со стороны банков и госорганов.

Ключевые слова: недвижимость, эпидемия, технологии, дистанционные сделки, онлайн-недвижимость.

Mikhail V. Ivanov

St. Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034,
Russian Federation

Remote Real Estate Purchases — How COVID-19 Pushed the Industry to Go Online

Abstract. Even before the coronavirus crisis, the real estate industry, albeit slowly, was moving towards digitalization of processes and creation of digital services. But the epidemic and the ensuing physical distancing and isolation almost overnight have raised the importance of digitalization and technology adoption in real estate to a whole new level. If developers from the primary real estate market quickly adapted to new conditions and the conclusion of transactions in a remote format became familiar and convenient, then the secondary market has changed little — transactions without personal participation are an exception. In this article, we will consider how the epidemic affected the development of the real estate market, what problems we managed to cope with, and what barriers still prevent transactions from going completely digital. The large-scale implementation of online sales is hampered by several key barriers: the willingness of the seller or the buyer, the lack of uniform approaches and requirements for online transactions on the part of banks and government agencies.

Keywords: real estate, epidemic, technology, distance deals, online real estate.

Глобальная эпидемия так или иначе повлияла на все аспекты жизни и отрасли бизнеса — даже на очень консервативный рынок недвижимости. Технологии в этой сфере более активно внедряются на первичном рынке — застройщики уже несколько лет имеют онлайн-магазины квартир, предлагают виртуальные туры и красивые визуализации. Вторичный рынок недвижимости по-прежнему фактически не изменился за последние несколько десятков лет. Да, поиск стал удобнее благодаря Интернету, фотографии стали лучше, появляются качественные видео. Но никаких кардинальных изменений не произошло.

Недвижимость остается чуть ли не единственным гигантским рынком, на котором посредники (агентства, брокеры, риелторы) до сих пор имеют огромную власть и контролируют процесс. Пока другие отрасли постоянно обновляются, модифицируются и автоматизируются, рынок недвижимости до сих пор имеет огромные транзакционные издержки, прямое общение покупателей и продавцов ограничено в ресурсах и прозрачности. При этом развитие технологий сделало поиск, общение и транзакции проще, чем когда-либо прежде.

Но любой кризис это не только опасность, но и новые возможности. Так по итогам марта 2020 г., по словам генерального директора агентства недвижимости ГК «КВС» Анжелики Альшаевой, более половины сделок в их компании приходились на онлайн-магазин¹. Форма оплаты может быть также разнообразной — полная оплата, рассрочка, ипотека. Для новостроек такая форма покупки недвижимости становится повседневной — выбор квартиры, согласование документов, одобрение ипотеки могут проходить без личного присутствия, из дома. Нужна лишь электронная подпись, которая также может быть оформлена онлайн и доставлена курьером. В целом на сегодняшний день процесс покупки квартиры в новом доме, если он проходит онлайн, может включать в себя всего 5 шагов: первый — выбор квартиры на сайте застройщика, второй — выбор формы оплаты и заполнение данных для договора долевого участия, третий — создание усовершенствованной квалифицированной электронной подписи, четвертый — отправка договора на регистрацию в Росреестр и последний шаг — оплата квартиры после прохождения регистрации договора. Такой технологический разрыв между первичным и вторичным рынком объясняется тем, что на первом практически нет юридических рисков, он более структурированный и унифицированный, а также покупателю проще оценить ликвидность покупки.

На рынке вторичной недвижимости все на бумаге так же легко, но на деле не работает. По факту, для осуществления сделки дистанционно с таким объектом необходима лишь электронная цифровая подпись продавца и покупателя и нотариус (последние изменения вступили в силу 29 декабря 2020 г.)². Нотариус (осуществляющий свою деятельность в регионе места нахождения объекта недвижимости — предмета сделки) формирует паспорт сделки, затем стороны ставят простую электронную подпись, а нотариусы каждой из сторон ставят квалифицированные электронно-цифровые подписи, затем заявление отправляется на регистрацию сделки в Росреестре. Тут главным барьером развития является скорее психология. Сложно представить себе покупку готового жилья без его просмотра. Онлайн-тур поможет оценить внешние характеристики, но не позволит определить действительное состояние помещения, уровень шума, экологию, запахи и другие важные при принятии решения факторы. Поиск подходящего агента — того, кто имеет опыт удаленных сделок, — является одним из наиболее важных шагов, которые можно предпринять при удаленной покупке недвижимости. Также значительной проблемой является оценка объекта при оформлении ипотеки. В дистанционном формате такой оценки раньше не было, а сейчас это есть лишь у некоторых банков и подходят под нее не все объекты.

Еще хотелось бы отметить, что если рассматривать рынок зарубежной недвижимости, то в условиях пандемии помимо возможности дистанционной сделки некоторые страны позволили иностранцам в онлайн-формате получить вид на жительство.

Эпидемия позволила невероятными темпами развиваться компаниям, связанными с удаленными сделками. Например, в США очень большую популярность получила платформа DocuSign. Если до пандемии видеотуры или трехмерные туры использовались в своей деятельности ограниченным кругом компаний и сайтов с листингами, а пользователями это расценивалось скорее как развлечение или нечто необязательное, то сейчас ситуация изменилась. Когда компании вновь открылись после нескольких месяцев карантина, к примеру, в Нью-Йорке большинство покупателей отдавали приоритет виртуальным турам, прежде чем посещать объект лично [2]. В марте 2020 г. на сайте Zillow количество 3D-туров по дому было больше на 188 %, чем месяцем ранее. В том же месяце именно объявления с такими турами получили примерно на 50 % больше посетителей и сохранялись на 60 % чаще [3].

Отрасль имеет огромный потенциал. По данным Росреестра, предоставленным «Ъ-Домом», в 2019 г. более трети сделок на рынке недвижимости заключили граждане,

¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.bn.ru/gazeta/articles/258869>.

² Федеральный закон от 27.12.2019 № 480-ФЗ «О внесении изменений в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

которые проживают в разных регионах³. По различным данным за последние годы количество дистанционных сделок на рынке недвижимости заметно выросло и на сегодняшний день составляет около 5 % от общего количества сделок. Росреестр также планирует до конца 2021 г. довести долю электронной регистрации ипотечных сделок в общем объеме до 80 %. Сейчас этот показатель находится на уровне 40 %⁴, при том, что еще в начале 2020 г. этот показатель составлял всего 9 %⁵.

Ограничением перехода к полностью дистанционным сделкам может послужить невозможность получения согласия супруга на приобретение дистанционно, а также субсидии, маткапитал и прочие льготы, которые не оформляются онлайн. Еще ограничены сделки с иностранными гражданами, у которых отсутствует СНИЛС — этот документ является обязательным для выпуска электронной цифровой подписи.

Итак, перечислим основные плюсы дистанционных сделок с недвижимостью:

- Цифровые сервисы упрощают и ускоряют процесс заключения сделки.
- Снижение затрат девелоперов.
- Экономия для покупателей — обычно продавцы предлагают хоть и небольшие, но все же скидки на квартиры (также при бронировании фиксируется цена).
- Снижение транзакционных издержек покупателей — не надо больше ездить на просмотры.

Но таким сделкам присущи следующие минусы:

- Психологические барьеры.
- Более высокие риски мошенничества.
- Невозможность физически увидеть потенциальную покупку и инфраструктуру.

Очевидно, что карантин позволил сегменту дистанционных продаж недвижимости развиваться невиданными темпами, за очень короткий период были отработаны (разработаны) сервисы, необходимые для таких сделок. Но смогут ли удаленные продажи сохранить темпы развития и доли продаж после окончания пандемии? Вынужденная самоизоляция мотивировала участников рынка как минимум ознакомиться и попробовать существующие технологии. Но в карантин дистанционные сделки скорее вынужденная мера, чем реальная потребность. По оценке аналитиков Bell Integrator, в целом Россия по скорости и глубине цифровизации на рынке недвижимости сравнима со странами Европы: «Объем инвестиций в рынок цифровых технологий в сфере недвижимости в мире в 2019 г. превысил \$8 млрд. В России в том же году в цифровизацию недвижимости было инвестировано более \$20 млн — но это включая и рынок новостроек, который, наряду с банками, играет роль локомотива» [1]. Так что, рассмотрев ситуацию с сегодняшним состоянием рынка недвижимости и применением на нем технологий дистанционных сделок, можно сделать прогноз, что у России есть хорошие шансы стать лидером в удаленных продажах недвижимости. Хорошо это или плохо, но именно эпидемия коронавируса стала причиной столь активного развития этого сегмента.

Литература

1. Скубицкая М. Самоизоляция вредна вторичному рынку [Электронный ресурс] // Ведомости. Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2020/04/29/829346-pomozhet-koronavirus-vtorichnomu-rynku> (дата обращения: 30.01.2021).
2. Sydney Franklin Real Estate Transactions Go Virtual — [Электронный ресурс] // The New York Times. Режим доступа: URL: <https://www.nytimes.com/2020/11/11/realestate/10virtual-deals.html> (дата обращения: 30.01.2021).
3. Zillow Research — [Электронный ресурс] // Zillow. Режим доступа: URL: <https://www.zillow.com/research/3d-home-tours-coronavirus-26794/> (дата обращения: 27.01.2021).

³ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4298660>.

⁴ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://realty.rbc.ru/news/5fb6c9649a794756b12d0779>.

⁵ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://m.dp.ru/a/2020/11/30/IEvoljucija_onlajn_ipoteki.

Александр Владимирович Канаев

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Юйсюань Сун

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

«Зеленые» тренды в деятельности международных и национальных банков развития

Аннотация. Представлен обзор деятельности международных и национальных банков (институтов) развития по финансированию проектов энергоэффективности и программ «зеленой» экономики в развитых странах и странах с формирующейся рыночной экономикой. Авторы аргументируют необходимость расширения эмиссии «зеленых» облигаций, решительного повышения активности Внешэкономбанка по финансированию масштабного технологического совершенствования производства и роста его энергоэффективности, а также незамедлительного создания специализированного «зеленого» банка, ориентированного в первую очередь на инвестиции в проекты повышения энергоэффективности, возобновляемой энергетики, переработки мусора и органического земледелия в целях перехода на траекторию экономически, социально и экологически устойчивого роста.

Ключевые слова: банки развития, «зеленые» облигации, «зеленые» финансы, органическое земледелие, устойчивое развитие, энергоэффективность.

Alexander V. Kanaev

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Yuxuan Song

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

“Green” Trends in International and National Development Banks' Activities

Abstract. An overview of the activities of international and national development banks (institutions) in financing energy efficiency projects and “green” economy programs in developed and emerging market economies is presented. The authors are argued the necessity of expanding the emission of “green” bonds, a decisive increase in the activity of Vnesheconombank in financing large-scale technological improvement of production and the growth of its energy efficiency, as well as the immediate creation of a specialized “green” bank focused first of all on investment in projects of energy savings, renewable energy, waste recycling and organic farming in order to move onto a trajectory of economically, socially and environmentally sustainable growth.

Keywords: “green” bonds, “green” finance; development banks, energy savings, organic farming, sustainable development.

Введение. Конец 2019 г. стал во многом переломным в переводе национальных экономик на рельсы устойчивого развития, началась реальная смена политико-экономических доктрин многих развитых стран и стран с формирующейся рыночной экономикой. 23 сентября 2019 г. Постановлением Правительства России № 1228 было ратифицировано Парижское соглашение по климату, согласно которому страны обязуются не допустить превышения глобальной среднегодовой температуры на планете к 2100 г. более чем на 2 °С от доиндустриального уровня и сделать все возможное для

удержания потепления в пределах 1,5 °С. Это означает, что для дальнейшего развития экономики России необходимо существенное снижение выбросов парниковых газов, масштабное технологическое совершенствование производства, энергетики и транспорта, повышение энергоэффективности экономики в целом.

В декабре 2019 г. Еврокомиссия обнародовала меры по преобразованию экономики с целью обеспечения углеродной нейтральности к 2050 г., содержащиеся в программном документе «Европейский зеленый курс» (“A European Green Deal”). Цель этого курса — закрепить и развить успехи, достигнутые ЕС в сокращении выбросов парниковых газов за счет использования энергии из возобновляемых источников, повышения энергоэффективности и развития технологий использования и хранения тепла и электроэнергии. Ставится задача к 2030 г. сократить выбросы парниковых газов как минимум до 40 % от уровня 1990 г., увеличить долю возобновляемых источников энергии как минимум на 32 % и повысить энергоэффективность как минимум на 32,5 %. Новый курс предусматривает переход к чистой, циркулярной экономике, восстановление биоразнообразия и сокращение загрязнения окружающей среды, что превратит Евросоюз в современную, ресурсоэффективную и конкурентоспособную экономику.

Очевидно, что переход к устойчивой и климатически нейтральной экономике в современных условиях потребует значительных частных и государственных инвестиций, внедрения новых «зеленых» финансовых инструментов и активизации деятельности международных, региональных и национальных банков (институтов) развития, деятельность напрямую связана с финансированием долгосрочных крупномасштабных инфраструктурных проектов и программ устойчивого развития.

Банки развития как ведущие институты устойчивого развития. Данные институты представляют собой созданные одним или несколькими государствами специализированные кредитно-финансовые организации, обеспечивающие долгосрочное финансирование крупномасштабных социально значимых проектов, которые не могут быть полностью профинансированы частным бизнесом и предполагают, как правило, необходимость решения вопросов охраны окружающей среды и управление экологическими рисками. Особенно велика их роль в финансировании проектов устойчивого развития в странах с формирующейся рыночной экономикой и в развивающихся странах.

К секторам экономики, на которые деятельность банков развития оказывает наиболее эффективное воздействие, относятся: 1) экономическая и социальная инфраструктура (энергетика, транспорт, связь, ирригация, жилищное строительство, здравоохранение, образование); 2) капиталоемкие отрасли промышленности (нефтедобывающая, металлургия, химия и нефтехимия, тяжелое машиностроение и др.); 3) сельское хозяйство и малый бизнес.

Денежные ресурсы банков развития образованы за счет займов из государственного и местных бюджетов, эмиссии облигаций, средств государственных и частных пенсионных фондов, межбанковских кредитов и займов из иностранных фондов. Как правило, банки являются крупнейшими эмитентами облигаций на национальном и международном рынках капитала. В своей деятельности банки используют следующие *инструменты*: 1) средне- и долгосрочные кредиты, кредитные линии и синдицированные кредиты; 2) долговые инструменты (обычные и «зеленые» облигации); 3) гарантии по займам и кредитам, предоставляемым другими кредитными институтами; 4) акции и квазиакционерные инструменты (конвертируемые облигации, субординированные займы); 5) гарантии покрытия потерь, связанных с политическими рисками, и др.

Банки развития различаются по направлениям и масштабам деятельности, формам собственности, организационно-правовым формам и другим характеристикам. Они представлены как относительно небольшими, так и крупнейшими финансовыми институтами. Банки развития сочетают черты кредитно-финансовых институтов и агентств

экономического планирования, развития и привлечения инвестиций. Они подразделяются на международные, региональные, субрегиональные, национальные и субнациональные (провинциальные). В некоторых странах создаются системы банков (институтов) развития. Так, в КНР данная система была сформирована уже к 1994 г. в составе China Development Bank, Agriculture Development Bank of China и Export-Import bank of China. В Бразилии в систему банков развития входят 8 субнациональных банков. Крупнейшими из них являются: Banco da Amazonia; Banco do Nordeste do Brasil; Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo.

Процесс вовлечения банков развития в реализацию идей устойчивого развития начался в первой половине 1980-х гг. с их участием в решение острых экологических проблем. Уже в 1984 г. World Bank (WB) выпустил первую инструкцию по экологической политике, а в 1989 г. нормативный документ «Процедура экологической экспертизы проектов МФК» (“Procedure for Environmental Review of IFC Projects”) появился и у его дочерней International Financial Corporation (IFC). Эстафету WB подхватил European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), который уже в 1992 г. разработал документ «Экологический менеджмент: политика Банка» (“Environmental Management: The Bank’s Policy Approach”), содержащий характеристику экологических принципов деятельности банка. В 2006 г. IFC разработала «Политику обеспечения экологической и социальной устойчивости» (“Policy on Social & Environmental Sustainability”), неотъемлемой частью которой стал комплекс «Экологических и социальных стандартов деятельности» (“Performance Standards on Environmental and Social Sustainability”), содержащих рекомендации клиентам по выявлению экологических и социальных рисков, связанных с финансируемыми корпорацией проектами.

Важным инструментом финансирования экологических проектов стали «зеленые» облигации — долговые инструменты, средства от размещения которых направляются исключительно на полное или частичное финансирование или рефинансирование новых и/или существующих «зеленых» проектов. Эти проекты связаны с созданием возобновляемых источников энергии; повышением эффективности использования электроэнергии; предотвращением загрязнения окружающей среды; экологически чистым транспортом; сокращением выбросов углерода и загрязнения окружающей среды; утилизацией и переработкой отходов; низкоуглеродным производством.

Первую эмиссию 5-летних «облигаций климатического осознания» (“Climate Awareness Bonds”) на сумму 600 млн евро осуществил European Investment Bank (EIB) в мае 2007 г. Их выпуск предназначался для финансирования в 2007–2008 гг. 14 проектов повышения энергоэффективности и возобновляемых источников энергии в странах ЕС [European Investment Bank, 2017, p. 1]. Первым эмитентом облигаций, которые были официально названы «зелеными», стал в 2008 г. International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), входящий в группу WB. Банк выпустил 6-летние облигации с фиксированным доходом в 3,15 % на сумму 2 325 млрд швед. крон. для финансирования проектов переработки отходов, сельского и лесного хозяйства и т. д. Вслед за IBRD экологические облигации выпустили международные (многосторонние) банки развития IFC, Asian Development Bank, EBRD, African Development Bank, а также национальные банки развития, такие как норвежский Kommunalbanken, южноафриканская South Africa’s Industrial Development Corporation и южнокорейский Export-Import Bank of Korea (Kexim). Они и в настоящее время выступают ведущими эмитентами подобных долговых инструментов. «Зеленые» облигации появились на рынке Японии в 2014 г., их на сумму 750 млн евро выпустил Development Bank of Japan. На долю немецкого KfW приходится 46,4 % (28,8 млрд евро), выпущенных в стране «зеленых» облигаций.

В 2014 г. странами БРИКС на VI саммите в г. Форталезе (Бразилия) в целях мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и проектов в обла-

сти устойчивого развития в странах БРИКС и других странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах [Форталезская декларация, 2014] был учрежден New Development Bank (NBD). В 2016 г. он успешно приступил к кредитованию 5 энергоэффективных проектов в Бразилии, Индии, Китае, ЮАР и Российской Федерации сроком от 12 до 20 лет на общую сумму 911 млн долл. Среди них следует выделить китайский проект солнечной электростанции шанхайской компании Lingang Hongbo New Energy Development Co (81 млн долл.) и российский проект строительства двух гидроэлектростанций с общей мощностью 49,8 МВт в Карелии (100 млн долл.). В июле того же года NBD разместил пилотный выпуск «зеленых» облигаций в размере 3 млрд юаней (около 450 млн долл.) со ставкой 3,07 %. NBD стал первой международной организацией, которая разместила «зеленые» облигации на китайском межбанковском рынке.

14 января 2020 г. Еврокомиссия опубликовала «Инвестиционный план зеленого курса Европейского союза» (“European Green Deal Investment Plan”), согласно которому страны Союза предполагают привлечь не менее 1 трлн евро частных и государственных инвестиций в течение ближайших 10 лет. Важная роль в реализации плана отводится ЕИБ, который является самой большой в мире кредитно-финансовой организацией, занимающейся предоставлением финансирования для реализации мер по противодействию изменениям климата (в 2018 г. направил на эти цели 15,15 млрд евро) и должен стать климатическим банком ЕС. Перед его руководством поставлена цель постепенно увеличивать долю финансирования, направленного на борьбу с изменением климата и экологическую устойчивость, с 29 % (2019 г.) до 50 % к 2025 г. [Краткий обзор..., 2019].

Деятельность банков развития в РФ. Сотрудничество IBRD и РФ началось в апреле 1992 г. (в 2014 г. оно было прервано по политическим причинам). Банк придавал особое значение проектам, способствующим повышению энерго- и ресурсоэффективности, уменьшению отходов и их утилизации, расширению использования возобновляемых ресурсов, а также другим проектам, имеющим в основном природоохранные задачи, — общий размер кредитных линий банка на цели повышения энергоэффективности для России и стран Центральной Азии на конец 2013 г. достиг 183 млн евро. IFC финансирует сферу устойчивой энергетики в РФ с 2005 г. На июль 2012 г. заемщики банка получили более 242 млн долл. США, за счет которых было профинансировано более 270 проектов малого и среднего бизнеса в области энергоэффективности.

Однако реальным лидером рынка экологических проектов является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (ВЭБ), созданная в 2007 г. В 2011 г. банк первым из российских финансовых институтов присоединился к Глобальному договору ООН, а в 2013 г. стал председателем Национальной сети РФ Глобального договора. С 2009 г. банк публикует нефинансовую отчетность в соответствии с международным стандартом GRI. Банк также первым из российских компаний в 2013 г. стал участником Финансовой инициативы Программы ООН по окружающей среде (United Nations Environment Programme Finance Initiative), а с 2016 г. является активным участником «Исследовательской группы по зеленым финансам». В настоящее время интеграция принципов устойчивого развития в деятельность ВЭБа осуществляется в соответствии с целями и задачами, зафиксированными в «Стратегии развития Внешэкономбанка до 2021 г.» (декабрь 2016 г.) и «Дорожной карте Внешэкономбанка по устойчивому развитию» (декабрь 2015 г.).

В число приоритетных направлений карты вошли: дальнейшее повышение эффективности управления экологическими и социальными рисками финансируемых проектов; увеличение в портфеле банка проектов в области устойчивого развития, оказывающих существенное положительное воздействие на улучшение экологической обста-

новки и решение социально-экономических проблем, развитие практики ответственного финансирования и др. Кроме того, ВЭБ прорабатывает вопрос о возможности выпуска «зеленых» облигаций, средства от эмиссии которых могут использоваться исключительно для финансирования проектов в области охраны окружающей среды.

Заключение: задачи по расширению «зеленого» финансирования в России. Подводя итоги приведенного обзора развития сферы «зеленых» финансов, следует констатировать, что вопросы формирования и развития «зеленой» экономики перестали быть только установкой ведущих политических сил, но попали в деловую повестку дня широких кругов предпринимателей. Особенно заметна активность банков (институтов) развития, изначально ориентированных на финансирование устойчивого развития. И Россия в целом вписывается в данный общемировой тренд. Вместе с тем перед ее финансовым сообществом стоит задача решительного разворота в сторону разработки и внедрения инновационных решений в области «озеленения» финансов (по оценке Сбербанка РФ только до 2023 г. включительно объем рынка «зеленого» финансирования может достичь примерно 3 трлн рублей). В частности, следует активизировать работу в области совершенствования деятельности российских банков развития по следующим направлениям:

1. *«Зеленые» облигации.* В ноябре 2020 г. Правительство РФ утвердило ВЭБ в качестве центра компетенций с осуществлением функций методологического обеспечения «зеленого» финансирования в России. Еще ранее данного распоряжения банк разработал проект таксономии «зеленых проектов», по которой в июне 2020 г. был сертифицирован независимым верификатором «Экспертом РА» первый выпуск «зеленых» облигаций (бессрочные облигации РАО «РЖД» на сумму 100 млрд рублей с купоном 7,25 %). В декабре банк приобрел часть выпуска для размещения пенсионных накоплений населения. Однако ограничиваться такими операциями банку явно не целесообразно. По примеру зарубежных банков развития следует перейти к активной политике выпуска собственных облигаций, что существенно повысит не только объем «зеленых» облигаций для целей устойчивого развития, но и качество пенсионных портфелей ответственных инвесторов.

2. *Программа энергоэффективности российской экономики.* Согласно исследованию, проведенному WB и IFC, РФ имеет огромный потенциал повышения энергоэффективности — совокупные инвестиции в размере 320 млрд долл. США приведут к годовой экономии для конечных потребителей в размере примерно 80 млрд долл. США и окупятся всего за 4 года, а общий эффект для экономики за счет экономии на энергетических издержках и дополнительных доходов от экспорта газа может составить 120–150 млрд долл. США в год (капиталовложения в энергоэффективность могут окупиться за два-три года) [Энергоэффективность в России, 2008, с. 19].

3. *Создание «зеленого» банка развития.* В 2017 г. рабочая группа по экологии и природопользованию Экспертного совета при Правительстве РФ разработала концепцию создания специализированного «зеленого» банковского института, основной задачей которого должно стать целевое инвестирование в «зеленые» проекты. Однако это предложение не нашло поддержки во властных структурах. Исходя из современных задач по решительному повороту в сторону развития «зеленой» экономики, следует пересмотреть данное решение и перейти к незамедлительному созданию «зеленого» банка развития. При этом не следует дожидаться отработки всех вопросов таксономии и отбора проектов — на первом этапе можно и нужно начать с рефинансирования на более выгодных условиях уже существующих проектов повышения энергоэффективности, переработки мусора и органического сельского хозяйства. В дальнейшем собственный пул «зеленых» проектов должен включать также проекты «зеленого» строительства, внедрения наилучших доступных технологий, современной инфраструктуры.

А пассивы банка должны формироваться в первую очередь за счет эмиссии «зеленых» облигаций, гарантированных Минфином РФ.

Литература

1. Краткий обзор деятельности Европейского инвестиционного банка. ЕИБ. (2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.eib.org/attachments/general/the_eib_at_a_glance_ru.pdf (дата обращения: 23.01.2021).
2. Форталезская декларация (принята по итогам шестого саммита БРИКС). Форталеза, Бразилия, 15 июля 2014 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.socionauki.ru/almanac/noo21v/number_3/3_6.pdf (дата обращения: 23.01.2021).
3. Энергоэффективность в России: скрытый резерв. Всемирный банк. Международная финансовая корпорация. 2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.cenef.ru/file/FINAL_EE_report_rus.pdf (дата обращения: 23.01.2021).
4. Sustainable Europe Investment Plan. European Green Deal Investment Plan. European Commission. Brussels, 14.1.2020 COM(2020) 21 final [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0021&from=EN> (дата обращения: 23.01.2021).
5. European Investment Bank celebrates green bonds' 10th anniversary. UniCredit Research. 28 June 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.research.unicredit.eu/DocsKey/credit_docs_2017_160600.ashx?EXT=pdf&KEY=n03ZZLYZf5nU-0Se_JN77mL1QXv1AoUfFIR6cAUak9s=&T=1 (дата обращения: 23.01.2021).

Мария Кожокару, Галина Лушмански, Екатерина Ульян

Молдавский Государственный Университет,
Республика Молдова, MD-2009, Кишинев, ул. Матеевич, 6

Современные проблемы развития устойчивых систем налогообложения

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы влияния систем налогообложения на устойчивое развитие. Показана значимость налогообложения в реализации целей устойчивого развития. Сделаны акценты на налогообложение земли, как фактора производства, а не на рабочую силу и капитал. Высказаны предложения по возможному совершенствованию налоговых инструментов реализации некоторых целей устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое налогообложение, налог Пигу, цели устойчивого развития.

Исследование выполнено в рамках научного проекта № 20.80009.7007.15 «Консолидация устойчивых государственных закупок в Республике Молдова», финансируемого в рамках Государственной программы (2020–2023 гг.).

Maria Cojocar, Galina Lușmanschi, Ecaterina Ulian

Moldova State University, 60, A. Mateevici str.,
mun. Chisinau, MD-2009, Republic of Moldova

Contemporary problems of the development of sustainable tax systems

Abstract. This article examines the problems of the impact of tax systems on sustainable development. The importance of taxation is shown in achieving the sustainable development goals. The focus is being put on land taxation as a factor of production rather than labor and capital. There were made suggestions for opportunities to improve the tax instruments for the implementation of certain sustainable development goals.

Keywords: sustainable taxation, Pigovian tax, SDG.

Сегодня проблема достижения целей устойчивого развития является одной из самых актуальных. Принятая в 2015 г. ООН Повестка дня на период до 2030 г. нацелена на обеспечение сбалансированности экономического, социального и природоохранного развития.

Изменение климата — это величайшая экологическая угроза, с которой сталкивается человечество. Средняя глобальная температура уже повысилась на 1,1 °C с доиндустриальных времен, и, если цель Парижского соглашения — удерживать повышение ниже 2 °C и попытаться ограничить его на уровне 1,5 °C — не будет достигнута, последствия могут быть катастрофическими (ООН, 2020). Поэтому необходимо сократить выбросы парниковых газов во всем мире, и международные организации, такие как Международный валютный фонд (МВФ), экологические организации и многие экономисты согласны с тем, что ключевым инструментом борьбы с изменением климата является экологическое налогообложение. Также можно разработать нормы допустимого воздействия на внешнюю среду либо обязать предприятия инвестировать в очистительные сооружения, незагрязняющие способы производства и технологии и др. Так, «путем экономического (обременительного) воздействия на плательщика можно достичь экологического эффекта» [Тюрина et al., 2018].

Существует множество исследований, доказывающих, что действующие системы налогообложения отрицательно влияют на устойчивое развитие [Mcgill, 2010]. Страны

ЕС на протяжении последних лет совершенствуют и применяют активно и системно процессы экологизации налоговых систем стран-членов. Среди основных фискальных инструментов рассматриваются земельный налог и корректирующие налоги. Исследуя систему налогообложения Великобритании, Дж. Макгилл (McGill G.) рекомендует перенести бремя налогообложения на землю. Такие рекомендации и ранее поддерживались учеными, утверждающими, что налогообложение земельной ренты является идеальной формой налогообложения, поскольку оно не приводит к безвозвратным убыткам. Тем не менее чисто земельная рента применяется редко. Это наглядно рассматривается в незначительном удельном весе в доходной части бюджетных поступлений в виде земельного налога. В Республике Молдова поступления от имущественных налогов, в составе которых входит земельный налог, составляют в среднем 0,25–0,30 % от ВВП (табл. 1).

Таблица 1.

Налоговая нагрузка на экономику в Республике Молдова, 2016–2019, % от ВВП

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Налоги и сборы — всего	18,18	19,27	19,56	19,04
в т. ч. имущественные налоги	0,25	0,30	0,29	0,27
Взносы на обязательное страхование	8,25	8,67	8,91	8,75

Источник: рассчитано авторами на основании данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова.

Нынешняя система налогообложения поощряет спекулятивные операции с землей, что негативно сказывается на его эффективности и справедливом использовании. Из-за своего несущественного искажающего воздействия на экономику земельные налоги могут стать одной из основных стратегий для мобилизации внутренних ресурсов [Matthias et al., 2018; Norregaard, 2013]. К такому заключению привели исследования, проведенные М. Калкуль (Matthias Kalkuhl) в 2018 г.: «в рассматриваемых странах налогообложение земельной ренты может внести значительную долю в государственный бюджет». Количественный анализ, проведенный этим исследователем, показал, что линейные налоги на землю могут ложиться относительно большим бременем на бедных, чем на более состоятельные домохозяйства, поскольку де-факто владение землей распространено среди всех групп доходов. По мнению Ирены Саровской (Szarowská, Irena) увеличение ставок прямого налогообложения деятельности юридических и физических лиц отрицательно сказывается на росте ВВП [Szarowská, 2011]. Анализ влияния изменений общих налоговых квот на рост ВВП на основании скорректированных годовых панельных данных по 24 странам Европейского союза за период 1995–2008 гг. позволил И. Саровской прийти к заключению о статистически значимом отрицательном влиянии налоговой нагрузки на рост ВВП:

- Увеличение общей налоговой квоты на 1,00 % снижает темпы роста ВВП на 0,29 % в том же году.
- Уменьшение квоты прямого налогообложения на 1,00 % увеличивает темпы роста ВВП на 0,43 %.
- Влияние квоты социальных взносов на рост ВВП не является статистически значимым ни при каких оценках.
- Значение коэффициента регрессии минус 1,28 % выражает сильное негативное влияние увеличения квоты по корпоративному подоходному налогу на рост ВВП.

И все-таки, «Могут ли земельные налоги способствовать устойчивому развитию?» [Matthias et al., 2018]. В 2018 г. состоялась первая конференция, на которой обсуждались вопросы взаимосвязи между налогообложением и достижением целей в области устойчивого развития (ЦУР) [ООН]. Высокие ставки налогообложения были рассмотрены как фактор, препятствующий устойчивому развитию. Налогообложение является важным фактором в 10 из 17 целей в области устойчивого развития. Взаимосвязь между налогообложением и ЦУР осуществляется по четырем широким направлениям:

- налоги генерируют средства для финансирования деятельности правительства в поддержку ЦУР;
- справедливое и равноправное налогообложение способствует укреплению доверия налогоплательщиков к правительству и укреплению социальных контрактов, лежащих в основе развития;
- налогообложение влияет на справедливость и экономический рост;
- налоги влияют на поведение и выбор людей с последствиями для здоровья, гендерного равенства и окружающей среды.

Существует почти полное единодушие в том, что касается введения корректирующего налогообложения как ключевого инструмента перехода к декарбонизированной экономике, способствующей устойчивому развитию. Среди основных преимуществ, оправдывающих существование этих налогов, выделяются следующие (рис. 1):

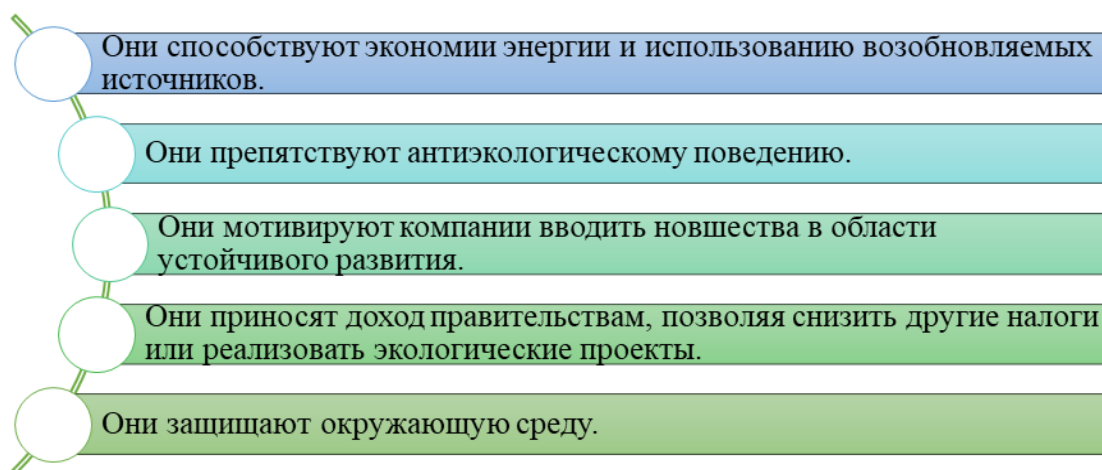


Рис. 1. Роль корректирующих налогов в области устойчивого развития

Источник: составлено по [Szarowska, 2011].

Объектом экологического налогообложения являются: выбросы, возникающие в результате сжигания нефтепродуктов и угля, являющимися основной причиной кислотных дождей; бытовые, коммерческие, промышленные, строительные и другие отходы; шум при взлете и посадке самолетов; энергетические продукты, при сжигании которых образуются выбросы CO_2 , и сами выбросы углекислого газа (бензин, дизельное топливо, природный газ, уголь, выработка электроэнергии из топлива и т. д.); источники загрязнения воды (пестициды, искусственные удобрения, кислоты и др.); манипуляция землей, добыча и использование природных ресурсов; продукты, уменьшающие озоновый слой; транспорт (регистрация, использование, импорт или продажа загрязняющих транспортных средств).

Зеленое, или экологическое, налогообложение оказалось очень полезным экономическим инструментом для одновременного улучшения защиты окружающей среды и поддержки декарбонизации экономики. Экологические налоги призваны облагать

налогом поведение, наносящее вред здоровью планеты. Надо отметить, что экологические налоги считаются на данный момент основным действенным рычагом государственного регулирования в борьбе с загрязнением окружающей среды и «...переориентации экологически опасных производств». Эти налоги основаны на принципе «загрязнитель платит». Во многих странах взимаются налоги за выбросы углерода, на захоронение отходов. Такие налоги взимаются с загрязнителя. В то же время существуют налоги на потребителей природных ресурсов или потребляющих продукцию, загрязняющую окружающую среду посредством акцизов, налогов за пользование нефтяными продуктами, на минеральные удобрения и пестициды.

Действующие в Республике Молдова экологические налоги (сборы за природные ресурсы: сбор за воду; сборы за поиск, геологическую разведку и добычу полезных ископаемых; сборы за использование подземных пространств для строительства подземных сооружений; сбор за эксплуатацию подземных сооружений в целях осуществления предпринимательской деятельности; сбор за отпускаемую на корню древесину) не выполняют своей стимулирующей функции, а являются платой за пользование природными ресурсами. Сложившаяся практика платности за пользование природными ресурсами в Республике Молдова является отрицательным фактором как для устойчивого развития, так и для экономики, так как предприятиям выгоднее платить налог, чем инвестировать ресурсы в природоохранное оборудование, проекты и т. д. В то же время практика платности негативно сказывается на экологии, природных ресурсах страны.


Идеальная ситуация для экологического налогообложения — это так называемая гипотеза двойных дивидендов и налог Пигу, который имеет предназначение корректировать отрицательные социальные, экологические и другого рода внешние эффекты деятельности, когда рынок не в состоянии эффективно решить проблему экологического равновесия. В качестве примеров таких внешних эффектов приводятся загрязнение окружающей среды и увеличение расходов на здравоохранение, связанных с потреблением табака и сладких напитков. Согласно концепции экономических внешних эффектов английского экономиста Артура Сесила Пигу (1877–1959), «оптимальная ставка экологического налога должна равняться предельному экологическому ущербу» [Крисюк, 2010].



Рис. 2. Налог Пигу на загрязнение


Источник: [Басовский, с. 204].

Рисунок 2 отражает ситуацию, при которой государство устанавливает цену за загрязнение окружающей среды в случае применения налога Пигу, а предприятия обязаны платить государству налог по факту загрязнения. Цель экологических налогов — заставить загрязнителей платить в соответствии с принципом «загрязнитель платит», при этом цена отражает стоимость этих внешних эффектов. Также необходимо учесть принципы ОЭСР для правильного налогообложения на окружающую среду [Iberdrola, 2019]:


 **Экологические налоги должны быть нацелены на загрязняющее вещество или загрязняющее поведение, за некоторыми исключениями.**


 **Размер экологического налога должен соответствовать размеру ущерба.**

 **Ставка налога должна быть соизмеримой с нанесенным экологическим ущербом.**


 **Налог должен быть надежным, а его ставка — предсказуемой, чтобы мотивировать поведение, способствующее защите окружающей среды.**

 **Поступления от реформы экологического налогообложения можно использовать в качестве дополнительных доходов или помочь снизить другие налоги.**

 **Воздействие на распределение следует устранять с помощью других инструментов политики.**

 **Необходимо тщательно оценить проблемы конкурентоспособности, не для того, чтобы препятствовать налогообложению, а для того, чтобы дать возможность координировать политику и установить переходные периоды помощи.**

 **Четкая коммуникация имеет решающее значение для признания общественностью экологического налогообложения.**

 **Для решения определенных проблем может потребоваться объединение экологических налогов с другими инструментами экологической политики.**

Следуя принципам «правильного налогообложения на окружающую среду» ОЭСР, стимулирование охраны окружающей среды должно осуществляться параллельно со снижением налогового бремени и поддержкой как предпринимателей, так и в социальном плане. Это можно реализовать лишь при условии финансовой стабильности, что в условиях развивающихся стран будет трудно осуществить. Вопреки предубеждению, что экологические налоги обременяют экономику, сценарий, при котором рост этих налогов будет компенсироваться снижением налогов на рабочую силу, капитал или потребление, приведет к двойной выгоде: улучшению качества окружающей среды и эффективности экономической системы. Принято считать, что «экологические налоги возмещают не потери природы, а потери человека, возникающие вследствие нарушения качества экологии. Так, загрязнение атмосферы признается ущербом, потому что приводит к различным болезням дыхательных путей, катализирует парниковый эффект, который отрицательно влияет на климат и ухудшает условия жизни общества» [Тюрина et al., 2018].

Необходимо определить тот оптимальный уровень ставки экологического налога, при котором будет снижаться уровень безработицы, увеличится конкурентоспособность местных производителей. В данном случае увеличение ставки экологического налога выше уровня Пигу может быть оправданно и экономически целесообразно при условии, что доходы от увеличения будут направлены на снижение других налогов (подоходного налога, налога на прибыль и др.) [Крисюк, 2010, с. 68]. Несмотря на теоретический характер подхода Пигу к управлению с загрязнениями окружающей среды, корректирующие налоги применяются все чаще. Что касается отраслей, то можно отметить рынок энергоносителей. По данным Евростата, в 2017 г. 76,9 % поступлений от экологических налогов в Европейском союзе (ЕС) были обеспечены за счет корректирующего налогообложения продукции энергетической отрасли, намного опередив другую категорию — налоги на транспорт (19,7 %) [Iberdrola, 2019]. Отсюда следует вывод, что применение устойчивых систем налогообложения, в первую очередь, может способствовать решению следующих ЦУР:

- чистая вода и санитария;
- недорогостоящая и чистая энергия;
- достойная работа и экономический рост;
- ответственное потребление и производство;
- устойчивые города и населенные пункты;
- борьба с изменением климата;
- сохранение морских экосистем;
- сохранение экосистем суши.

Все вышесказанное дает нам возможность сделать следующие выводы:

1. Для реализации целей в области устойчивого развития с применением земельного налога или корректирующего налогообложения необходимо, чтобы законодательные нормы в области экологического налогообложения соответствовали принципам правильного налогообложения Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).
2. Действенность и эффективность корректирующего налогообложения зависит как от уровня экологического налога, так и от того, на какие цели будут направлены поступления от этих налогов. Необходимо, чтобы оно способствовало реализации ЦУР.
3. Внедрение сбалансированной налоговой нагрузки должно основываться на результатах глубокого анализа внешних эффектов.

Литература

1. Iberdrola. Environmental taxes make way to protect the environment [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.iberdrola.com/environment/green-and-environmental-taxes>.
2. Matthias Kalkuhl, Blanca Fernandez Milan, Gregor Schwerhoff, Michael Jakob, Maren Hahnen, Felix Creutzig. Can land taxes foster sustainable development? An assessment of fiscal, distributional and implementation issues, *Land Use Policy*, Volume 78, 2018, Pages 338–352, ISSN 0264-8377 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.07.008>.
3. McGill G. The Effects of Taxation on Sustainable Development. *Local Economy*. 2010; 25 (3): 251–263. doi:10.1080/0269094100378433.
4. Norregaard Mr John. *Taxing immovable property revenue potential and implementation challenges*. No. 13–129. International Monetary Fund, 2013.
5. Szarowska Irena. (2011). Changes in taxation and their impact on economic growth in the European Union. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. 59. 325–332. 10.11118/actaun201159020325.
6. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая теория: Учеб. пособие. М., 2010, с. 204.

7. *Крисюк О.В.* Проблемы налогообложения в Республике Беларусь. Социально ориентированная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: материалы V респ. науч.-практ. конференции студентов, аспирантов и магистрантов, Бобруйск: БГЭУ, 2010. С. 68–69 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/21888/1/Krisyuk_O.V._s.68-69.pdf.
8. ООН. Изменение климата [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/climate-change/index.html>.
9. *Тюрина Ю.Г., Троянская М.А.* Зарубежный опыт налогообложения выбросов в атмосферный воздух: экономическое значение и направления реформирования // Финансы и кредит. 2018. Т. 24, № 5. С. 1005–10015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.24891/fc.24.5.1005>.

Глобализация и самоизоляция: проблемы и пути развития финансовой политики Российской Федерации

Аннотация. В статье делается краткий анализ финансовой политики Российской Федерации (РФ), с учетом наблюдающихся тенденций глобализации мировых финансов и наблюдающегося ей противодействия в виде самоизоляции. На основе данного анализа определяются основные проблемы дальнейшего ее развития в двух проекциях: в соответствии с ее основными составляющими (цели, пути, ресурсы и результаты) и в соответствии с ее главными направлениями (банковским, бюджетным, налоговым, страховым, таможенным и фондовым). По каждой из выявленных проблем предлагаются пути их решения. В конце работы сделаны краткие выводы.

Ключевые слова: глобализация, самоизоляция, суверенность, финансовая политика государства, совершенствование финансовой политики, Российская Федерация.

Alexander S. Kolesov

Petrozavodsk State University
Russian Federation, 185910, Petrozavodsk, Lenin Ave., 33

Globalization and Self-Isolation: Problems and Ways of Development of the Financial Policy of the Russian Federation

Abstract. The article provides a brief analysis of the financial policy of the Russian Federation (RF), taking into account the observed trends of globalization of world finance and the observed opposition in the form of self-isolation. Based on this analysis, the main problems of its further development are determined in two of its projections: in accordance with its main components (goals, ways, resources and results) and in accordance with its main directions (banking, budgetary, tax, insurance, customs and stock). For each of the identified problems, solutions are proposed. At the end of the work, brief conclusions are drawn.

Keywords: globalization, self-isolation, sovereignty, financial policy of the state, improvement of financial policy, the Russian Federation.

Введение

С момента возникновения первых государств в мире существует две противоположные тенденции их экономического развития: по пути глобализации и самоизоляции. В ряде научных публикациях уже рассматривались различные аспекты, связанные с ними, в том числе вопросы финансового суверенитета Российской Федерации (РФ) [Ершов, 2005], [Омелихина, 2017] и т. д. Однако относительно сущности данных политико-экономических категорий отсутствует единое мнение.

В нашем понимании экономическая глобализация (далее — глобализация) представляет собой освоение каким-либо государством доступных ему ресурсов, выбор устраивающих только его путей развития и использование результатов в собственных интересах. Кроме того, предполагается постоянное стремление расширить границы возможностей данных действий.

А под экономической самоизоляцией (далее — просто самоизоляцией) мы понимаем точно такую же деятельность, но с двумя существенными отличиями. Во-первых, она не предусматривает расширение поля деятельности государства путем экспансии. Во-вторых, она включает в себя принятие мер по защите своей территории от намерения ее использования в своих целях другими странами, придерживающимися курса на глобализацию.

В настоящее время наблюдается третий (смешанный) подход к стратегии экономического развития: с одной стороны, государство проводит экспансию своей деятельности, а с другой, одновременно — вводит различные ограничения для защиты от проникновения на свою территорию других стран — участников внешнеэкономической деятельности.

Реализация любой из этих стратегий в той или иной степени воздействует на финансовое положение государства. Влияет на налоговую политику, затрагивает банковскую и таможенную, прямо отражается на доходах и расходах бюджета. Поэтому становится актуальным определение наиболее рациональной финансовой политики (ФП) в зависимости от тех или иных условий развития экономики.

Целью нашего исследования является, во-первых, определение проблем финансовой политики России, которые вызваны как внешней, так и собственной экономической глобализацией и самоизоляцией, и, во-вторых, поиск путей их решения.

Краткий анализ финансовой политики России в условиях глобализации и самоизоляции, а также определение вызванных этими обстоятельствами проблем и путей их решения

С учетом вышесказанного проведем краткий анализ финансовой политики в РФ в двух ее проекциях: в соответствии с ее основными составляющими (цели, пути, ресурсы и результаты) и в соответствии с ее главными направлениями (банковским, бюджетным, налоговым, страховым, таможенным и фондовым).

1. Рассмотрим основные этапы ФП в Российской Федерации: разработку целей, поиск путей их достижения, аккумулярование необходимых ресурсов и получение намеченных результатов.

Начнем с констатации того, что при экономическом суверенитете **цели и задачи ФП** определяются в основном с учетом интересов большинства граждан страны. В то же время происходящая в мире глобализация, конечно, влияет на них. Для смягчения такого влияния на цели ФП, по нашему мнению, необходимо на уровне законодательства принять нормы, чтобы переложить существенную часть затрат на получателей наших природных ресурсов. К примеру, при заключении долгосрочных соглашений об импорте природных ресурсов необходимо стремиться к тому, чтобы примерно 49 % всех расходов по созданию инфраструктуры финансировалось за счет получателей данного сырья.

Выбор путей осуществления финансовой политики РФ определяется действующим хозяйственным механизмом, сформированным в основном в 90-х гг. прошлого века. В тот период из-за разрушения плановых хозяйственных связей страна столкнулась с остановкой функционирования экономики. Был найден самый простой и быстрый способ спасти финансовую систему государства: за счет вхождения на глобальные сырьевые рынки. В результате развитие внутреннего рынка изначально оказалось на втором месте и не получило достаточного законодательного фундамента.

Для преодоления данного препятствия на пути развития внутреннего рынка, по нашему мнению, необходимо внимательно проанализировать действующую правовую базу и дополнить ее нормами, которые хотя бы уменьшили льготы и преференции для добывающих отраслей, ориентированных на экспорт своей продукции. Кроме того, целесообразно было бы создать такие новеллы в законодательстве, которые бы стимулировали высокий передел сырья внутри страны и вывоз такой продукции на экспорт. К примеру, правильно было бы упразднить налог на добавленную стоимость (НДС), который фактически направлен на торможение производства добавленной стоимости и стимулирует вывоз природных ресурсов на экспорт. Для устранения данного перекося в управлении экономикой целесообразно было бы вместо НДС ввести налог с продаж.

Для реализации намеченных путей осуществления финансовой политики необходимо обладать **необходимыми ресурсами**. Как известно, в основном они формируются за счет уплаты различных налогов и сборов, а также от поступления таможенных пошлин.

Вместе с тем их поступление зависит от процессов, происходящих не только в стране, но и в мире, от усиления или ослабления глобализации и самоизоляции. Поэтому их необходимо учитывать при разработке и реализации финансовой политики. Во-первых, следует разработать пакет решений различного уровня, стимулирующих развитие экономики внутри страны. К примеру, действующие вертикально интегрированные компании уплачивают основные свои налоги не по месту производства продукции, а по месту регистрации своих головных офисов, в том числе за рубежом. Такой подход практически полностью разрывает какую-либо причинно-следственную связь между развитием экономики субъектов РФ и их финансовым благополучием, а также снижает объективную, а не формальную заинтересованность регионов в развитии хлопотного процесса привлечения инвестиций и освоения инвестиций. Во-вторых, необходимо постепенно и поэтапно ограничивать вывоз необработанного сырья, что также увеличит объем добавленной стоимости и поступление налогов в бюджет государства. В-третьих, налоговое и таможенное законодательство в части установления ставок налогов и таможенных сборов, по нашему мнению, должно и дальше совершенствоваться. Необходимо провести ревизию правовых актов, которые тормозят развитие внутреннего рынка в стране. В-четвертых, следует отметить, что улучшение администрирования налогов и сборов в последние годы происходит перманентно. Желательно также продолжить данный процесс.

Результаты финансовой политики Российской Федерации в последние годы следует оценивать как положительные. Но они также зависят не только от принятия тех или иных решений государства, но и от тенденций в мировой экономике. Для снижения влияния внешнего воздействия на результаты ФП можно рассмотреть следующие предложения.

1. Постепенно сократить предоставление различных льгот добывающим компаниям, которые ориентированы на сбыт своей необработанной продукции за рубеж. И наоборот, шаг за шагом предоставлять различные преференции хозяйствующим субъектам, которые поставляют ее на внутренний рынок или экспортируют ее в переработанном виде.
2. С помощью банковского, налогового и таможенного регулирования сделать невыгодным добывающим компаниям любой юрисдикции выводить свою прибыль за границу.
3. Необходимо существенно укрепить российскую валюту. Например, можно перейти на продажу наиболее востребованных в мире ресурсов за рубли. Для этого можно было бы разработать, принять решение и придать его широкой гласности о том, что с 1 января такого-то года столько-то процентов (к примеру, 5 %) проданного на любой западной бирже отечественного сырья должно оплачиваться в рублях. В этом же решении должен быть указан график повышения данного процента. И так вплоть до того, что через какое-то время все ресурсы России будут продаваться только за рубли. Тем самым, по нашему мнению, будет значительно укреплена национальная валюта и, следовательно, повысится результативность всех направлений финансовой политики государства.

2. Проанализируем **зависимость основных направлений финансовой политики России** от продолжающихся процессов глобализации и самоизоляции.

Банковская политика Российской Федерации подвержена наибольшему влиянию внешних факторов, так как Центральный банк даже не входит в систему органов государственной исполнительной власти и руководствуется в своей деятельности одновременно законодательством, которое принято более четверти века назад, и так называемыми Базельскими соглашениями, навязанными многим государствам Федеральной резервной системой США. В результате, по нашему мнению, коммерческие банки оказались оторванными от общей государственной финансовой политики, получают основные свои доходы от операций с ценными бумагами и валютой, а кредитованием реального сектора экономики (сельского хозяйства, ипотеки, малого и среднего бизнеса и т. д.) фактически занимается государство через выделение соответствующих бюджетных средств. Сейчас даже ввели дотирование банкам средств под выделение кредитов субъектам РФ. Банки в этом процессе выступают лишь как посредники, зарабатывая при этом без всякого риска даже проценты от оборота государственных средств.

Выход из данной ситуации есть, и о нем уже несколько лет говорят и пишут многие экономисты. Необходимо незамедлительно пересмотреть нормативные акты, которые регулируют деятельность Центробанка и коммерческих банков, и привести их в соответствие с реальными современными потребностями развития экономики. Уверены, что если банки начнут выполнять свою главную функцию — кредитовать производство товаров и услуг, то проблемы поиска инвестиций уйдут в прошлое.

Результаты бюджетной политики Российской Федерации за последние годы в основном следует признать положительными, в том числе с точки зрения ее относительно-суверенной составляющей. Финансирование дипломатической деятельности, обороноспособности, внешней разведки, кибербезопасности и некоторых других вопросов жизнедеятельности государства — это все расходы, направленные на укрепление независимости РФ, в том числе также и на защиту финансового суверенитета. Их необходимость не вызывает сомнений.

Однако существуют другие расходы, связанные с международной деятельностью, которые появились в то время, когда все было в ведении государства. С тех пор практически все они продолжают финансироваться. К примеру, из федерального бюджета средства направляются на многочисленные международные организации, проведение форумов, конференций и симпозиумов, спортивных соревнований и т. д. Из региональных — на приграничное сотрудничество, многочисленные командировки чиновников, поездки делегаций молодежи, спортсменов и творческих работников и некоторые другие цели, а из местных — на побратимские связи, поездки школьников и т. д. Конечно, многие из этих затрат, вероятно, приносят ту или иную пользу обществу и государству. Но вот все ли? Сколько всего средств выделяется на эти цели? Можно ли их частично сократить?

По нашему мнению, необходимо проанализировать данные расходы и на основе такого анализа разработать и принять механизм принятия взвешенных решений по финансированию подобных расходов. При этом может оказаться, что где-то надо увеличить выделение средств, где-то финансировать частично или полностью за счет ответственности и частных лиц, а где-то вообще прекратить бесполезную трату денег. После такого реформирования данного сектора ФП возможно станет более результативным противостояние экспансионистской политике ряда стран против России.

Сегодня общепризнанно, что **налоговая политика** в последние годы проводится весьма эффективно. В тоже время, конечно, останавливаться на достигнутом нельзя. По нашему мнению, в основу ее дальнейшего совершенствования необходимо положить признание существования международной конкуренции в данном направлении финансовой политики, и поэтому следует устанавливать ставки основных налогов на уровне или даже немного ниже, чем в основных странах-конкурентах России. Кроме того, це-

лесообразно изучить вопрос о дополнительном налогообложении всякого рода монополий. С одной стороны, такая мера будет частично снижать их экономические преимущества, а с другой, она может стать дополнительным инструментом в развитии конкуренции.

В настоящее время **страховая и фондовая политика** не имеют четко выраженных приоритетов своего развития, в том числе с учетом процессов глобализации, а также защиты финансового суверенитета. Поэтому, по нашему мнению, передача вопросов формирования и реализации страховой и фондовой политики Центральному банку (ЦБ) РФ не повлияла на улучшение деятельности этих секторов финансов. Основная причина заключается в том, что между направлениями финансовой деятельности всегда объективно существовал, существует и будет существовать конфликт интересов. Он заключается в постоянной и непрерывной конкуренции между ними за получение в свое распоряжение (для развития своей деятельности) денежных ресурсов, которые, как известно, всегда были, есть и будут ограничены. Поэтому, поскольку орган управления должен способствовать развитию вверенных ему экономических блоков, постольку в его обязанности включается защита их интересов при принятии тех или иных решений. А как это делать одновременно сразу по трем направлениям ФП, если одно из них изначально является для ЦБ официально приоритетным по отношению к двум другим?

Поэтому, по нашему мнению, было бы целесообразно вернуть самостоятельный статус органам государственного регулирования этих видов финансовой деятельности. В этом случае страхование и рынок ценных бумаг получат новый импульс развития и станут более активно развиваться, в том числе с учетом происходящих процессов глобализации.

В связи с созданием Евроазиатского экономического союза (ЕАЭС) происходит дальнейшее совершенствование **таможенной политики Российской Федерации**. Возрастает значение задачи по регулированию внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в интересах всех стран-участниц ЕАЭС и одновременно снижается важность такого направления деятельности Федеральной таможенной службы (ФТС), как пополнение доходной части бюджета. Иначе чем можно объяснить, что сегодня в Положении о ФТС, утвержденном Постановлением Правительства РФ № 809 от 16.09.2013, цель ее работы не прописана, а среди семи перечисленных в нем функций ФТС функция по осуществлению пополнения доходной части бюджета вообще отсутствует. Но ведь для этого в свое время и создавался таможенный департамент в структуре Министерства финансов Российской Империи. Мы считаем, что без выделения среди приоритетов данного направления деятельности неизбежно снижается результативность такой работы.

В этой связи, по нашему мнению, необходимо вернуть ФТС ее первоначальное главное предназначение и для этого в Положении о ФТС указать на то, что основной целью ее деятельности является пополнение бюджета России. В противном случае таможенная деятельность превратится лишь в механизм, обслуживающий ВЭД и процесс глобализации.

Краткие выводы

Из проведенного краткого анализа, по нашему мнению, можно сделать следующие выводы:

- во-первых, происходящие в мировой экономике процессы глобализации и самоизоляции предполагают необходимость совершенствования всех основных этапов формирования и проведения финансовой политики Российской Федерации (разработка целей, выбор путей, аккумуляция ресурсов и т. д.);

- во-вторых, по этим же причинам одновременно следует продолжить улучшение осуществления ФП по всем ее направлениям (банковскому, бюджетному, налоговому, страховому, таможенному и фондовому);
- в-третьих, можно утверждать, что полученные результаты краткого анализа финансовой политики РФ доказывают наличие неиспользованных резервов развития ее суверенной составляющей, а также показывают возможность разумного сочетания элементов глобализма и протекционизма для укрепления финансовой независимости государства.

Заключение

Таким образом, можно считать, что **цель** работы — определить проблемы финансовой политики России, которые вызваны как внешними, так и собственными процессами глобализации и самоизоляции, и на этой основе найти пути их решения — **достигнута**. В то же время мы понимаем, что данный комплекс вопросов требует дальнейшего исследования и на этой основе продолжения совершенствования ФП государства.

Литература

Монографии и учебники

1. *Ершов М.В.* Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
2. Экономическая безопасность России: методология, стратегическое управление, системотехника. Монография / кол. авторов / под ред. С.Н. Сильвестрова. М.: РУСАЙНС, 2018.

Статьи в периодических изданиях

3. *Омелихина Н.В.* Финансовый суверенитет государства: к постановке проблемы исследования правовой идентификации. Финансовое право. 2017. 4. С. 12–21.

Цифровой рубль: актуальные вопросы внедрения новой формы фиатных денег в России

Аннотация. Статья посвящена исследованию ключевых вопросов, связанных с выпуском цифрового рубля в качестве новой формы фиатных денег в России. Основными вопросами, связанными с проектированием и внедрением центробанковской цифровой валюты в России, являются: тип цифровой валюты и цель ее использования экономическими агентами; процесс имплементации цифровой валюты в существующую денежную систему; модель системы эмиссии цифровой валюты и экономико-функциональные характеристики цифровой валюты. Наше исследование показывает, что выпуск цифрового рубля следует рассматривать как новый этап в развитии фиатных денег, направленный на повышение эффективности и безопасности функционирования денежных и платежных систем. При этом наиболее предпочтительно, чтобы цифровой рубль выпускался на основе технологии распределенных реестров или гибридной эмиссионной технологии, хранился и передавался в форме цифровых токенов без начисления процентов, обеспечивал конфиденциальность расчетов и возможность их осуществления как в онлайн-овом, так и в офлайн-овом режимах. Внедрение центробанковской цифровой валюты будет способствовать усилению роли центрального банка в качестве денежного эмитента внешних денег, а также регулятора денежно-кредитной и платежной систем.

Ключевые слова: цифровые валюты центральных банков, цифровой рубль, денежное обращение, новая форма фиатных денег, современные модели систем цифровой валюты центральных банков.

Dmitry A. Kochergin

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Digital ruble: current problems of issue of a new form of fiat money in Russia

Abstract. The article is devoted to the study of key issues related to the emission of the digital ruble as a new form of fiat money in Russia. The main issues related to the design and implementation of the central bank digital currency in Russia are: the type of digital currency and the purpose of its use by economic agents; the process of implementing the digital currency in the existing monetary system; the model of the digital currency system and the economic-functional characteristics of the digital currency. Our research has shown that the issue of the digital ruble should be considered as a new stage in the development of fiat money, aimed at improving the efficiency and security of the functioning of monetary and payment systems. It is most preferable for the digital ruble to be issued on the basis of distributed ledger technology or hybrid technology; to be stored and transferred in the form of digital tokens without interest accrual; to ensure the confidentiality of payments and the ability to make payments both online and offline. The issue of a central bank digital currency will strengthen the role of the central bank as an issuer of external money and a regulator of the monetary and payment systems.

Keywords: central bank digital currencies (CBDC), digital ruble, money circulation, new form of fiat money, current models of systems of central bank of digital currency.

Введение

Перспективы выпуска центральными банками цифровых валют (Central Bank Digital Currencies, CBDC), модели эмиссии и функциональные характеристики цифровых валют, а также потенциал влияния центробанковских цифровых валют на денежно-кредитные системы и денежно-кредитную политику центральных банков являются в настоящее время одними из наиболее обсуждаемых вопросов среди экономистов и финансовых регуляторов во всем мире. Основными драйверами роста интереса к внедре-

нию центробанковских цифровых валют выступают следующие факторы: риски глобального распространения частных валют, способных повсеместно снизить спрос на центробанковские деньги (наличные деньги и средства на расчетных и резервных счетах); потребность в инновациях в сфере денежного обращения и платежных систем, направленных на повышение эффективности и надежности розничных расчетов в условиях широкой цифровизации экономической деятельности хозяйствующих субъектов; необходимость в расширении и совершенствовании инструментария денежно-кредитной политики и др.

В последние годы многие международные финансовые учреждения, такие как МВФ, БМР, Европейский центральный банк и др., опубликовали исследования, посвященные перспективам внедрения цифровых валют в качестве новой формы центробанковских денег. В настоящее время около 80 центральных банков (ЦБ) изучают вопросы выпуска цифровой валюты, из них 15 — уже приступили к реализации или успешно реализовали пилотные проекты по выпуску цифровых валют [Boag, Wehrli A., 2021]. К числу таких центральных банков относятся: Народный Банк Китая, ЦБ Швеции, ЦБ Уругвая, ЦБ Эквадора, ЦБ Камбоджи, ЦБ Южной Кореи и др. На протяжении 2020 г. о среднесрочных планах по выпуску цифровой валюты заявила Федеральная резервная система США, ЦБ Японии и Европейский центральный банк [European Central Bank, 2020].

В октябре 2020 г. Банк России приступил к общественным консультациям относительно необходимости выпуска национальной центробанковской цифровой валюты — цифрового рубля [Банк России, 2020]. Внедрение цифрового рубля является важным шагом в направлении цифровизации денег и совершенствования платежного инструментария, способным повысить как эффективность, так и функционал национальной денежной и платежной систем. В то же время конкретные аспекты, связанные с реализацией проекта цифрового рубля, являются дискуссионными и требуют дальнейших исследований и моделирования в условиях отсутствия эмпирического опыта обращения цифровой валюты в национальной денежной системе. Цель статьи состоит в исследовании актуальных вопросов, связанных с внедрением цифрового рубля в национальную денежную и платежную системы в качестве новой формы фиатных денег.

Результаты исследования

Цифровую валюту центрального банка можно определить как электронное обязательство ЦБ, выраженное в национальной денежной единице, которое выполняет функции средства обращения, платежа и сбережения. В то же время цифровую валюту можно интерпретировать как выпущенные центральным банком цифровые деньги, деноминированные в национальной счетной единице, в форме обязательства центрального банка. Таким образом, во-первых, цифровые валюты центральных банков в целом и цифровой рубль в частности следует рассматривать в качестве новой формы денег ЦБ, которая отличается от традиционных форм центробанковских денег — наличных денег и денежных средств на резервных и расчетных счетах в центральном банке. Во-вторых, цифровую валюту (цифровой рубль) в рамках национальной денежной системы следует интерпретировать как новую универсально используемую форму фиатных денег, которая может применяться в дополнение к наличным и безналичным деньгам (деpositным и электронным деньгам кредитных учреждений). В результате цифровой рубль будет выступать в качестве законного средства платежа в рамках национальной юрисдикции при организации расчетов между всеми экономическими агентами.

Наше исследование показывает, что с теоретической точки зрения можно выделить ряд основных факторов, связанных с проектированием и внедрением центробанковской цифровой валюты в России. В их числе тип цифрового рубля и цель его ис-

пользования экономическими агентами; процесс имплементации цифрового рубля в существующую денежную систему; модель системы эмиссии цифрового рубля; экономико-функциональные характеристики центробанковской цифровой валюты и др. Исследование основных факторов, связанных с проектированием и внедрением центробанковской цифровой валюты в России, а также на основе анализа развития подобных проектов в зарубежных странах, позволяет обосновать и сформулировать следующие теоретические положения.

1. В зависимости от типа и целевого использования цифровые валюты могут выпускаться для розничных (общецелевых) платежей и оптовых (специальных) расчетов. Реализация цифровых валют для розничных платежей является более простой задачей как с технологической точки зрения, так и с точки зрения их имплементации в денежную систему. В этой связи не удивительно, что Банк России концентрирует свое внимание именно на вопросах выпуска цифровой валюты для розничных платежей. Для того чтобы цифровой рубль смог удовлетворить основные потребности экономических агентов в эффективных денежных расчетах за счет прямого доступа к обязательствам Центрального банка, он должен обеспечивать простоту использования, обладать высокой скоростью проведения транзакций, быть повсеместно принимаемым, быть удобным при осуществлении конверсионных операций, обладать надежностью и обеспечивать конфиденциальность расчетов.

2. В зависимости от процесса имплементации в денежную систему цифровые валюты центральных банков для розничных платежей могут выступать заменой наличных денег, дополнением к наличному денежному обращению или иметь параллельное обращение с наличными деньгами. В настоящее время Банк России позиционирует цифровые валюты в качестве дополнительной денежной формы. С одной стороны, возможность хранения физическими лицами цифровой валюты в ЦБ может повлиять на денежно-кредитную систему посредством усиления трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, которому будет способствовать повышение доступности и охвата финансовых услуг для экономических агентов посредством использования цифрового рубля. Кроме того, введение цифрового рубля также может ограничить риски перераспределения средств субъектов экономики в цифровые валюты других центральных банков.

С другой стороны, внедрение цифровой валюты может оказать влияние на макропруденциальную политику посредством того, что ряд системно значимых кредитных учреждений может потерять существенную долю ликвидных средств в результате перетока денежных средств из депозитных денег в цифровые валюты. В результате может произойти снижение объемов фондирования у кредитных учреждений и изменение стоимости кредитов для заемщиков [Kumhof, Noone, 2018]. Несмотря на то что Банк России может предоставить дополнительную ликвидность кредитным учреждениям за счет операций рефинансирования [Грищенко, Морозов, Петренева, Синяков, 2021], окончательные последствия эмиссии цифровой валюты будут зависеть от ее объема, наличия ограничений на возможность конверсии и платежей цифровой валютой, процентных платежей на остатки средств в цифровой валюте и др.

3. С точки зрения моделирования процесса эмиссии и обращения цифровых валют можно выделить три основных модели систем центробанковской цифровой валюты: прямая модель; синтетическая модель и гибридная модель [Auer, Böhme R., 2020]. В рамках прямой модели ЦБ не только осуществляют выпуск собственной цифровой валюты в форме обязательств центрального банка, но и напрямую открывают цифровые кошельки клиентам и осуществляют платежи и расчеты по кошелькам клиентов. В прямой модели ЦБ также сами осуществляют процедуры противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем / финансированию терроризма / финан-

сированию распространения оружия массового уничтожения. В рамках синтетической модели, напротив, цифровая валюта представляет собой денежные требования к финансовым учреждениям (банкам или другим финансовым посредникам), а центральный банк только отслеживает состояние счетов по оптовым платежам в цифровой валюте. Банки и финансовые посредники осуществляют коммуникационное взаимодействие с потребителями, платежный клиринг, отправляют платежные сообщения другим посредникам и платежные инструкции для проведения окончательных оптовых расчетов ЦБ по счетам в цифровой валюте. Гибридная модель предусматривает объединение отдельных элементов как синтетической, так и прямой моделей центробанковской цифровой валюты. В гибридной модели прямое требование к центральному банку комбинируется с механизмом информационных сообщений и посредничеством по ведению цифровых кошельков клиентов, предоставляемыми банками или финансовыми учреждениями.

В таблице 1 представлены основные модели систем цифровой валюты, предлагаемые Банком России, и функции, которые выполняют в каждой из моделей центральный банк, коммерческие банки и финансовые посредники.

Таблица 1.

Функции, выполняемые ЦБ, банками и финансовыми посредниками в различных моделях систем цифровой валюты

Функции	Модель А		Модель В		Модель С		Модель D	
	ЦБ	Банк / финансовый посредник	ЦБ	Банк / финансовый посредник	ЦБ	Банк / финансовый посредник	ЦБ	Банк / финансовый посредник
Проведение ПОД/ФТ/ФРОМУ* по операциям с цифровой валютой	+		+			+		+
Открытие кошельков клиентам	+		+		+	Иницирует открытие кошельков клиентам	+ Открывает кошельки банкам / финансовым посредникам	+ Открывает кошельки клиентам
Проведение платежей и расчетов по кошелькам клиентов	+		+		+	Иницирует проведение платежей и расчетов		+
Доступ к кошельку клиента из другого банка / посредника	-		-			+		+

Примечания:

+ — функция выполняется определенным экономическим агентом (ЦБ, коммерческим банком или финансовым посредником);

— — функция отсутствует в модели системы цифровой валюты;

* — процедуры противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем / финансированию терроризма / финансированию распространения оружия массового уничтожения.

Источник: составлено по: [Банк России, 2020].

Как видно из таблицы 1, Банк России идентифицирует четыре модели систем цифровых валют (модели А, В, С, D), которые могли бы быть использованы при организации процесса выпуска и оборота новой формы фиатных денег в России [Банк России, 2020]. При этом модель А практически не анализируется, так как, по сути, она является моделью системы цифровой валюты для оптовых расчетов, которая не может использоваться для выпуска универсально используемой формы денег. Модель В является аналогом прямой модели системы цифровой валюты в международной интерпретации. Модели С и D являются возможными вариантами гибридной модели системы центробанковской цифровой валюты.

Каждая из этих моделей имеет как преимущества, так и недостатки. Выбор конкретной модели и ее имплементация Банком России будет зависеть от того, какие функции в системе цифровой валюты центральный банк будет готов делегировать участникам финансового рынка — кредитным учреждениям или финансовым посредникам. По нашему мнению, модель В трудно реализовать в современных условиях, кардинально не изменив компетенции центральных банков и роль кредитных и финансовых учреждений в денежной и платежной системах. В то же время модель С, в которой цифровая валюта представляет собой прямые денежные требования к ЦБ, но открытие цифровых кошельков клиентам и иницирование платежей по денежным обязательствам проводятся финансовыми посредниками, в наибольшей степени отвечает интересам как центрального банка, так и пользователей цифровой валюты. Однако, если ЦБ стремится максимально нивелировать риски негативного влияния цифровых валют на деятельность кредитных учреждений и финансовых посредников, а также макропрudenциальную политику, для него наиболее предпочтительно выбрать модель D.

4. К числу основных экономико-функциональных характеристик систем цифровых валют, которые в значительной степени будут обуславливаться эмиссионной моделью, следует отнести: технологию эмиссии (децентрализованная; централизованная или гибридная); способ хранения валюты (на основе токенов; счетов или токенов, привязанных к счетам); степень анонимности (абсолютно анонимная; полностью неанонимная; конфиденциальная), возможность использования в режиме офлайн-расчетов, начисление процентных платежей на остатки в цифровой валюте и др. [Кочергин, Янгирова, 2019]. Наше исследование показывает, что наиболее предпочтительными характеристиками цифрового рубля является его выпуск на основе технологии распределенных реестров или гибридной технологии, в которой цифровая валюта будет храниться и передаваться в форме цифровых токенов без начисления процентных доходов, обеспечивая при этом экономическим агентам конфиденциальность при проведении расчетов и возможность их осуществления как в онлайн-режиме, так и в офлайн-режиме. Набор именно таких экономико-функциональных характеристик будет способствовать простоте и универсальности использования цифрового рубля, а также обеспечивать надежность и высокую скорость проведения транзакций с его использованием.

Заключение

В заключение следует отметить, что выпуск цифрового рубля следует рассматривать как новый этап в развитии фиатных денег, направленный на повышение эффективности и безопасности функционирования денежных и платежных систем в результате процесса дальнейшей дематериализации денег. Появление цифровой формы фиатных денег в России приведет к изменению структуры и объема денежной базы и денежной массы в стране, балансовых показателей коммерческих банков, финансовых учреждений и финансового регулятора, компетенций и инструментария денежно-кредитной политики центрального банка, что необходимо учитывать при разработке концепции цифрового рубля. Внедрение центробанковской цифровой валюты в России

также будет способствовать усилению роли центрального банка в качестве эмитента внешних денег, а также регулятора денежно-кредитной и платежной систем.

Литература

1. Банк России. Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций. 2020. Октябрь [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/112957/Consultation_Paper_201013.pdf (дата обращения: 31.01.2021).
2. *Кочергин Д.А., Янгирова А.И.* Центробанковские цифровые валюты: ключевые характеристики и направления влияния на денежно-кредитную и платежную системы // *Финансы: теория и практика*. 2019. Т. 23, № 4. С. 80–98.
3. *Грищенко В., Морозов А., Петренева Е., Синяков А.* Что изменится для банков и их клиентов с введением цифрового рубля. // Банк России. Аналитическая записка. 2021. Январь [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/118208/analytic_note_20210126_dip.pdf (дата обращения: 31.01.2021).
4. *Auer R., Böhme R.* The Technology of Retail Central Bank Digital Currency // *Bank for International Settlements. BIS Quarterly Review*. 2020. March.
5. *Boar C., Wehrli A.* Ready, Steady, Go? — Results of the Third BIS Survey on Central Bank Digital Currency // *Bank for International Settlements. Monetary and Economic Department. BIS Papers*. January. 2021. № 114.
6. *Kumhof M., Noone C.* Central Bank Digital Currencies — Design Principles and Balance Sheet Implications // *Bank of England. Working Paper*. 2018. № 725.
7. European Central Bank. Report on a Digital Euro. 2020. October. 55 p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Report_on_a_digital_euro~4d7268b458.en.pdf (дата обращения: 31.01.2021).

Развитие страхования домохозяйств в условиях пандемии

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению и анализу инновационных возможностей для развития страхования в России. Благодаря инновационным возможностям в условиях новой парадигмы возможен переход от традиционных страховых продуктов к новым, что, в свою очередь, станет базой для развития регионов. На основе анализа современного состояния рынка страхования автором сделан вывод о необходимости постоянного совершенствования страховых продуктов/услуг, что это позволит страховым компаниям увеличить поток страхователей, максимизировать финансовые результаты страховых компаний.

Пандемия многих заставила пересмотреть свои взгляды на жизнь, экономику и защиту своего финансового благосостояния. Негативные последствия от кризиса 2020 г. свидетельствуют о необходимости использования такого инструмента защиты, как страхование. Благодаря развитию существующих и внедрению инновационных возможностей страховые компании смогут стабильно развиваться. Это, в свою очередь, позволит им расширить линию страховых продуктов и минимизировать различные риски, включая социальные и финансовые риски населения.

Ключевые слова: страхование, пандемия, финансы, парадигма, инновационные возможности.

Mano A. Mgeryan

Volgograd Academy of Postgraduate Education,
19a, Novodvinskaya Street, Volgograd, 400010
Russian Federation

Development of household insurance in the context of a pandemic

Annotation. This article is devoted to the consideration and analysis of innovative opportunities for the development of insurance in Russia. Thanks to innovative opportunities in the new paradigm, the transition from traditional insurance products to new ones is possible, which, in turn, will become the basis for the development of the regions. Based on the analysis of the current state of the insurance market, the authors conclude that it is necessary to constantly improve insurance products/services, which will allow insurance companies to increase the flow of policyholders, maximize the financial results of insurance companies.

The pandemic has forced many to rethink their views on life, the economy, and protecting their financial well-being. The negative consequences of the crisis of 2020 indicate the need to use such a tool of protection as insurance. Thanks to the development of existing and the introduction of innovative opportunities, insurance companies will be able to develop steadily. This, in turn, will allow them to expand the line of insurance products and minimize various risks, including social and financial risks of the population.

Keywords: insurance, pandemic, finance, paradigm, innovation opportunities.

На основании вышеизложенного делаем вывод об актуальности и необходимости рассмотрения инновационных возможностей развития страхования в условиях новой парадигмы как инструмента повышения финансовой устойчивости населения в российской экономике и снижения рисков потери или минимизации прибыли страховщиков.

В настоящее время нет единого мнения о том, что такое инновация. На наш взгляд, именно из-за этого возникает сложность восприятия понятия с позиции различных научных отраслей. Мы под инновационными возможностями будем понимать востребованные творческие и коммерческие составляющие деятельности организации.

Даже небольшой сдвиг в сторону автоматизации в страховании приведет к существенной экономии времени и денег. За рубежом страховые компании, которые используют искусственный интеллект, намного оперативнее обрабатывают запросы страхователей и рассчитывают стоимость страхования.

Страховые риски — это еще серьезная точка роста. Пандемия, многочисленные банкротства страховых компаний, огромное число безработных определенно подстегнули интерес к страховым продуктам/услугам со стороны физических и юридических лиц. В первую очередь это касается продуктов страхования жизни и здоровья. В недалеком будущем пандемия 2020 г. принесет для страхования позитивные изменения. В пример можно привести пандемию, которая была в США в начале XX в. — «испанка». Из-за большого потока желающих получить выплаты страховые компании понесли финансовые потери. В период с 1918 по 1919 г. по страховым случаям, возникшим вследствие эпидемии, было выплачено более 125 миллионов долларов. Это соответствовало половине всех страховых случаев по страхованию жизни. После таких негативных последствий наблюдался обратный эффект, связанный с пандемией, — возникли новые на тот момент продукты защитного страхования, что сказалось на росте страховых сборов в 1919 г. — на 21 %, в 1920 г. — на 16 %.

Коронавирус повлиял как на домашние хозяйства, бизнес, так и на страховую отрасль. Кризис, произошедший из-за неожиданного COVID-19, сыграл двойственную роль, выделив проблемы, которые стояли перед отраслью и до этого.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», показатели страхового рынка за первые 6 месяцев 2020 г. остались на том же уровне, что и за аналогичный период 2019 г. Объем собранных премий составил 739 млрд рублей. Если рассмотреть рынок non-life (страхование, иное, чем страхование жизни) в абсолютном выражении, то он вырос и достиг отметки в 560 млрд рублей. Показатель рынка страхования жизни сократился на 2,5 % и отметился на уровне 179 млрд рублей.

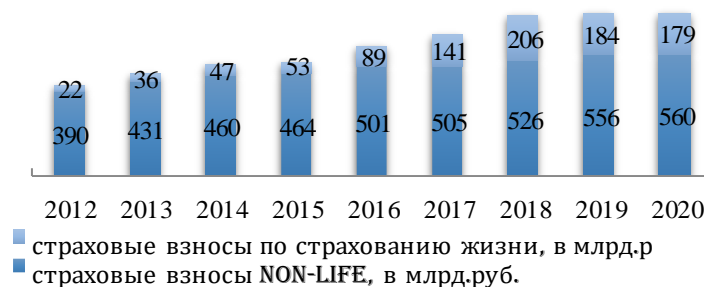


Рис. 1. Динамика страхового рынка за период 2012–2020 гг.* (Эксперт РА, 2020)

* Данные по каждому году взяты за первое полугодие.

Анализ шести крупнейших видов страхования демонстрирует отрицательную динамику во втором квартале 2020 г. Относительно первого квартала 2019 г. темпы прироста страховых премий по страхованию, отличному от страхования жизни, выросли на 11,6 %. Сравнительно с первым полугодием 2019 г. наблюдается небольшая положительная динамика премий по ДМС — на 1,2 млрд рублей. Страхование от несчастных случаев и болезней, страхование автокаско и страхование финансовых рисков больше всего пострадали от последствий пандемии: –2,8 млрд рублей, –2,7 млрд рублей и –5,4 млрд рублей — соответственно.

Страховщики лишились полностью одной из важнейших статей дохода — страхования выезда за рубеж и столкнулись с большим числом возвратов по «туристическим» продуктам. Особенно пострадали игроки рынка, которые специализировались в данном виде страхования. Благодаря исследованиям А.М. Best [рейтинговое агентство, которое, в отличие от рейтинговых агентств Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings, работает для широкого сектора бизнеса и исторически было сосредоточено исключительно на страховом рынке (страховых компаниях)], которые провели опрос 450 стра-

ховщиков из 48 стран мира, «почти 90 % страховщиков надеются, что инновации могут помочь им справиться с неэффективностью системы, а 63 % считают, что текущие инвестиции в инновации могут помочь преодолевать им бизнес-сбои и оставаться в тренде» [1].

Многочисленные банкротства, снижение доходов, рост безработицы, режим самоизоляции существенно повлияли на рост интереса к страховым продуктам со стороны домашних хозяйств, в частности, к продуктам страхования жизни и здоровья. Пандемия и затянувшийся «масочный кризис» 2020 г. будут способствовать положительной динамике показателей страховой деятельности, особенно если страховые компании перейдут к инновационному развитию.

Согласно результатам исследования РА А.М. Best, более половины опрошенных страховщиков «выделили от 1 до 5 % своих бюджетов на инновации, а 17 % страховщиков выделили более 5 %» [1].

Благодаря облачным вычислениям, блокчейн-технологиям, искусственному интеллекту можно изменить цепочку создания стоимости в страховой отрасли. «По данным аналитиков, общий объем рынка технологии блокчейн на страховом рынке вырастет с 64,5 млн долларов в 2018 г. до 1393,8 млрд долларов к 2023 г. при совокупном годовом темпе роста (CAGR) в 84,9 %. Глобальный рынок блокчейна, по прогнозам, вырастет в среднем на 80,2 % в тот же период времени. Такие факторы, как растущее число мошеннических страховых требований и растущая потребность в прозрачных и надежных системах, будут способствовать росту мирового рынка технологии» [2].

По мнению более чем 70 % представителей рынка страховых услуг, совершенствование существующих и применение новых цифровых технологий повысит конкурентоспособность страховых компаний и будет влиять на диверсификацию страхового портфеля.

Именно искусственный интеллект обладает огромным потенциалом, который может помочь автоматизировать практически все страховые процессы, что минимизирует время на оформление страхования и повысит качество обслуживания потенциальных клиентов, а также позволит ускорить процесс урегулирования убытков. Таким образом, потенциальные потребители, которые решат воспользоваться услугами той или иной страховой компании, смогут сэкономить свое время и бюджет.

Оперативность действий искусственного интеллекта при анализе данных, необходимых для заключения договора страхования, позволит страховщикам и домохозяйствам лучше понять природу рисков возникновения страхового случая таким образом, чтобы риски можно было бы минимизировать и на основе этого разработать новое страховое решение. Инновационное применение и развитие IT-систем позволит страховщикам выявлять и предотвращать риски в режиме реального времени.

Благодаря использованию технологии блокчейн страховые компании смогут:

- 1) улучшить заинтересованность домохозяйств;
- 2) предложить экономически выгодный инновационный продукт для развивающихся рынков, что становится особенно актуальным в связи с условиями пандемии;
- 3) разработать линию инновационных страховых продуктов, которые будут связаны с Интернетом вещей.

Одним из базовых условий использования страховой защиты является ее доступность. Соответственно, страховым компаниям перед созданием инновационного продукта следует провести анализ рынка для определения его потребности и возможности его приобретения населением.

Проведя анализ инновационного развития сферы страхования, были выведены следующие заключения и рекомендации:

- 1) инновационные возможности включают процесс внедрения новых (инновационных) страховых продуктов/услуг;
- 2) увеличение уровня инновационного потенциала персонала страховых компаний позволит улучшить инновационное развитие организации;
- 3) оперативность действий искусственного интеллекта при анализе данных, необходимых для заключения договора страхования, позволит страховщикам и домохозяйствам лучше понять природу рисков возникновения страховых случаев.

Литература

1. Страховщики назвали основные причины внедрения инноваций в страховой сфере. Результаты опроса компаний 48 стран мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://forinsurer.com/news/18/09/28/36279>.
2. Блокчейн в страховании: зарубежный опыт и возможности для России [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://ict.moscow/research/blokchein-v-strakhovanii-zarubezhnyi-opyt-i-vozmozhnosti-dlia-rossii>.

Ольга Викторовна Медяник

канд. псих. наук СПбГУ,
научный сотрудник Лаборатории изучения социально-экономических
и политических процессов современного общества СПбГУ
Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Социально-психологические аспекты страхового поведения россиян в период пандемии COVID-19¹

Аннотация. В исследовании рассматривается несколько индикаторов финансовой неопределенности россиян в контексте страхового поведения до и во время пандемии COVID-19, подразумевая субъективную финансовую тревожность, восприятие страховых рисков, ценности страховой защиты, переживания финансовой неопределенности и уверенности относительно будущего своего и своей семьи. В результате пяти наблюдений, в основе которых был онлайн-опрос «FA(insure)» разных российских выборок, были получены четыре важных результата. Во-первых, все индикаторы показывают огромные скачки показателей неопределенности и финансовой тревожности в ответ на пандемию и ее экономические последствия. Большинство показателей во «2-ю волну» пандемии COVID-19 достигли самых высоких значений за всю историю наблюдений. Во-вторых, были получены гендерные различия: женщины показали более высокий уровень физиологических проявлений финансовой тревожности и низкий — финансовой уверенности в завтрашнем дне, независимо от периода наблюдений. В-третьих, для россиян оказалось важным иметь страховую защиту на «черный день». В-четвертых, россияне, более образованные в экономическом плане, чаще демонстрировали финансовую тревожность на кризис пандемии. В сложные периоды, каким стал кризис, связанный с COVID-19, граждане стали искать пути переноса финансовых рисков в альтернативные институты, дающие определенную финансовую независимость и уверенность в завтрашнем дне, контроле финансового будущего.

Ключевые слова: финансовая тревожность, страховое поведение, финансовая уверенность в пандемию COVID-19, финансовая грамотность.

Olga V. Medyanik

PhD Psychology
Laboratory for the Study of Socio-Economic and Political Processes of Modern Society
St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Socio-psychological aspects of the insurance behavior of Russians during the COVID-19 pandemic²

Abstract. The study examines several indicators of Russian financial insecurity in the context of insurance behavior before and during the COVID-19 pandemic: implying subjective financial anxiety, perceptions of insurance risks, cost of insurance coverage, feeling of financial insecurity, and self-reliance. the future of yourself and your family. As a result of 5 observations based on the online survey "FA (insurance)" of various Russian samples, four important results were obtained. First, all indicators show a sharp surge in uncertainty and financial concerns about the pandemic and its economic impact. Most of the "2 waves" indicators of the COVID-19 pandemic reached the highest values on record. Secondly, gender differences were obtained: women showed a higher level of physiological manifestations of financial anxiety and a low level of financial confidence in the future, regardless of the observation period. Thirdly, it turned out to be important for Russians to have insurance for a rainy day. Fourth, Russians who were more economically educated were more likely to show financial anxiety about the pandemic crisis. In difficult times, such as the COVID-19 crisis, citizens began to look for ways to transfer financial risks to alternative institutions that give a certain amount of financial independence and confidence in the future, control over the financial future.

¹ Доклад подготовлен в рамках Инициативного гранта СПбГУ № 106-16838.

² The report was prepared under SPbSU Initiative Grant No. 106-16838.

Keywords: financial anxiety, insurance behavior, financial confidence in the COVID-19 pandemic, financial literacy.

Цель нашего исследования — изучение характеристик финансовой тревожности в контексте страхового поведения россиян в период, предшествующий пандемии COVID-19, острой фазы кризиса 2 волн и окончания карантинных мер 1-й волны. В наши задачи входило проведение четырех этапов замеров с помощью опросника FA (insure). Опросник был размещен на интернет-платформе SurveyMonkey [1]. Участниками опроса стали пользователи «Яндекса». Обработка результатов проходила с использованием оборудования ресурсного центра Научного парка СПбГУ «Социологические и интернет-исследования» [<https://researchpark.spbu.ru/rcsoc-rus>].

Данные исследования были получены в результате онлайн-опроса «Финансовая тревожность (в контексте страхования)» [2] — далее опросник FA (insure). Этот опросник был разработан в 2017 г. Этот инструмент является психометрически надежным и легко реализуемым и включает пять измерительных шкал: MR1. Физиологическая реакция на финансовые стимулы (финансовая тревожность); MR2. Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности; MR3. Ценность страховой защиты; MR4. Финансовая уверенность; MR5. Восприятие страховых и инвестиционных рисков.

Способность к поддержанию положительных эмоций и абстрагированию от отрицательных (жизнестойкость) демонстрирует трансформацию психологического состояния граждан в период кризиса. Вопросы подбирались с учетом акцентуированных форм поведения, связанных с проблемами, с которыми человек может столкнуться в период кризиса, в том числе в плане восприятия страховых и инвестиционных рисков. Методика представляет собой шкальный многофакторный опросник, состоящий из утверждений, которым следовало выразить степень согласия по семибалльной шкале Лайкерта, где 7 — «полностью согласен», а 1 — «абсолютно не согласен». Многие тезисы в шкале MR1 (физиологические проявления финансовой тревожности) были сконструированы с учетом ICD-10 классификации психических расстройств и расстройств поведения [3]. Шкала MR2 (переживание дефицита денег и финансовой неопределенности) определяет текущее финансовое состояние гражданина и дает субъективную оценку финансового положения в период кризиса. Введение в опросник шкалы MR3 (ценность страховой защиты) обусловлено необходимостью выявить отношение граждан к экономической политике как фактор доверия страховой политике в целом. Шкала MR4 (финансовая уверенность) показывает ожидание финансовых перспектив для граждан и их семей. Шкала замеряет когнитивный показатель соответствия жизненных обстоятельств ожиданиям и отражает степень психологической удовлетворенности индивида. Шкала MR5 (восприятие страховых и инвестиционных рисков) демонстрирует субъективную оценку личной безопасности гражданина в его стремлении избежать рисков и поиске собственных способов адаптации к кризисной ситуации.

Для подготовки программы выявления социально-психологических факторов трансформации страхового поведения под влиянием биогенной угрозы были использованы результаты лонгитюдного исследования с помощью качественного метода — наблюдения и полуструктурированного интервью и количественного — эмпирических исследований отношения населения к страхованию в период 2008–2019 гг. в России [4]. При интерпретации статистических данных динамики финансовой тревожности и страхового поведения учитывались следующие психологические замеры: 1. Опрос «1-FA pilot study», N = 54 от 02.03.2017 (предварительное исследование на стадии разработки и первичной апробации). Опрос был проведен среди постоянных клиентов страховых компаний «Ингосстрах», «Ресо-гарантия», «Эрго» и др.). Этот замер послужил эталоном для сравнения с выборками замеров россиян, вне зависимости от опыта страховой деятельности [4]. 2. Опрос «FA up to COVID-19», N = 766 от 09.03.2020 (дату проведе-

ния опроса можно охарактеризовать как период относительно экономической стабильности перед началом биогенного кризиса [5]. 3. Опрос «1.1-FA COVID-19», N = 856 от 30.03.2020 (дата проведения 30.03.2020 совпала с Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 30 марта 2020 г. № 9 «О дополнительных мерах по недопущению распространения COVID-2019» (с изменениями и дополнениями), что для граждан означало невозможность осуществления трудовой деятельности и необходимость самоизоляции) [5]. 4. Опрос «1.2-FA COVID-19», N = 963 от 17.05.2020. Дата проведения была выбрана не случайно: в СМИ стала появляться информация о снижении заболеваемости и частичном снятии карантинных мер в регионах России [5]. 5. Опрос 2.1-FA COVID-19, N = 895 от 12.12.2020 (активная фаза второй волны пандемии COVID-19). Дополнительно для сравнительного анализа данных потребительской активности страховых услуг были проанализированы данные опроса «Страховые установки» (attitudes in insurance), N = 806 от 24.04.2019 [2].

Анализ и обсуждение результатов

Уровневые показатели финансовой тревожности. Анализ полученных данных четырех волн замеров свидетельствует об общей тенденции в оценке появления усиления беспокойства и тревоги респондентов по поводу финансовых проблем (табл. 1). В отличие от пилотажа 2017 г. (FA pilot study) [2] финансовая тревожность россиян в период биогенного кризиса заметно усилилась. А в период 2-й волны пандемии вышла на впечатляющие показатели. Так, в разгар 2-й волны пандемии индекс средних показателей финансовой тревожности вырос от пилотажного замера на 0,7. Россияне уверенно согласились с тем, что переживания о финансовых проблемах доставляют им беспокойство. Высокие показатели согласия с утверждениями были получены по жалобам на бессонницу при наличии финансовых трудностей. Первая волна пандемии динамично запустила процесс финансовой неопределенности. Так, в период строгих карантинных мер 1-й волны вырос средний показатель оценок, указывающий на возникшие ощущения «дрожи в руках, учащения сердцебиения», «замирания сердца» из-за проблем с деньгами. Есть озабоченность, что период самоизоляционных мер может дать прирост сердечно-сосудистых заболеваний в будущем (данное предположение нуждается в дополнительных исследованиях). Увеличение средних показателей данных в период окончания самоизоляционных мер 1-й волны стало свидетельством не конца переживаний россиян по поводу финансовых проблем, а только начала. Так, появилась положительная динамика в сторону распространения жалоб на «беспокойство о финансовых трудностях», «бессонницу», «головокружение и слабость», «чувство вины». Причем «чувство вины из-за проблем с деньгами» оказалось не так выражено в период жесткого карантина, как в другие периоды, что, возможно, говорит о переносе ответственности за личные финансовые проблемы на кризис пандемии.

Таблица 1.

Динамика средних показателей финансовой тревожности четырех волн замеров

	02.03.2017		09.03.2020		30.03.2020		17.05.2020		12.12.2020	
MR1. Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы	FA pilot study N = 54		FA up to COVID-19 N = 766		1.1-FA COVID-19 N = 856		1.2-FA COVID-19 N = 963		2.1-FA COVID-19 N = 895	
	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ
1 Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о финансовых трудностях	4,40	1,66	3,36	2,00	3,62	1,96	3,68	1,90	5,22	1,68

	02.03.2017		09.03.2020		30.03.2020		17.05.2020		12.12.2020	
MR1. Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы	FA pilot study N = 54		FA up to COVID-19 N = 766		1.1-FA COVID-19 N = 856		1.2-FA COVID-19 N = 963		2.1-FA COVID-19 N = 895	
	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ	М	σ
2. У меня бывает бессонница, если у меня трудности с деньгами	3,47	1,72	3,20	1,92	3,30	1,93	3,35	1,89	4,10	1,93
3. Неожиданно узнав о потере денег, я испытываю головокружение и слабость	3,08	1,89	3,60	1,90	3,55	1,88	3,63	1,84	3,72	1,90
4. Проблемы с деньгами обычно вызывают у меня чувство вины	2,74	1,53	3,16	1,91	3,13	1,87	3,21	1,87	3,56	1,87
5. Если меня обманули с деньгами, мои мышцы сжимаются и мне тяжело дышать	2,85	2,85	3,04	1,89	3,16	1,89	3,20	1,84	3,29	1,94
6. Когда у меня возникает проблема с деньгами, у меня учащается сердцебиение и появляется дрожь в руках	2,27	2,72	3,12	1,85	3,30	1,88	3,35	1,85	3,43	1,98
7. Я испытываю сложности с концентрацией внимания, ощущение пустоты в голове из-за возможных забот и страхов, связанных с деньгами	2,63	1,71	2,61	1,75	2,81	1,86	2,77	1,82	3,28	1,95
8. У меня бывает тошнота и другой дискомфорт в желудке, когда я думаю о финансовых проблемах	2,12	1,58	2,68	1,80	2,83	1,81	2,83	1,81	2,98	1,90
9. Когда у меня проблемы с деньгами, у меня замирает сердце	2,31	1,54	3,09	1,94	3,35	1,95	3,31	1,95	3,06	1,80
10. Когда у меня проблема с деньгами, я начинаю паниковать	2,67	1,75	3,44	1,70	3,25	1,71	3,27	1,69	3,60	1,89
Индекс FA	2,86		3,13 [↑] +0,27		3,23 [↑] +0,37		3,26 [↑] +0,40		3,64 [↑] +0,78	

Примечание: цветом выделено динамическое повышение показателей финансовой тревожности.

Источник: авторские данные.

Сравнительный анализ данных финансовой тревожности трех волн замеров (FA up to COVID-19; 1.1-FA COVID-19; 1.2-FA COVID-19). Был проведен сравнительный анализ данных трех замеров финансовой тревожности (табл. 2). Результат оказался неожиданным в оценке значимости страховой защиты: в период двухмесячного экономического и социально-психологического кризиса вырос запрос на ценность страховой защиты. Российские граждане посчитали важным для себя иметь защиту на «черный день» и продемонстрировали доверие страховому рынку.

Как и ожидалось, значимые различия были выявлены по фактору финансовой уверенности: до кризиса, связанного с пандемией, россияне чувствовали финансовую уверенность в завтрашнем дне, в отличие от периодов пандемии.

Таблица 2.

«Сравнительный анализ данных финансовой тревожности трех волн замеров»

	FA up to COVID-19 N = 766	1.1-FA COVID-19 N = 856	1.2-FA COVID-19 N = 963
MR1 Физиологическая реакция тревожности на финансовые стимулы	-0,0656	-0,0129	0,0275
MR2 Переживание дефицита денег и финансовой неопределенности	-0,0169	0,00780	0,0198
MR3 Ценность страховой защиты	-0,0791	0,0195	0,0355
MR4 Финансовая уверенность	0,0762	-0,0530	-0,0242
MR5 Восприятие страховых и инвестиционных рисков	-0,00230	-0,0151	-0,0140

Источник: авторские данные.

Уровневые показатели ценности страховой защиты в условиях пандемии. К концу острого кризиса ограничительных мер (1.2-FA COVID-19) россияне показали доверие страховой политике в виде переноса ответственности за свое имущество на страховые институты. Выросли в динамике средние показатели одобрения страховой защиты (табл. 3). Респонденты указали на «чувство опасения и тревогу за имущество, если оно не застраховано», «ощущение напряжения, если отсутствует страховой полис» и «ощущения душевного покоя, если он есть». В среднем эти показатели чаще выше у активных страхователей (см. FA pilot study). Таким образом, кризис пандемии стал своеобразным активатором страха и переживания за свои финансовые и имущественные риски и мотивирующим фактором поиска альтернативных институтов для переноса ответственности за свои риски.

Таблица 3.

Динамика средних показателей ценности страховой защиты трех волн замеров

	02.03.2017		09.03.2020		30.03.2020		12.12.2020	
MR3. Ценность страховой защиты	FA pilot study N = 54		FA up to COVID-19 N = 766		1.1-FA COVID-19 N = 856		1.2-FA COVID-19 N = 963	
	м	σ	м	σ	м	σ	м	σ
1 Если бы я купил новую машину, я бы ее обязательно застраховал	5,39	1,51	5,77	1,61	5,80	1,59	5,92	1,49
2 Я никогда не куплю страховку, потому что не верю страховым компаниям	2,09	1,69	2,7	1,59	2,47	1,51	2,49	1,53
8 Если я не застрахую свой автомобиль, я чувствую опасение и тревогу за него	5,39	1,51	4,62	1,95	4,72	1,89	4,77	1,84
9 Я опасаясь, что могу попасть в автокатастрофу	3,83	1,60	4,13	1,88	4,14	1,86	4,13	1,89
10 Полис страхования машины обеспечивает мне душевный покой	5,74	1,17	4,47	1,84	4,68	1,79	4,70	1,79
18 Я нахожусь в напряжении, если не куплю страховой полис на машину	4,46	1,64	3,63	1,93	3,83	1,91	3,83	1,89

Примечание: цветом выделено динамическое повышение показателей финансовой тревожности.

Источник: авторские данные.

Уровневые показатели потребительской страховой активности. Для замера покупательских предпочтений страховых услуг в период окончания карантинных мер 1-й волны пандемии (1.2-FA COVID-19) мы воспользовались данными опроса «Страховых установок» 2019 г. [2]. Как видно из таблицы 4, вырос на 3,36 показатель «страхование от несчастного случая». В предыдущих наших исследованиях было доказано, что этот вид страхования в основном выбирают страхователи с повышенным восприятием страхового риска и финансовой тревожности.

Таблица 4.

Динамика потребительской активности страховых услуг

Страховые программы	24.04.2019	17.05.2020
	Attitudes in insurance N = 806	1.2-FA COVID-19 N = 963
	%	%
Ипотечное страхование	15,64	10,80
ОСАГО	56,57	47,38
Туристическая страховка	36,17	28,51
Страхование недвижимости (квартира, дом)	20,40	16,56
Страхование от несчастного случая	2,25	5,87
Добровольное медицинское страхование (ДМС)	25,03	17,19
Каско	25,16	19,18
Страхование жизни и здоровья	19,02	13,84
Не покупаю страховые полисы	17,52	25,47

Источник: авторские данные.

Анализ различий потребительской страховой активности. В замере 1.2-FA COVID-19 была введена новая переменная — предпочтения в потреблении страховых программ (табл. 5). Российские граждане впервые в современной истории столкнулись с практикой самоизоляции и введения карантинных мер. Как повлияла социально-экономическая обстановка на потребление страховых продуктов? Анализ данных трех замеров показал, что российские потребители, чаще демонстрирующие физиологические проявления финансовой тревоги, не покупают ОСАГО, в отличие от тех, кто приобретает эту программу на постоянной основе. По фактору переживания дефицита денег мы не получили значимых различий, что говорит об отсутствии связи между покупкой страховки и переживанием недостатка средств.

В исследовании выявлена четкая связь между ценностью страховой защиты и потреблением страховых продуктов. Потребители, у которых выше оценки по фактору «Ценность страховой защиты», чаще пользуются всеми перечисленными в опросе страховыми программами: ипотека, ОСАГО, каско, ДМС, НС, страхование жизни и здоровья и т. д. Подобный тип потребителей, обладающих страховой культурой, только начинает появляться в российском обществе.

По фактору «Финансовая уверенность»: потребители, уверенные в своем финансовом будущем, чаще покупают практически весь перечень программ, указанных в опросе, за исключением страхования путешествий и недвижимости. Надо отметить, что последний вид пока мало представлен в российской страховой практике.

По фактору «Восприятие страховых и инвестиционных рисков»: граждане, которые переживают страховые и инвестиционные риски, чаще покупают каско и страховку от несчастного случая.

Таблица 5.

Значимые различия данных в 3-й группе (1.2 — FA COVID-19 N = 963) по выбору страховых программ

1.

Факторы	Ипотека		Осаго		ВЗР		Недвижимость		КАСКО	
	нет	да	нет	да	нет	да	нет	да	нет	да
MR1	– .007	.06	.08	-.09	–.01	.04	–.0003	.001	.01	– .04
MR2	–.01	.09	.01	– .01	–.01	.05	.02	–.10	.01	– .05
MR3	–.02	.22	– .10	.11	–.09	.25	–.06	.30	– .09	.41
MR4	– .027	.22	– .05	.06	–.01	.04	–.01	.07	– .02	.11
MR5	–.01	0.11	– .03	.03	– .001	.002	–.008	.04	– .02	.11

2.

Факторы	ДМС		НС		Жизнь и здоровье		Нет опыта	
	нет	да	нет	да	нет	да	нет	да
MR1	–.008	.04	–.001	.03	.003	–.02	.0003	–.001
MR2	.01	–.08	.002	–.03	.01	–.07	.01	–.05
MR3	–.07	.34	–.01	.27	–.05	.34	.12	–.37
MR4	–.0260	.126	–.02	.39	–.02	.147	.04	–.13
MR5	–.0168	.0817	–.01	.30	–.01	.07	.01	–.05

Источник: авторские данные.

Анализ различий по переменной «Образование и финансовая грамотность». В замере 1-FA COVID-19 была введена новая переменная: наличие экономического образования или курсов финансовой грамотности (табл. 6). Мы ожидали, что граждане, имеющие дополнительные знания, ярчеотреагируют на кризис, вызванный биогенной угрозой. Граждане с экономическим образованием чаще давали положительные оценки по шкале физиологических проявлений финансовой тревожности.

Таблица 6.

Межгрупповые значимые различия в зависимости от экономического образования или финансовой грамотности

	FA up to COVID-19 N = 766		1.1 — FA COVID-19 N = 856		1.2 — FA COVID-19 N = 963	
Факторы	экономическое образование		экономическое образование		экономическое образование	
	да	нет	да	нет	да	нет
Финансовая тревожность	.052	–.046	.054	–.074	–	–

Источник: авторские данные.

Повышение финансовой грамотности населения является следствием финансовой тревожности, которая становится мобилизационным фактором для осознанного выбора в страховых предпочтениях. В сложные периоды, каким стал кризис, связанный с COVID-19, граждане стали искать пути переноса финансовых рисков в альтернативные институты, дающие определенную финансовую независимость и уверенность в завтрашнем дне, контроле финансового будущего. Как показало наше исследование, одним из таких институтов может стать страховой сектор. Хорошо разработанная программа политики финансового информирования населения должна помочь развитию страховой грамотности, умению управлять внешними и внутренними рисками. Формирование страховой культуры в России должно выработать у потребителя осознание ценности страхования.

Литература

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://ru.surveymonkey.com> (дата обращения: 07.07.2020).
2. *Медяник О.В.* Отношение российских граждан к политике страхования как фактор экономической безопасности личности: дис. ... канд. псих. наук. СПб., 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://disser.spbu.ru/files/2019/disser_medyanik.pdf (дата обращения: 07.07.2020).
3. The ICD-10 Classification of Mental and Behavioural Disorders [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: who.int/classifications/icd/en/bluebook.pdf (дата обращения: 07.07.2020).
4. *Medyanik O., Deyneka O.* Russian Citizens' Attitude toward Insurance Policies as a Factor of Individual Economic Security // *Behav. Sci.* 2010. Vol. 10. P. 23 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.3390/bs10010023>. ISSN: 2076–328X.
5. *Медяник О.В.* Влияние финансовой тревожности на страховое поведение россиян в условиях пандемии COVID-19 // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология.* СПб, 2021. 13 (4), 354–373 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.21638/spbu12.2020.401>.

Анна Борисовна Романова

Санкт-Петербургский государственный университет
технологий управления и экономики,
Российская Федерация, 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44

Взаимное страхование в РФ: динамика, направления развития (01.01.2016–30.09.2020)

Аннотация. Рынок страховых услуг в Российской Федерации определяют коммерческие страховщики, осуществляющие деятельность во всех регионах страны по добровольным и обязательным видам страхования. В то же время взаимное, некоммерческое страхование, ограниченное в принятии рисков по обязательным и личным видам страхования, находится в стадии апробации на рынке страховой индустрии. В статье анализируются статистические данные, динамика и направления развития деятельности обществ взаимного страхования за период 2016 — 9 месяцев 2020 г. в разрезе осуществляемых добровольных видов страхования и делаются выводы о трансформации и возрастающей роли взаимного страхования, как альтернативы обеспечения страховой защитой юридических и физических лиц, что стимулирует повышение устойчивости и развитие страховой отрасли в целом на страховом рынке Российской Федерации.

Ключевые слова: страхование, взаимное страхование, мировой страховой сектор, общество.

Anna B. Romanova

St Petersburg University of Management Technologies and Economics (UMTE)
44, Lermontovsky, St Petersburg, 190103, Russian Federation

Mutual insurance in the Russian Federation: dynamics, directions of development (01.01.2016–30.09.2020)

Abstract. The market of insurance services in the Russian Federation is determined by commercial insurers operating in all regions of the country on voluntary and mandatory types of insurance. Meanwhile, mutual, non-commercial insurance, limited in taking risks for mandatory and personal types of insurance, is being tested in the insurance industry market. The article analyzes the statistics, dynamics and directions of development activities of mutual insurance companies for the period 2016 — 9 months of 2020 in the context of ongoing voluntary insurance and draws conclusions about the transformation and the increasing role of mutual insurance, as an alternative to providing insurance to protect legal entities and individuals that fosters sustainability and the development of the insurance industry as a whole in the insurance market of the Russian Federation.

Keywords: insurance, mutual insurance, the global insurance sector, society.

Страховой рынок является важнейшей составляющей современной экономики и представляет собой особый финансовый механизм, занимающий нишу системообразующего и социально значимого звена в национальной экономической системе. Темпы развития страховой отрасли напрямую связаны с развитием экономического благосостояния государства и определяют под собой функции стабилизации социальной системы в целом. Развитие различных систем страхования обуславливают трансформацию экономики на государственном уровне, способствуют внедрению систем стабилизации в социальное устройство, что позволяет эффективнее решать задачи в вопросах обеспечения устойчивости как отдельных предприятий и граждан, так и государства в целом, а также повышению результативности экономической составляющей страховой отрасли в масштабах государства.

На фоне увеличения спроса потребителей страховых услуг к некоммерческому подходу в страховании, обновлению и развитию действующих обществ взаимного страхования очевидны возрастающая роль и потенциал взаимного страхования в до-

стижении положительного эффекта в системе стабилизации социальной системы в целом.

Взаимное страхование является исторически первой формой организации страховой защиты. Оно зародилось в глубокой древности и совершенствовалось по мере развития экономических отношений. В Западной Европе существование взаимного страхования является непрерывным, начиная с эпохи Средневековья. На современных страховых рынках этих стран взаимное страхование существует наряду с акционерным³.

На мировом страховом рынке доля взаимного страхования занимает значительную часть всей страховой отрасли, а в некоторых регионах составляют большую часть национального страхового рынка. Наибольший объем страховых премий собирают европейские страны и Северная Америка (32,7 и 38,3 % соответственно), страны Латинской Америки 11,2 %, Азия и Океания собирают до 13,2 %, Африка до 2,7 % регионального рынка. Топовыми странами взаимного страхования являются европейские страны (например Австрия, Финляндия — более 50 % премий от рынка). На азиатском рынке лидер взаимного страхования Япония (более 42 %), в Северной Корее и Китае сборы премий составляют 7,9 и 0,2 % соответственно⁴. На мировом рынке развитие сектора взаимного страхования шло более быстрыми темпами, чем в страховой (коммерческой) отрасли в целом. В результате доля взаимного страхования на мировом рынке поднялась с 23,6 % в 2007 г. до 26,7 % в 2011 г.⁵

Рынок страховых услуг в Российской Федерации определяют коммерческие страховщики, осуществляющие деятельность во всех регионах страны по добровольным и обязательным видам страхования. Доля взаимного страхования составляет до 0,2 % от всего объема премий. В статье анализируются статистические данные, динамика и направления развития деятельности обществ взаимного страхования за период 2016 — 9 месяцев 2020 г. в разрезе осуществляемых добровольных видов страхования.

Актуальность анализа деятельности обществ взаимного страхования как части страхового рынка в Российской Федерации, как отдельно взятой системы страхования, обусловлена тенденцией увеличения спроса к некоммерческому подходу в страховании, обновлению и развитию взаимного страхования на российском рынке. Анализ деятельности и выявление направлений развития обществ взаимного страхования будет способствовать использованию их потенциала для достижения положительного эффекта в системе стабилизации социальной системы в целом.

Теоретическим вопросам страхования и развитию страхового рынка, включая взаимное страхование, посвящены работы современных российских ученых: Белозерова С.А., Черновой Г.В., Калайды С.А., практика использования взаимного страхования освещается в работах Дадькова В.Н.⁶, Турбиной К.Е.⁷; исследованию возможностей и перспектив развития взаимного страхования посвящены работы Логвиновой И.Л., Черногузовой Т.Н.⁸

Целью исследования является определение динамики и направления развития взаимного страхования на национальном страховом рынке.

³ Логвинова И.Л. Взаимное страхование — перспективное направление развития страховой отрасли в Российской Федерации // *Финансы и кредит*. 2009.

⁴ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/socialcmf_agenda/social-cmaf-mutuals.htm.

⁵ Журавлева Н.В., Лопаткин Д.С. Анализ мирового рынка взаимного страхования // *Финансы и кредит*. 2018.

⁶ Дадьков В.Н. Система управления обществом взаимного страхования // *Управление страховой компанией*. 2007.

⁷ Турбина К.Е., Дадьков В.Н. Взаимное страхование. М.: Анкил, 2007.

⁸ Черногузова Т.Н. Преимущества и перспективы взаимного страхования в России // *Финансы*. 2018.

Взаимное страхование осуществляется путем объединения страхователей, членов общества (юридических и физических лиц) с целью организации страховой защиты. Страхователем может выступать только лицо, вступившее в общество взаимного страхования, принявшее устав и другие документы общества и оплатившее членские взносы. Таким образом, рост или снижение числа членов обществ взаимного страхования (страхователей) демонстрирует активность и заинтересованность или спад потребителей страховых услуг во взаимном страховании. За период с 2016 по 9 месяцев 2020 г. число членов по всем ОВС увеличилось на 274,94 %⁹ (см. табл. 1).

Таблица 1.

Сведения о числе членов обществ взаимного страхования¹⁰

	2016	2017	2018	2019	9 мес. 2020
Число членов обществ взаимного страхования на конец отчетного периода	778	998	692	2109	2917

Рост членов ОВС более чем в 3,7 раза подтверждает увеличение спроса со стороны страхователей (членов ОВС) страховать свои риски путем взаимного страхования. Большой скачок увеличения числа членов ОВС за период 2019 — 9 месяцев 2020 г. связан с выходом на рынок новых ОВС и развитием массовых видов страхования, таких как страхование автотранспортных средств, а также других имущественных видов страхования (страхование грузов и сельскохозяйственное страхование).

Так, в период 2016–2017 гг. общества взаимного страхования предлагали своим членам услуги по 11 видам страхования: автотранспортных средств, имущества юридических и физических лиц, общегражданской и договорной ответственности и финансовых рисков. В 2018 г. ОВС начинают работать по страхованию предпринимательских рисков, в 2019-м — по страхованию грузов и в 2020 г. — сельскохозяйственному страхованию (см табл. 2).

Таблица 2.

Сведения о страховых премиях ОВС, тыс. руб.¹¹

	Вид страхования	2016	2017	2018	2019	9 мес. 2020
1.1	Страхование средств наземного транспорта (кроме средств железнодорожного транспорта)	3 264	3 058	4 738	42 787	27 838
1.2	Страхование грузов				3 169	2 346
1.3	Сельскохозяйственное страхование					59
1.4	Прочего имущества юридических лиц	11 747	10 691	10 122	12 390	7 236
1.5	Прочего имущества граждан	289	533	596	323	191

⁹ Здесь и далее не учитываются показатели деятельности и число членов ОВС застройщиков, в связи с прекращением деятельности в 2019 г.

¹⁰ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/insurance>.

¹¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/insurance>.

	Вид страхования	2016	2017	2018	2019	9 мес. 2020
2.1	Страхование ГО владельцев автотранспортных средств (кроме «Зеленая карта»)			8		
2.2	Страхование ГО за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг	6 464	6 422	607	629	222
2.3	Страхование ГО за причинение вреда третьим лицам	4 706	7 165	7 655	8 369	2 966
2.4	Страхование ГО за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	11 352	46 143	90 782	66 509	19 882
3.1	Страхование предпринимательских рисков			30 725	1 344	10 619
3.2	Страхование финансовых рисков	9 323	12 101	12 546	7 897	2 778
	ИТОГО по ОВС	47 145	86 113	157 779	143 417	74 137

Источник: составлено по данным Центрального Банка РФ.

Так, в период 2016–2018 гг. сборы премий по страхованию автотранспортных средств составляли 3 686 тыс. руб. в среднем, в 2019 г. — 42 787 тыс. руб., т. е. увеличились в 11,6 раза. По окончании 3-го квартала 2020 г. взносы по автострахованию составили 27 838 тыс. руб. (65,06 % от сборов 2019 г.).

По имущественному страхованию (юридических и физических лиц) средние сборы премий за период 2016–2018 гг. составляли 11 326 тыс. руб., в 2019 г. объем страховых взносов увеличился на 12,25 %, а на конец 3-го квартала 2020 г. общий размер взносов по всем ОВС составил 58,42 % от собранных премий в 2019 г.

По страхованию гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг в 2016–2017 гг. общества взаимного страхования собирали 6 464 и 6 422 тыс. руб. соответственно. В период 2018–2019 гг. объем взносов по этому виду страхования упал более чем в 10 раз (607 и 629 тыс. руб. соотв.) и за 9 месяцев 2020 г. ОВС собрали 35,29 % от сборов 2019 г. (222 тыс. руб.). По страхованию гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам в период с 2016 по 2019 г. идет ежегодное увеличение страховых взносов. Так, к концу 2019 г. сборы выросли на 77,84 %. За 9 месяцев 2020 г. объем страховых премий составил 35,44 % от сборов 2019 г.

Страхование договорной ответственности по сборам премий значительно превышает сборы премий по сравнению с другими видами страхования, достигнув максимума в 2018 г., идет на спад в 2019–2020 гг. Так, в период с 2016 по 9 месяцев 2020 г. объем сборов страховых премий показывает неравномерную динамику. Так, с 2016 по 2018 г. сборы увеличились почти в 8 раз (с 11,35 млн. руб. до 90,78 млн. руб.), в 2019 г. — уменьшились на 26,74 % (66,51 млн. руб.) по сравнению с 2018 г. За период 3 кварталов 2020 г. сборы по договорной ответственности составили 19,88 млн. руб.

Страхование предпринимательских рисков обществами взаимного страхования в 2016–2017 гг. не осуществлялось. Однако в 2018 г. взносы составили 30,73 млн. руб., в 2019 г. страхование предпринимательских рисков в ОВС идет на спад (сборы 1,34 млн. руб.), за 9 месяцев 2020 г. страховщики взаимного страхования собирают 10,62

млн руб. Страхование финансовых рисков показывает динамику роста в период 2016–2018 гг.: в 2017 г. — увеличение сборов на 29,79 % (в сравнении с 2016 г.), в 2018 г. — увеличение на 34,57 и 3,68 % (в сравнении с 2016 и 2017 г. соответственно). В 2019 г. объем премий снижается на 37,06 % к сборам 2018 г.

На рисунке 1 мы видим, что в рассматриваемый период объем общих сборов страховых премий и в разрезе видов страхования распределялся неравномерно. Увеличение сборов по имущественным видам страхования указывает на потребность страхователей в защите этих рисков, прежде всего в автостраховании, а также необходимость в увеличении линейки страховых продуктов по имущественным видам страхования.

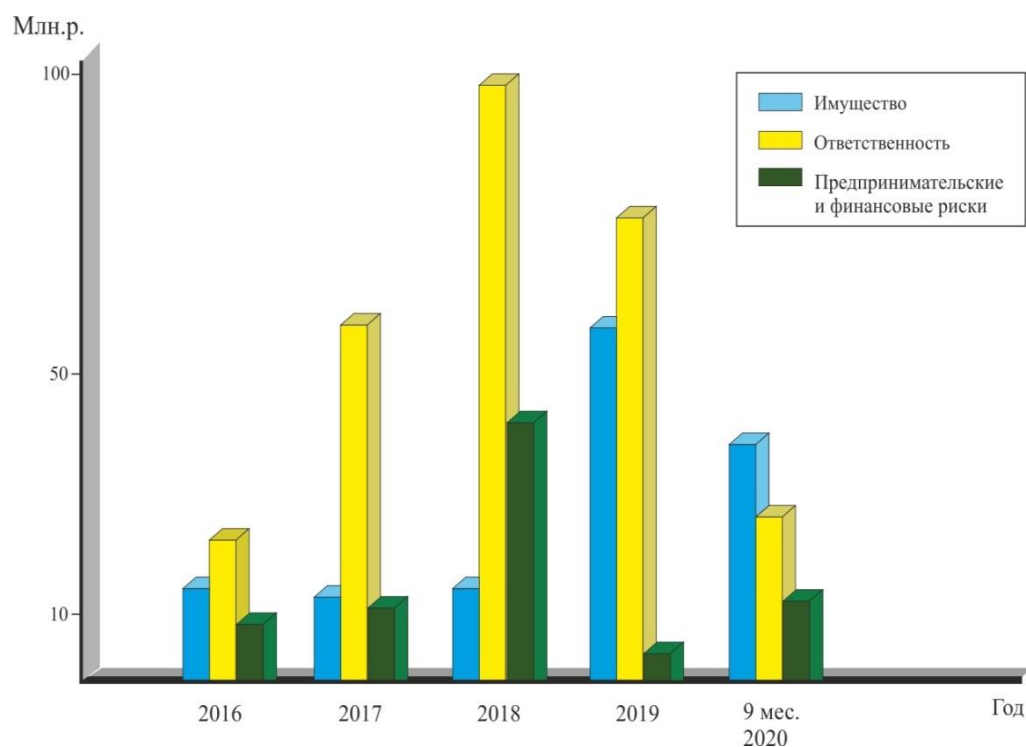


Рис. 1. Динамика развития ОВС по видам страхования

Снижение сборов по страхованию договорной ответственности свидетельствует об уменьшении интереса и потребности со стороны членов ОВС страховать сложно прогнозируемые риски и увеличении внимания к другим видам страхования. Появление новых для обществ взаимного страхования продуктов, таких как страхование грузов и сельскохозяйственное страхование, позволяет сделать вывод о нарастающем интересе членов ОВС страховать свои риски, связанные со сферой деятельности страхователей, в обществах взаимного страхования, наблюдается тенденция повышения доверия к взаимному страхованию, ответственное отношение к членству в обществах взаимного страхования, а равно к повышению финансовой грамотности населения и увеличению спроса на страховые услуги, используя механизм взаимного страхования.

Динамика развития деятельности обществ взаимного страхования на рынке страховых услуг в разрезе осуществляемых добровольных видов страхования показывает увеличение спроса членов обществ взаимного страхования к иным, в том числе массовым, страховым продуктам. Рост числа членов (страхователей), появление новых ОВС на страховом рынке и направления развития действующих обществ

взаимного страхования по расширению продуктовой линейки по имущественным видам страхования показывают, что потребители страховых услуг все больше обращают свое внимание в сторону взаимного страхования как альтернативы обеспечению страховой защитой юридических и физических лиц. Развитие системы взаимного страхования, как мы видим, будет стимулировать дальнейшее трансформирование и возрастающую роль взаимного страхования, а также перспективы усиления своих позиций с точки зрения конкуренции на рынке страховых услуг, а равно повышению устойчивости и развитию страховой отрасли в целом.

Литература

1. *Белозеров С.А., Чернова Г.В., Калайда С.А.* Современные факторы развития страхового рынка // *Страховое дело.* 2018. № 6.
2. *Дадьков В.Н.* Система управления обществом взаимного страхования // *Управление страховой компанией.* 2007.
3. *Журавлева Н.В., Лопаткин Д.С.* Анализ мирового рынка взаимного страхования // *Финансы и кредит.* 2018.
4. *Логвинова И.Л.* Взаимное страхование — перспективное направление развития страховой отрасли в Российской Федерации // *Финансы и кредит.* 2009.
5. *Мажуховский Е.А.* Взаимное страхование в России: состояние и перспективы развития // *Путеводитель предпринимателя.* 2014.
6. *Суринов А.Е.* Экономическая статистика в страховании: учебник для вузов / М.: Юрайт, 2020.
7. *Турбина К.Е., Дадьков В.Н.* Взаимное страхование / М.: Анкил, 2007.
8. *Чернова Г.В.* Страхование и управление рисками: учебник для бакалавров / М.: Юрайт, 2019.
9. *Черногузова Т.Н.* Преимущества и перспективы взаимного страхования в России // *Финансы.* 2018.
10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/insurance>.
11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/socialcmf_agenda/social-cmaf-mutuals.htm.

Елена Васильевна Соколовская

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Развитие InsurTech под влиянием пандемии COVID-19: ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ

Аннотация. В статье рассмотрены основные вызовы для развития сектора современных технологий в страховании (InsurTech) в странах мира, связанные с влиянием пандемии COVID-19. На основании анализа современных исследований определены три ключевые группы вызовов для компаний страховой отрасли и их основные составляющие: 1) финансовые вызовы, главными из которых являются изменения в структуре капитальных затрат страховых компаний, изменения профилей риска и неоднозначное влияние на прибыльность; 2) технологические вызовы, которые касаются, прежде всего, обеспечения кибербезопасности и эффективной работы с большими данными (Big Data); 3) регуляторные вызовы, заключающиеся в активизации сотрудничества регуляторов со страховой отраслью. Выявлено, что InsurTech-стартапы могут эффективнее реагировать на данные вызовы, в сравнении с «традиционными» страховыми компаниями.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, современные технологии, стартапы, InsurTech, COVID-19.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00785 «Цифровые финансовые технологии как фактор развития страхового рынка в РФ»

Olena Sokolovska

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

InsurTech under the influence of COVID-19 pandemic: main challenges

Abstract. The article investigates main challenges for development of InsurTech in countries worldwide related to the impact of COVID-19 pandemic. The analysis of current research allowed to determine three main groups of challenges for insurance companies and their basic components: 1) financial challenges chief among them the changes in the structure of capital expenditure of insurance companies, changes in risk profiles, and a mixed impact on profitability; 2) technological challenges concerning principally cybersecurity and big data; 3) regulatory challenges including enhanced cooperation of regulatory bodies with insurance industry. We determine that InsurTech companies can be more effective in responding for these challenges compared to “traditional” insurance companies.

Keywords: insurance; insurance companies; advanced technologies; startups; InsurTech; COVID-19

The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00785 “Digital financial technologies as a development driver of insurance market in Russia”

Введение

На сегодняшний день общество находится на этапе глобальных изменений, вызванных такими мегатрендами, как цифровизация, демографические изменения, изменения климата [3]. Пандемия COVID-19 имела беспрецедентное влияние на экономику стран и регионов мира. Правительства отдельных государств предпринимали попытки остановить распространение вируса посредством таких превентивных мер, как ограничение деятельности бизнеса и локдауны. Воздействию COVID-19 подверглось большинство отраслей, и страхование не стало исключением. Этот кризис и ответы прави-

тельства на вызовы пандемии кардинально изменили жизнь и деятельность граждан и страхового бизнеса, повлияв таким образом на эффективность деятельности и практику выплаты страховых возмещений страховыми компаниями. В свою очередь, инициативы страхового сектора также влияли на тренды 2020 г. Помимо «традиционных» мероприятий, связанных с предоставлением льгот и исключений для компаний и физических лиц по уплате взносов, компании активно внедряли современные технологии в страховании (InsurTech), как при работе с клиентами, так и в собственных бизнес-процессах.

Основная часть

Пандемия COVID-19 и связанные с ней ограничения привели к тому, что большинство игроков рынка InsurTech пересмотрели свои краткосрочные потребности и долгосрочные стратегии. Однако неизменным фактором осталась восходящая траектория цифровизации. Влияние пандемии стало стимулом для использования новых мобильных приложений и других онлайн-платформ для обеспечения потребностей клиентов. К другим направлениям, которые также активизировались, можно отнести:

- самостоятельное приобретение клиентами страховых продуктов онлайн;
- расширение использования цифровых каналов дистрибуции и предоставления документов в электронном виде;
- рост объема сбора данных и аналитики данных;
- ускорение обработки страховых претензий в безбумажном виде [2; 5].

Пандемия COVID-19 негативно повлияла на развитие рынка InsurTech в целом, что выразилось в сокращении общего количества инвестиционных сделок в данном сегменте рынка.

Максимальное количество сделок пришлось на США — мирового лидера как на рынке InsurTech, так и на рынке финансовых технологий в целом. Далее со значительным отрывом следуют Великобритания и страны Азии — Китай и Индия.

Анализ современных исследований позволил объединить основные вызовы, связанные с пандемией COVID-19 на рынке InsurTech, в три группы: 1) финансовые; 2) технологические; 3) регуляторные.

Рассмотрим подробнее ключевые составляющие данных вызовов.

I. Финансовые вызовы связаны с ограничениями в открытии нового бизнеса, а также последствиями для финансовых результатов компаний. Основные составляющие данной категории включают следующие.

1. Неопределенность объемов операционной деятельности страховых компаний. Речь идет о разнонаправленном влиянии пандемии на деятельность фирм. Так, например, отмечается сокращение страховых премий за счет уменьшения продаж автомобилей и недвижимости, ограничений на поездки и путешествия при одновременном росте спроса на медицинское страхование и страхование жизни физических лиц.

2. Неоднозначное влияние на прибыльность. Эта составляющая непосредственно связана с предыдущей: сокращение страховых требований по автомобильному страхованию, проводящих к краткосрочному росту прибыльности андеррайтинга, при одновременном потенциальном росте требований в отрасли медицинского страхования, что может обусловить сокращение рентабельности андеррайтинга для страховщиков, занятых в данной отрасли.

3. Изменение платежеспособности вследствие влияния изменений на рынке на доходность инвестиций. Речь идет об увеличении уровня риска из-за более высокой волатильности рынка и более низких процентных ставок.

4. Снижение возможности уплаты страховых взносов страхователями.

5. Изменение профиля риска вследствие возникновения нестандартных профилей рисков потребителей, обусловленных пандемией.

6. Изменения в структуре капитальных затрат страховщиков. На рынке InsurTech страховые компании выступают не только источником инвестиций, но и генератором новых страховых продуктов, содержащих решения для нижнего и среднего звена. В начале 2020 г. страховые компании стремились извлечь выгоду из растущего страхового рынка, инноваций, эффективного управления изменениями в законодательстве и повышения экономической эффективности. Сейчас же большинство компаний перешло к вопросам экономии денежных средств, решению проблемы нехватки кадров, обеспечению стабильности. На сегодняшний день темпы роста капитальных затрат страховых компаний снизились, имеется тенденция к перераспределению рисков по собственным инвестиционным портфелям. Компании InsurTech особенно подвержены этому сдвигу, поскольку многие из них являются стартапами, существенно зависящими от внешнего финансирования, а ряд из них на данном этапе еще не способны генерировать достаточный уровень дохода. Это способствует потенциальному сокращению инвестиций в InsurTech-стартапы со стороны страховых компаний, банков, венчурных компаний и других инвесторов [6].

II. Технологические вызовы заключаются в изменении способов взаимодействия с клиентами, изменении порядка работы, а также в развитии и совершенствовании операционных составляющих страховой деятельности. Главные составляющие технологических вызовов включают следующие:

1. Адаптация сотрудников страховых компаний к удаленной работе, в том числе психологическая.

2. Работа с большими объемами данных (BigData) и киберриски, что ставит задачу обеспечения бесперебойной работы центров обработки данных, достаточной пропускной способности сетей, а также обеспечение кибербезопасности, в том числе и вследствие быстрого перехода на удаленную работу.

3. Расширение каналов распространения страховых продуктов и услуг при помощи InsurTech.

4. Изменения в портфеле и ассортименте страховых продуктов и услуг.

5. Способность страховщиков интегрировать новые API-интерфейсы, технологические изменения и процессы в условиях локдауна.

6. Проблемы с аутсорсинговыми поставщиками услуг, связанные с локдаунами, в отдельно взятой стране. Неспособность иностранных посредников эффективно работать в условиях локдауна негативно повлияла на качество услуг страховщиков, снизив качество их работы из-за недоступности или ограниченности доступа к ресурсам [4; 5].

III. Регуляторные вызовы включают взаимодействие регуляторов с компаниями страховой отрасли и формирования соответствующего законодательного пространства [1]. Основные регуляторные вызовы касаются следующих аспектов:

1. Регулирование сегмента B2C.

2. Внедрения новых стандартов отчетности страховщиков.

3. Активизация сотрудничества регуляторов со компаниями страховой отрасли в целях продвижения определенных технологий, обусловленная сохраняющимися спросом потребителей на страховые продукты и услуги, приобретаемые посредством традиционных каналов сбыта, при одновременном стремлении страховщиков управлять страховыми требованиями в виртуальной среде.

Выводы

Пандемия COVID-19 обусловила активизацию необходимости поиска средств для взаимодействия с клиентами в цифровом формате с одновременной необходимостью сохранения человеческого фактора как составляющей опыта работы с клиентами.

Ключевые направления деятельности компаний на рынке InsurTech на сегодняшний день включают обеспечение финансовой устойчивости (в том числе, и выживание); оптимизацию структуры затрат; противодействие киберрискам и обеспечение кибербезопасности; эффективное взаимодействие с регуляторами рынка. Ключевым преимуществом InsurTech-стартапов в среднесрочной перспективе является тот факт, что пока более крупные игроки будут пытаться наверстать упущенное в оцифровке своих систем, «единороги» и стартапы будут готовы (за счет своей гибкости, технической инфраструктуры и активным прямым продаж) воспользоваться преимуществами развивающегося страхового ландшафта.

Литература

1. *Белозеров С.А.* InsurTech: модификация регуляторных функций / Сб. трудов XXI Международной научно-практической конференции «Вклад страховой теории и практики в повышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики». Псков: Псковский государственный университет, 2020. С. 59–65.
2. *Соколовская Е.В.* Развитие InsurTech в современных условиях: технологии и рынки // Сб. трудов XXI Международной научно-практической конференции «Вклад страховой теории и практики в повышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики». Псков: Псковский государственный университет, 2020. С. 108–113.
3. *Belozyorov S., Sokolovska O., Kim Y.* Fintech as a Precondition of Transformations in Global Financial Markets // *Foresight and STI Governance*. 2020. Vol. 14 (2). P. 23–35. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.2.23.35
4. Beyond COVID-19. Action plan for Singapore Insurance industry. Financial, operational and regulatory impact and perspectives. PwC, May 2020.
5. COVID-19 Impact on InsurTech: Considerations for InsurTech Companies, Their Investors and Traditional Insurers. Mayer Brown, May 12, 2020.
6. How will InsurTech be impacted by COVID-19? Freshfields Bruckhaus Deringer, 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://emm.freshfields.com/t-t-B9BB4ABDC252948A2540EF23F30FEDED> (дата обращения: 01.02.2021).
7. Quarterly InsurTech Briefing. Q4 2020. Willis Towers Watson & CBINSIGHTS, January 2021.

Юлия Александровна Тарасова

НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург,
Российская Федерация, 190121, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16

Таисия Викторовна Шувалова

ООО «Ворлдвайд Клиникал Трайалз» (ООО «ВКТ»)
Российская Федерация, 195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 64

Российские особенности внедрения методологии директивы SOLVENCY-II

Аннотация. Официально обозначенное намерение ЦБ РФ внедрить требования Solvency-II на российский рынок и отсутствие детальных исследований на тему влияния новых требований на структуру и устойчивость рынка доказывают актуальность данного исследования. В процессе проведения исследования мы обратили внимание на различные сложности. Например, уже несколько лет широко используемые в рамках Solvency-II понятия могут отсутствовать или иметь иное значение в российской практике при их адаптации. Можно также высказать предположение о том, что изначальным требованиям Solvency-II будет необходима дополнительная расшифровка, коррекция для введения их на территории РФ. Значит можно сформулировать исследовательский вопрос следующим образом: выявить проблемы имплементации европейской методологии на российском рынке. Некоторые особенности страхования и будущие изменения могут оказать существенное влияние на степень применимости стандартных требований и формул Solvency-II на российском рынке с учетом его специфики.

Ключевые слова: платежеспособность, европейская методика, риск-ориентированный подход.

Julia A. Tarasova

NRU HSE -Saint-Petersburg,
16 Soyuzna Pechatnikov Street, St Petersburg, 190121, Russian Federation

Taisija V. Shuvalova

Worldwide Clinical Trials
64 Malookhtinsky Ave., St Petersburg, 195112, Russian Federation

Russian features of the implementation of the methodology of the SOLVENCY-II directive

Abstract. The official intention of the Central Bank of the Russian Federation to implement the Solvency-II requirements on the Russian market and the lack of detailed studies on the impact of the new requirements on the structure and stability of the market prove the relevance of this study. In the process of conducting the study, we drew attention to various difficulties. For example, the concepts that have been widely used in the framework of Solvency-II for several years may be absent or have a different meaning in Russian practice when they are adapted. It can also be assumed that the initial requirements of Solvency-II will need additional interpretation, correction for their introduction on the territory of the Russian Federation. So we can formulate the research question as follows: to identify the problems of implementing the European methodology in the Russian market. Some insurance features and future changes may have a significant impact on the degree of applicability of the standard requirements and Solvency-II formulas in the Russian market, taking into account its specifics.

Keywords: solvency, European methodology, risk-based approach.

Введение

К концу XX в. страховой рынок РФ принял требования Solvency-I. Однако более чем через десять лет появилась необходимость взять на вооружение новую директиву

(Solvency-II), которая до настоящего времени остается на стадии серьезного обсуждения. Осенью 2017 г. была принята «Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации» (далее — Концепция) и начаты действия по внедрению требований директивы Solvency-II, которые запланировано завершить к 2022 г. Для страховщиков ЕС требования Solvency-II были полностью введены с 2016 г., частично же их имплементация началась уже в 2013 г. (Solvency-II, 2009). Суммарно же разработка и полное введение требований директивы в Европе заняли 16 лет, так как первые обсуждения новых норм начались еще в 2001 г. Возможно, российский рынок, используя опыт европейских коллег, пройдет этот путь быстрее. Соответственно, необходимо разобраться с техническими требованиями, изложенными в документах. Описание технических требований, предъявляемых директивой, представляют собой четко расписанную методологию. Однако при ее использовании необходимо помнить про особенности, которые могут усложнить ее применение в российской действительности. Полученные в ходе работы результаты могут быть использованы в том числе для дальнейших исследований страхового рынка. Таким образом, цель исследования — выявить проблемы имплементации европейской методологии на российском рынке.

Исследование

Переход на европейские требования Центральный банк официально обозначил концепцией, которая основывается на директиве Solvency-II. В этом документе особо подчеркивалось значение страхового сектора для Российской Федерации и нацеленность регулятора на обеспечение его конкурентоспособности и устойчивости. Среди основных целей, для достижения которых Банк России планирует ввести принципы риск-ориентированного подхода в российском страховании, отмечались: достижение более высокого уровня доверия к страхованию в России в целом за счет понижения и максимально возможной нейтрализации риска неплатежеспособности; модернизация системы российского страхового законодательства; необходимость повышения уровня прозрачности деятельности страховых организаций. (Концепция внедрения, 2017) Достаточный уровень конкурентоспособности отечественных страховщиков перед иностранными, а также их выход на зарубежный рынок обязывает соответствовать заданному уровню надежности. Следовательно, осуществление перехода на Solvency-II является теоретически разумным и обоснованным шагом. Кроме того, в середине 2018 г. Президентом Российской Федерации был подписан закон о последовательном увеличении минимального размера уставного капитала страховых организаций. Однако из-за двух существенных факторов (треть рынка не готова к таким размерам и коронавирус) пока неофициально было выдвинуто предложение о продлении сроков до 2023 г. Тем не менее подобное увеличение капиталов приведет к повышению уровня устойчивости страховщиков, что подготовит их к введению новых требований к платежеспособности согласно директиве.

Для оценки того, насколько страховой рынок России в его текущем состоянии готов к предстоящему переходу на новые требования к платежеспособности, нужно провести максимально приближенную к требованиям директивы Solvency-II процедуру расчета требования к капиталу для обеспечения платежеспособности (SCR). Основным источником информации для практической части исследования служили требования, обозначенные в QIS5, перевод и интерпретация статей которого проводился авторами самостоятельно. При необходимости указывались поправки на особенности функционирования российской системы страхования. Директива Solvency-II содержит определенные требования к платежеспособности, которым изначально должна соответствовать компания. Основными моментами, которые должны учитываться, являются ис-

пользование МСФО для подготовки финансовой документации и превышение порогового значения объема собираемых за год премий брутто, которое равно 5 миллионам евро¹. Соответственно, если мы решим применить методику расчета для российских страховщиков, у нас будут критерии отбора компаний для исследования.

Кроме этого, директива и технические требования QIS5 содержат еще несколько уточнений, которые могут оказаться важными в контексте данного исследования. Мы обратим внимания на четыре ключевых аспекта. Во-первых, погрешности при расчете любого из параметров значимы, если они могут оказать влияние на принятие экономических решений соответствующими ответственными лицами. Во-вторых, страховщики должны при необходимости самостоятельно привлекать внимание регулятора к любым конфликтам совместимости требований МСФО и директивы. Кроме того, происходят регулярные улучшения и модификации. Например, ближайшие изменения должны были обсуждаться в январе 2021 г., но были отложены из-за коронавируса. В-третьих, необходимо рассчитывать различные поправочные коэффициенты и специальные параметры для ряда стран. Для РФ подобных расчетов не проводилось, вследствие чего их либо будет необходимо разрабатывать самостоятельно, либо добавить в более поздние редакции документа. Наконец, в-четвертых, одним из значительно влияющих нововведений является принцип содержания, который требует от страховщиков ориентироваться на технику отнесения страхового и перестраховочного обязательства по двум видам страхования — страхования жизни и остальным видам (не жизни). В сфере страхования жизни на российском рынке, а именно в инвестиционном страховании жизни, недавнем флагмане рынка — существует крупная проблема, связанная с мисселингом². (ЦБ РФ, 2018; «Коммерсантъ», 2018)

Как мы уже упоминали выше, одним из основных параметров требований Solvency-II является SCR, или требование по капиталу для обеспечения платежеспособности. В Solvency-II указывается, что параметры и предположения, заложенные в расчете данного показателя, соотносят его со стоимостной мерой риска (VaR) собственных средств страховщика на уровне значимости 99,5 % для периода длительностью 1 год. SCR является комплексным параметром, состоящим из нескольких модулей (рис. 1).

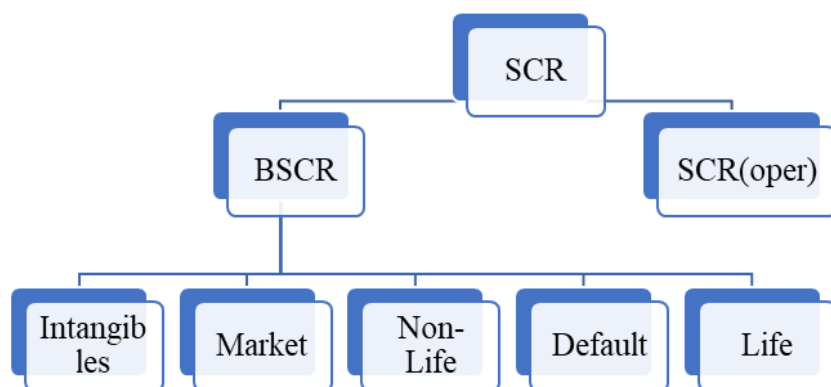


Рис. 1. Общая структура SCR (источник — директива Solvency-II)

Совокупное требование по капиталу ($SCR_{общ}$) представляет собой сумму двух модулей: базового требования по капиталу BSCR и требования по капиталу с учетом операционного риска SCR_{oper} . В свою очередь, BSCR подразделяется еще на несколько

¹ При курсе евро на 01.05.2019, равном 72,3 руб., в рублевом эквиваленте данное требование равно 361,5 млн руб.; на 01.02.21 — курс 91,83 — 459,1 млн руб.

² Мисселинг — навязывание услуги предложением замены одной услуги на другую без пояснения их различий.

блоков по видам рисков. Часть этих рисков также в дальнейшем подразделяется на более мелкие категории: риск, связанный с нематериальными активами, рыночный риск, риск, связанный с андеррайтингом рисков видов страхования (не жизни), риск дефолта и риск, связанный с андеррайтингом жизни. Кроме того, существует блок рисков по страхованию здоровья, которое относится к страхованию жизни или рисковым видам страхования согласно своей структуре. Данный блок (модуль) представляет определенную сложность для применения на российском рынке. Разделение его на страхование жизни и на рисковые виды страхования должно производиться страховщиком в зависимости от того, как организован процесс внутри компании. С высокой долей вероятности разновидности страхования здоровья в РФ могут быть отнесены страховщиками к страхованию жизни, хотя по законодательству это скорее иные виды, чем страхование жизни.

Базовое требование по капиталу для обеспечения платежеспособности BSCR объединяет несколько блоков, отвечающих за требования по капиталу соответственно разным группам рисков. В данный модуль входят следующие типы рисков: рыночный, связанный с андеррайтингом не жизни и жизни, с оценкой нематериальных активов, с дефолтом контрагента. О проблемах с видами страхования жизни мы писали чуть ранее. Для того чтобы посчитать требования по капиталу для риска контрагента, необходима подробная информация о перестраховщиках, с которыми сотрудничает компания, и условиях договоров с ними, а информация подобного рода входит во внутренние данные компании.

Минимальное требование к капиталу MCR является «пороговым значением», сигнализирующим о том, какой минимальный объем собственных средств должна иметь компания. MCR можно назвать смягчающей или предупредительной величиной, так как, если компания вышла за пределы своего SCR, но стоимость собственных средств не упала ниже значения MCR, она имеет право на исправление ситуации в течение определенного периода времени. Значение собственных средств меньше MCR сопровождается изъятием лицензии. Для данного параметра существуют граничные значения: так, MCR не может быть ниже, чем 25 % от SCR, но не должен превышать 45 % SCR. В какой-то степени установленная граница облегчает задачу исследователя при расчете этой величины.

Операционный риск SCR_{oper} , согласно QIS5, — это риск потерь в результате неадекватно сформированных или невыполняющихся внутренних процессов (операционной деятельности внутри предприятия), или потерь, зависящих от действий персонала и функционирования систем, или потерь, зависящих от внешних событий. Также данный модуль включает в себя правовой риск, но не включает репутационный риск.

Требование по капиталу для риска, связанного с нематериальными активами SCR_{intang} , согласно директиве, касается двух типов рисков: рыночного, так как в ситуации падения ликвидности или цен на рынке они могут оказывать дополнительное влияние на цены, и внутреннего, в силу специфической природы некоторых элементов.

Требование по капиталу для рыночного риска SCR_{mkt} связано с особенностью его возникновения: из-за уровня волатильности рыночных цен финансовых инструментов. В первом модуле учитывается несколько рисков, а именно: процентной ставки, ценных бумаг, имущества, спреда, концентрации премии (надбавки) за неликвидность и валютный риск. Для трех следующих модулей (риск спреда, риск концентрации и риск премии за неликвидность) в QIS5 требуется внутренняя информация страховщика с детализацией вплоть до индивидуальных ценных бумаг и договоров страхования, поэтому подобные расчеты может проводить только страховая компания или лицо, обладающее доступом к подобной информации.

Требование по капиталу для процентного риска Mkt_{int} обладает другой особенностью: риск выражается в чувствительности чистых активов компании к волатильности процентной ставки на рынке за счет наличия у компании активов, на которые подобный шок может оказать влияние. Шок определяется следующим образом: процентная ставка по рынку для соответствующего срока умножается на $(1 + s)$ для верхнего или нижнего шока, где степень изменения s заранее определена требованиями QIS5. Соответственно, в российской практике наши расчеты будут зависеть от того, указывает ли фирма данную информацию или нет. В последнем случае можно, например, брать усредненные значения шока. **Риск ценных бумаг Mkt_{eq}** концентрируется на волатильности цен этих бумаг. Учет падения стоимости ценных бумаг предприятий происходит двумя путями: на 30 % для бумаг, выпущенных странами ЕЭП или ОЭСР (ЕЕА и OECD), или на 40 % для всех прочих. В случае если компании не уточняли выпускающую страну, считалось, что все бумаги компании относятся к категории, для которой шок будет равен 40 %. **Требование по капиталу для валютного риска Mkt_{fx}** связано с изменениями в волатильности обменных курсов. В рамках QIS5 местной валютой считается та, в которой подготавливаются формы отчетности. Для России это рубли, а для остальных валют котировка будет происходить как для иностранных. «Верхний» и «нижний» шок может быть представлен повышением и понижением обменных курсов иностранных валют на 25 %.

Имущественный риск Mkt_{prop} связан с чувствительностью активов, обязательств и финансовых инвестиций к уровню волатильности рыночных цен на имущество. При этом имуществом считаются земля, строения и инвестиционная собственность. Шок в данном случае может быть представлен единовременным падением стоимости имущества компании на 25 %. **Риск, связанный с андеррайтингом рисков видов (страхования не жизни)** связан с особенностями принятия и исполнения обязательств по рисковому виду страхования, а также процессов, происходящих во время осуществления данного бизнеса. В данной категории рассматривается 3 подмодуля: риск премий и резервов, риск расторжения или изменения договоров, катастрофический риск.

Риск премий, согласно QIS5, связан с колебаниями во времени происхождения, частоте и силе страховых событий, а **риск резервов** отражается в колебаниях во времени и объеме урегулирования претензий. Расчет производится в несколько этапов, в которых используются объем выплат и премий по виду страхования. Иногда для большей точности расчета применяется поправка на географический фактор с дополнительной сегментацией данных показателей. Однако вся Россия будет попадать в один сегмент «Восточная Европа», поэтому данная корректировка неприменима в данном случае. Какие-либо дополнительные поправки в этом направлении, вероятно, стоит ожидать только после имплементации Solvency-II в России.

Риск досрочного расторжения или изменения каких-либо (заранее оговоренных при заключении) условий договоров, согласно директиве, относятся к особым условиям. Проведение расчета для максимальной точности должно быть для каждого отдельного договора, но, как было отмечено на обсуждении директивы в 2018 г., многие страховщики находят данный раздел проблематичным для расчета и затратным по времени. В связи с этим было принято решение об обсуждении и возможной разработке упрощения расчета по данному параметру. Эта информация также является внутренней информацией страховщика, поэтому расчет может быть основан на экспертных оценках веса подобного риска и его влияния на деятельность страховщика. Согласно таким оценкам, для страхования жизни, в котором данный риск называется одним из самых важных, он не превышает 6 % по влиянию на исходные показатели. Для страхования,

связанного с рисковыми видами, можно предположить, что данный риск в обычных условиях будет оказывать влияние в пределах 3–3,5 %.

Катастрофический риск — риск потерь или негативных для страховщика изменений в стоимости страховых обязательств, возникших в результате значительной неопределенности установления цен и предположений относительно требуемого объема резервов в связи со стихийными бедствиями или чрезвычайными событиями. QIS5 предлагает три вида рисков по стихийным бедствиям: риск наводнения, риск землетрясения и риск урагана. Для каждого из данных рисков требованием является суммарная страховая стоимость застрахованных объектов. В условиях проведения расчетов для Российской Федерации данное разбиение усложняется тем, что, как правило, страхование имущества производится как комплексная мера, включающая в себя ряд оговоренных страховых случаев из разных областей, в том числе и стихийных бедствий. Для расчета необходимо вносить уточнения и корректировки для требуемых параметров: усредненное значение тарифных ставок; страховая сумма и стоимость застрахованного имущества равны и т. д.

Заключение

Адекватное функционирование Solvency-II основано не только на технических аспектах, но и на полноте и подробности данных из смежных сфер, а также на здоровье финансовой сферы в целом. Поэтому подготовка к внедрению директивы должна включать в себя не только введение новых требований на страховом рынке, но и постоянное наблюдение за изменениями и модификациями МСФО. Российским страховщикам придется столкнуться с абсолютно новыми требованиями, значительную роль в которых играет качество риск-менеджмента компании. Развитие релевантной современным требованиям системы управления рисками потребует не только дополнительных затрат, но и освоения новых для российского рынка техник расчета и терминологии. Уже несколько лет широко используемые в рамках Solvency-II понятия могут отсутствовать или иметь иное значение в российской практике при их адаптации. Можно также высказать предположение о том, что изначальным требованиям Solvency-II будет необходима дополнительная расшифровка, коррекция для введения их на территории РФ.

Данное исследование было нацелено на выяснение того, насколько процесс внедрения требований директивы будет проблематичным. Пока мы провели качественный анализ, делая упор на степень доступности информации. Мы предполагаем, что первоначально введение Solvency-II не окажет большого влияния на количество компаний на рынке, так как, скорее всего, они будут соответствовать минимальному требованию по капиталу. Однако существует вероятность уменьшения объема рынка через год после введения новых требований, так как после 9 месяцев, которые даются на достижение уровня SCR страховщиком, может начаться отзыв лицензий. Лидеры рынка уже готовы к принятию и имплементации новых требований. Средние и мелкие страховщики с высокой долей вероятности не смогут подстроиться под новые требования в обозначенные сроки и будут вынуждены уйти с рынка в той или иной форме. Для проверки данной гипотезы можно будет обратиться к сравнению количества компаний на рынке в настоящее время и их количества в 2022 г. после введения новых требований по объему уставного капитала.

В числе проблем, с которыми могут столкнуться наши страховщики, можно выделить: недостаточность статистических и исторических данных, отсутствие широкого спектра надежных инструментов финансовой защиты, проблемы с использованием МСФО. Как отмечалось, страховщики в большинстве случаев не обращаются к внешним экспертам по МСФО, предпочитая имплементировать стандарты в свою деятель-

ность самостоятельно. В целом введение Solvency-II может означать крупные изменения для российского страхового рынка, а в случае совместного вместе с этим процессом прихода иностранных страховщиков на рынок эффект может усилиться даже в большей степени.

Литература

1. Веб-ресурс «Страхование Сегодня» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.insur-info.ru>.
2. Материалы с сайта EIOPA [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://eiopa.europa.eu>.
3. Материалы с сайта АСН [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.asn-news.ru>.
4. Материалы с сайта «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru>.
5. *Писаренко Ж.В., Солопенко Е.В.* Сравнительный анализ подверженности рискам региональных и федеральных страховых организаций на страховом рынке России // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 5–3. С. 621–626.
6. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru>.
7. *Чернова Г.В., Калайда С.А.* Роль страхования в обеспечении устойчивого развития российской экономики и общества // *Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы*. Санкт-Петербург: Издательство СПбГУ, 2017. С. 9–29.

Оксана Александровна Теляк

Полесский государственный университет,
Беларусь, 225710, Пинск, ул. Днепровской Флотилии, 23

Наталья Владимировна Покровская

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Налоговое стимулирование розничных банковских вкладов: опыт стран Союзного государства

Аннотация. Исследование посвящено сравнительному анализу сберегательного поведения населения и значимости банковских вкладов в странах Союзного государства, а также влиянию налогового регулирования на сроки привлечения средств в банковскую систему Республики Беларусь. Проиллюстрированы параметры банковской системы, схожие для Беларуси и России; за период с 2014 по 2020 г. проанализированы тенденции изменения значимости депозитов физических лиц в странах Союзного государства, охарактеризована структура банковских вкладов населения в Беларуси и России. Выделены два ключевых различия в привлечении средств населения в банковские вклады в странах Союзного государства: более высокая доля депозитов физических лиц в национальной валюте в России и более высокая доля депозитов физических лиц, привлеченных на срок более одного года, в Беларуси. Показано, что порядок налогообложения доходов физических лиц по банковским вкладам в Республике Беларусь имел следствием значимое повышение долгосрочных депозитов. Результаты проведенного исследования представляют интерес для оценки возможностей применения инструментов налогового регулирования сбережений населения в Российской Федерации.

Ключевые слова: банковская система, сбережения, срок размещения банковского вклада (депозита), доход по банковскому вкладу, налог на доходы физических лиц.

Oksana A. Telyak

Polesky State University, st. Dnieper Flotilla, 23, Pinsk, 225710, Belarus

Natalia V. Pokrovskaja

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Tax incentives for retail bank deposits: experience of the countries of the Union State of Russia and Belarus

Abstract. The study is devoted to a comparative analysis of the savings behavior of the population and the importance of bank deposits in the countries of the Union State, as well as the impact of tax regulation on the timing of raising funds in the banking system of the Republic of Belarus. The parameters of the banking system are illustrated, which are similar for Belarus and Russia; for the period from 2014 to 2020, trends in the significance of deposits of individuals in the countries of the Union State were analyzed, the structure of bank deposits of the population in Belarus and Russia was characterized. Two key differences in attracting funds from the population to bank deposits in the countries of the Union State are highlighted: a higher share of deposits of individuals in national currency in Russia and a higher share of deposits of individuals attracted for a period of more than one year in Belarus. It is shown that the procedure for taxation of personal income on bank deposits in the Republic of Belarus resulted in a significant increase in long-term deposits. The results of this study are of interest for assessing the possibilities of using tools for tax regulation of household savings in the Russian Federation.

Keywords: banking system, savings, deposit term, income from a bank deposit, personal income tax

Введение

Относительно мелкие, разрозненные сбережения домашних хозяйств, аккумулированные финансовыми посредниками, трансформируются ими в капитал, обладающий

существенным инвестиционным потенциалом в рамках экономики страны [Инвестиционный мониторинг..., 2020]. Именно домашние хозяйства наиболее склонны к формированию сбережений, в то время как основным интересом бизнеса в этом аспекте является заимствование дополнительных ресурсов для конкретных целей развития [Теляк, 2012]. Безусловно, бизнес заинтересован в привлечении средне- и долгосрочных ресурсов для реализации инвестиционных проектов. Однако волатильность экономических и политических процессов не стимулирует долгосрочные сбережения. Данная дилемма сложна, но имеет некоторые инструменты решения в мировой практике. Целью данной работы является раскрытие опыта стран Союзного государства в применении инструментов налогового стимулирования размещения банковских вкладов (депозитов) физических лиц, мотивации увеличения сроков их размещения для включения в инвестиционный процесс на микро- и макроуровнях.

Авторы статьи, являясь резидентами стран Союзного государства, раскроют заслуживающий освещения опыт Республики Беларусь и Российской Федерации в аспекте налогообложения банковских вкладов (депозитов) физических лиц и стимулирования возрастания срочности их размещения. Финансово-банковские системы стран Союзного государства достаточно близки в силу общих исторических, экономических и культурных истоков (см. подробнее: [Иванов и др., 2016; Реформирование институтов..., 2017]. Безусловно, масштабы финансовых и банковских систем стран различаются, их глубина разнится, однако некоторые качественные показатели достаточно близки. Например, по данным Всемирного банка за 2017 г. [Global Financial Development Report, 2019], в обеих странах уровень активов банковского сектора составляет 50–60 % внутреннего валового продукта; банковский спред находится на уровне 3–5 %; 20–30 % держателей кредитных карт составляет население. Схожи банковская концентрация (активы трех крупнейших банков в активах банковской системы) — 50–60 %, а также значимость депозитов — 30–50 % ВВП.

Привлечение сбережений населения в банковские вклады в Беларуси и России

Депозиты физических лиц преобладают над депозитами юридических лиц и в Беларуси, и в России (табл. 1). С 2014 г. значимость средств, привлеченных банковскими организациями у населения, изменяется: в Республике Беларусь депозиты организаций увеличивались более быстрыми темпами, чем вклады населения, что привело к снижению их доли с 65 % в 2015 г. до 52 % в 2020 г.; динамика депозитов юридических лиц в российских банках также влияла на значимость депозитов физических лиц в Российской Федерации, темпы роста которых с 2017 г. сохраняются на схожем уровне.

Таблица 1.

Депозиты физических лиц в банковских системах Беларуси и России

Период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Депозиты в банковской системе Республики Беларусь							
1.1. Депозиты всех секторов экономики в банках РБ, млрд бел. руб.	213 784	295 207	29 946	34 796	37 490	42 303	42 978
1.2. Депозиты физических лиц в банках РБ, млрд бел. руб.	134 333	192 720	19 074	20 104	22 174	24 019	22 258
1.2.1. Доля в общем объеме депозитов секторов экономики в банках, в %	63	65	64	58	59	57	52

Период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.3. Депозиты физических лиц в национальной валюте, млрд бел. руб.	39 612	40 215	4 521	5 531	6 768	8 162	7 176
1.3.1. Доля в общем объеме депозитов физических лиц, в %	29	21	24	28	31	34	32
1.4. Депозиты физических лиц в иностранной валюте, млрд бел. руб.	94 721	152 505	14 553	14 572	15 406	15 857	15 082
1.4.1. Доля в общем объеме депозитов физических лиц, в %	71	79	76	72	69	66	68
2. Депозиты в банковской системе Российской Федерации							
2.1. Депозиты всех секторов экономики в банках РФ, млрд руб.	42237	40585	43887	50112	52 233	58125	42237
2.2. Депозиты физических лиц в банках РФ, млрд руб.	23219	24200	25987	28460	30 549	32556	23219
2.2.1. Доля в общем объеме депозитов секторов экономики в банках, в %	55	60	59	57	58	56	55
2.3. Депозиты в национальной валюте, млрд руб.	16398	18 477	20647	22352	24 573	25614	16398
2.3.1. Доля в общем объеме, в %	71	76	79	79	80	79	71
2.4. Депозиты в иностранной валюте, млрд руб.	6821	5 724	5345	6109	5 976	6943	6821
2.4.1. Доля в общем объеме, в %	29	24	21	21	20	21	29

Примечание: Начиная с 2016 г. статистические данные по Республике Беларусь приведены с учетом деноминации 01.07.2016 в млн белорусских рублей.

Данные за 2020 г. приведены на 01.12.20 для Республики Беларусь и 01.11.20 для России.

Источник: составлено по данным Национального банка Республики Беларусь и Центрального банка РФ.

Различия в структуре депозитов физических лиц по анализируемым странам проявляются в валюте, в которой население предполагает хранить свои сбережения в банковских организациях: если в России в среднем за 7 лет почти 77 % вкладов физических лиц привлекались в национальной валюте, то в Беларуси депозиты населения в национальной валюте составляли лишь немногим более 28 % всех депозитов населения. Данное соотношение является наглядной иллюстрацией проблемы достаточно высокой долларизации (валютизации) экономики Беларуси, когда экономические агенты в попытке застраховать риски, пытаются инвестировать в иностранную валюту. Описанные тенденции очевидны и в валютной составляющей денежной массы в Беларуси (к 2021 г. доля валютной составляющей в широкой денежной массе составила 60 %).

В рамках дальнейшего сравнительного анализа сбережений населения в банковских организациях в странах Союзного государства важно рассмотреть структуру депозитов населения исходя из их сроков.

Срочность банковских депозитов населения в России и Беларуси

В Российской Федерации преобладают вклады населения в национальной валюте, размещенные на срок от полугода до одного года (табл. 2).

Таблица 2.

Средние сроки привлеченных российскими кредитными организациями вкладов физических лиц в российских рублях, в %

Период	Срок привлечения						
	до востребования	до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет
2014	9,53	1,24	17,69	12,20	22,51	34,32	2,51
2015	5,20	0,81	16,83	25,24	30,90	20,28	0,73
2016	5,11	0,92	13,94	21,11	37,21	21,23	0,48
2017	4,47	1,49	13,92	34,35	27,29	18,12	0,36
2018	4,40	2,65	11,45	30,63	31,61	18,59	0,66
2019	5,03	5,90	12,31	22,47	34,22	19,52	0,56
2020 (январь — ноябрь)	5,71	5,45	10,90	18,42	41,92	16,91	0,69

Источник: составлено по данным Центрального банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 25.01.2021).

Наибольшей изменчивостью за семь лет характеризуется доля депозитов в российских банковских организациях сроком до тридцати дней; при этом доля вкладов сроком от одного года до трех лет оставалась наиболее стабильной и сохранялась на уровне около 20 % с 2015 по 2019 г.

Сроки, которые предпочитали физические лица для размещения новых депозитов в Беларуси, более варьировались (табл. 3). Самые большие изменения касались значимости депозитов со сроком свыше трех лет и до востребования.

Таблица 3.

Сроки привлечения новых банковских вкладов (депозитов) физических лиц в национальной валюте в Республике Беларусь, в %

Период	Срок привлечения						
	до востребования	до 1 месяца	1–3 месяца	3–6 месяцев	6–12 месяцев	1–3 года	свыше 3 лет
2014	0,94	24,73	34,91	12,70	6,83	19,78	0,11
2015	2,95	9,44	56,83	5,34	7,05	18,28	0,11
2016	7,62	10,47	32,74	10,45	9,23	29,21	0,29
2017	8,45	9,09	22,39	12,49	12,90	34,54	0,12
2018	5,09	6,92	23,95	15,86	15,56	32,51	0,11
2019	2,96	3,23	37,24	15,86	6,25	34,37	0,09
2020 (январь — сентябрь)	3,88	0,61	44,85	17,37	4,31	26,88	2,10

Источник: составлено по данным Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_11.pdf (дата обращения: 25.01.2021).

Что касается динамики сроков банковских вкладов по годам — самые существенные изменения имели место в 2020 и 2016 гг. Тренды сбережения населения в 2020 г., в рамках влияния пандемии COVID-19 на экономическую ситуацию [Россия и мир..., 2020] и финансовое поведение, требуют специального исследования. Изменения 2016 г. наглядно проявляются на рисунке 1: они связаны с ростом доли розничных вкладов, размещенных в белорусских банках на срок более одного года. Данная доля сохранилась с 2016 г. на уровне более 30 % всех депозитов физических лиц. Соответствующий показатель для Российской Федерации снизился до 22 % в 2015 г. и сохраняется с тех пор на среднем уровне порядка 20 %.

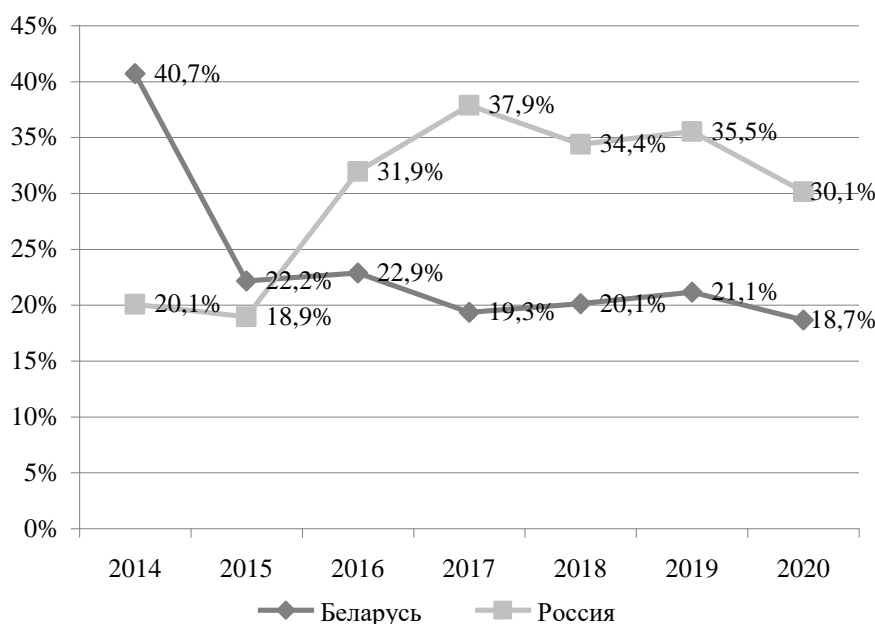


Рис. 1. Доля депозитов сроком более 1 года в срочных депозитах физических лиц¹

Изменения сроков депозитов населения в национальной валюте в странах Союзного государства в середине 2010-х гг. напрямую связаны с налоговым регулированием доходов физических лиц от сбережений.

Налогообложение процентных доходов населения в странах Союзного государства

В Беларуси до 2016 г. доходы населения по банковским вкладам были освобождены от обложения налогом на доходы физических лиц с целью стимулирования организованных сбережений физических лиц в банковской системе. С 1 апреля 2016 г. на данные доходы было распространено действие подоходного налога с единой ставкой 13 %. Однако, в соответствии Декретом Президента Республики Беларусь № 7 от 11.11.2015 «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)», налогом облагаются только вклады в белорусских рублях, размещенные на срок менее одного года, и вклады в иностранной валюте сроком менее двух лет. Вклады до востребования и текущие счета, процентная ставка по которым равна ставке вклада до востребования, налогом не облагаются. Таким образом, посредством налогообложения предпринята попытка регулирования длительности размещения средств в банковских вкладах. Рису-

¹ Составлено по данным Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http:// https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_11.pdf](http://https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_11.pdf) (дата обращения: 25.01.2021); а также Центрального банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 25.01.2021).

нок 1 наглядно показывает, что основная цель введения налога на доходы по банковским вкладам была достигнута — значимость депозитов, привлеченных на срок более одного года, значительно увеличилась.

В России доходы физических лиц по банковским вкладам также освобождались от налогообложения до 1997 г. С конца 1990-х гг. до 2020 г. формально существовала ставка налога, применяемая к соответствующим доходам физических лиц (причем она составляла 35 %, т. е. была существенно выше базовой ставки 13 %), однако распространялась эта ставка только на доходы по вкладам, привлеченным на нерыночных условиях (см. подробнее [Покровская, 2016]). С 2021 г. налогом на доходы физических лиц по ставке 13 % облагаются процентные доходы по вкладам в банках, находящихся на территории Российской Федерации, в части, превышающей произведение 1 млн руб. и ключевой ставки Центрального банка РФ, действующей на первое число налогового периода. Таким образом, российский порядок взимания НДФЛ по банковским вкладам населения, ориентированный на реализацию фискальной функции подоходного налога, более соответствует опыту стран с развитой финансовой системой. Адекватность данной меры для формирующейся финансовой системы России вызывает сомнения.

Заключение

Динамика депозитов физических лиц в Республике Беларусь в 2020 г. наглядно свидетельствует, что на сбережения населения влияет целый комплекс факторов, включая экономические и социальные изменения в мире и стране. Вместе с тем опыт Беларуси с середины 2010-х г. подтверждает, что посредством налоговых инструментов возможно влиять на направления сбережения населения. В частности, освобождение от налога доходов по банковским депозитам физических лиц в национальной валюте сроком более одного года вызвало заметное увеличение сроков депозитов, стало предпосылкой формирования «длинных» денег, столь значимых для трансформации финансовой системы Беларуси. Последствия фискальных ориентиров налогообложения доходов по банковским вкладам в России с 2021 г. вызывают сомнения в части перспектив роста поступлений по данному налогу на фоне очевидных негативных последствий для банковской системы России. На наш взгляд, успешность налогового регулирования сберегательного поведения населения в Республике Беларусь требует тщательного изучения и может стать примером для реализации в России.

Литература

1. Реформирование институтов финансово-кредитных систем стран с формирующимися рынками / под ред. О.А. Золотаревой. Пинск: ПолесГУ, 2017.
2. Иванов В.В., Соколов Б.И., Покровская Н.В. Развитие институциональных основ кредитно-финансовых систем Российской Федерации и Республики Беларусь. СПб., 2016.
3. Инвестиционный мониторинг публичных компаний на формирующемся финансовом рынке / под ред. Н.С. Вороновой, Н.А. Львовой. СПб.: Политех-Пресс, 2020.
4. Покровская Н.В. Модели налогообложения доходов по банковским вкладам и их связь с объемами сбережения населения // Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 3. С. 57–64.
5. Россия и мир во время и после пандемии COVID-19: вызовы и возможности / под ред. Е.С. Вылковой. СПб., 2020. 274 с.
6. Теляк О.А. Влияние кредитной системы на развитие экономики (на примере Республики Беларусь) // Экономика и управление. 2012. № 4. С. 103–107.
7. Global Financial Development Report 2019/2020: Bank Regulation and Supervision a Decade after the Global Financial Crisis [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database> (дата обращения: 25.01.2021).

*Галина Петровна Ульян,
Юлия Васильевна Каприян, Ионуц Лом*

Молдавский государственный университет,
Республика Молдова, MD-2009, Кишинев, ул. А. Матеевич, 60

Вклад страхования в реализацию целей в области устойчивого развития

Аннотация. Устойчивое страхование — это ответ на современные вызовы, стоящие перед обществом. Принимая принципы устойчивого развития в своей деятельности, страховые компании способствуют снижению и предотвращению рисков, поощряют инновации и устойчивое развитие бизнеса. В своем исследовании авторы делают вывод, основываясь на примерах передовой практики и аналитических данных, что устойчивое страхование должно стать целью как на национальном уровне, так и стратегической целью роста страховых компаний.

Ключевые слова: устойчивое страхование, риски, цели устойчивого развития.

Исследование выполнено в рамках научного проекта № 20.80009.7007.15 «Консолидация устойчивых государственных закупок в Республике Молдова», финансируемого в рамках Государственной программы (2020–2023 гг.).

Galina Ulian, Iulia Caprian, Ionuț Lom

Moldova State University, 60, A. Mateevici str.,
mun. Chisinau, MD-2009, Republic of Moldova

Insurance Industry Contribution to the Sustainable Development Goals

Abstract. Sustainable insurance is a response to the current challenges that society faces. By adopting the principles of sustainability in their activities, insurance companies both contribute to risk reduction and risk prevention, encourage innovation and sustainable business development. In this research, the authors conclude, based on examples of good practice and analytical data, that sustainable insurance must become an objective of both policy and strategy documents at the national level, as well as a strategic growth objective for insurance companies.

Keywords: sustainable insurance, risks, SDG.

В настоящее время общество сталкивается с серьезными экологическими и социальными проблемами, сопряженными с различного вида рисками. В то же время они открывают новые возможности для страхования. Поэтому мы считаем целесообразным для страховой отрасли скорректировать диапазон факторов риска, принимаемых во внимание при управлении бизнесом.

Вопросы устойчивого развития все больше влияют на традиционные факторы риска и могут существенно повлиять на жизнеспособность страхового сектора. Следовательно, устойчивость отрасли страхования зависит от целостного и дальновидного управления рисками, при котором принимаются во внимание вопросы устойчивого развития. Страховая отрасль играет важную роль в обеспечении устойчивого экономического и социального развития. Более эффективное управление вопросами устойчивого развития усилит вклад страховой отрасли в построение жизнеспособного, инклюзивного и устойчивого общества. Однако многие вопросы устойчивого развития слишком сложны и требуют широкомасштабных действий в обществе, нововведений и долгосрочных решений.

Еще в 1970-х гг. перестраховочная компания Munich Reinsurance Company опубликовала отчет, в котором были представлены опасности изменения климата с прогнозами, что глобальное потепление и связанное с ним увеличение выбросов парниковых газов вызовут новые наводнения, штормы и засухи. К сожалению, осознаем, что это стало жестокой реальностью. Страховые компании меняют свои методы андеррайтинга и инвестирования из-за рисков изменения окружающей среды. В результате появилась концепция «устойчивого страхования», которая направлена на снижение рисков, разработку инновационных решений, повышение эффективности бизнеса и содействие экологической, социальной и экономической устойчивости.

В отчете Межправительственной группы экспертов по изменению климата содержится обзор масштабов проблемы глобального потепления. Ожидается, что текущая оценочная стоимость ущерба от повышения средней глобальной температуры на 2 °С к 2100 г. достигнет 64 млрд долларов США. В 2017 г. убытки от незастрахованных рисков из-за ураганов и экстремальных погодных явлений, связанных с изменением климата, составили более 138 млрд долларов [The ClimateWise, 2019].

Что предпринимается для решения проблемы повышения средней глобальной температуры? В настоящее время существуют такие инициативы, как Принципы устойчивого страхования (PSI) Инициативы ООН по финансированию окружающей среды и Кембриджского института (*Cambridge Institute for Sustainability Leadership's ClimateWise*), которые консультируют компании по вопросам, как сделать устойчивость ключевым элементом бизнеса.

Организация Объединенных Наций сформулировала 4 принципа устойчивого страхования [ООН, 2012]:

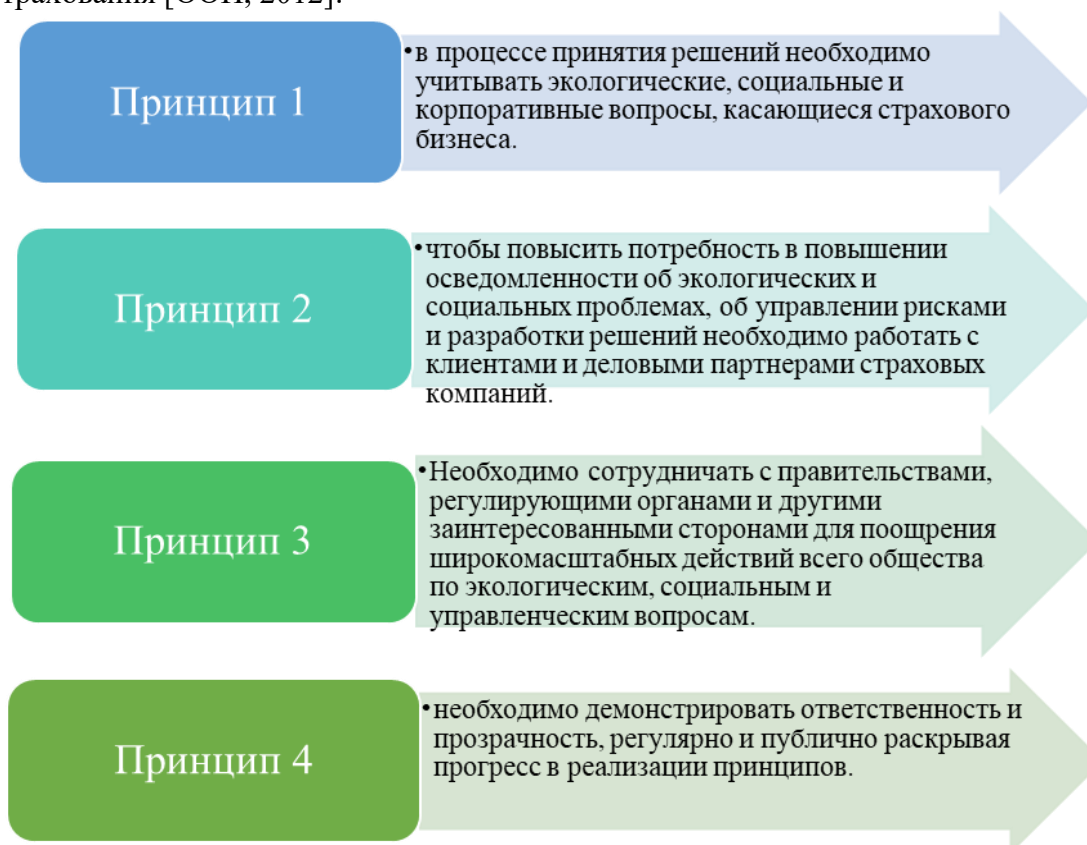


Рис. 1. Принципы устойчивого страхования ООН

Источник: составлено по [ООН, 2012].



Цели в области устойчивого развития (ЦУР), известные как Глобальные цели, являются универсальным призывом к действию, чтобы положить конец бедности, защитить планету и обеспечить всем людям мир и процветание [PNUD Moldova, 2020]. ЦУР призваны сыграть решающую роль в стимулировании глобального устойчивого развития. С помощью 17 смелых обязательств и 169 подзадач ЦУР нацелены на то, чтобы возглавить глобальные действия по вопросам социального, экологического и экономического развития к 2030 г. Учитывая характер и размер отрасли, страхование оказывает влияние на многие ЦУР (табл. 1).

Устойчивое страхование — это стратегический подход, при котором все действия в цепочке создания стоимости страхования, включая взаимодействие с заинтересованными сторонами, осуществляются ответственным и ориентированным на будущее способом путем выявления, оценки, управления и мониторинга рисков и возможностей, связанных с проблемами экологического, социального и управленческого характера.

Таблица 1.

Вклад страхования в достижение целей устойчивого развития

	<p>Страхование обеспечивает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • безопасность застрахованных, не позволяя семьям (снова) оказаться в бедности после потрясения, вызванного событием риска; • механизм экономической защиты для всех и поддерживает другие усилия в области развития.
	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование стимулирует отечественное и устойчивое производство продуктов питания, открывая возможности кредитования там, где их раньше не было, и поощряя инвестиции в устойчивые технологии ведения сельского хозяйства. • Страхование улучшает продовольственную безопасность домохозяйств за счет стабилизации финансового положения домохозяйства после шока.
	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование и социальная защита могут играть взаимодополняющие роли для покрытия ряда расходов на здравоохранение. • Страхование улучшает поведение при обращении за медицинской помощью.
	<ul style="list-style-type: none"> • Существуют гендерные различия в рисках, с которыми сталкиваются мужчины и женщины. • Страхование обеспечивает защиту женщин, работающих в неформальном секторе, которые часто не подпадают под действие государственных схем социальной защиты. • Страхование защищает женщин от разрушительных последствий гендерных рисков для репродуктивного здоровья. • Страхование защищает женщин от финансовых последствий потери членов семьи, помогает женщинам содержать дом, поддерживать их бизнес, продолжать образование своих детей и в целом поддерживать финансовую стабильность своей семьи.

<p>8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование защищает активы, тем самым деблокируя займы и другие инвестиционные фонды для субъектов малого бизнеса. • Страхование высвобождает частные средства малых предприятий для производственных инвестиций. • Страхование поддерживает развитие малых предприятий, защищая их от убытков, вызванных рисками, связанными со стихийными бедствиями или другими катастрофами. • Страхование помогает избежать финансирования рисков детского труда.
<p>13 БОРЬБА С ИЗМЕНЕНИЕМ КЛИМАТА</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование смягчает последствия экстремальных погодных явлений, тем самым повышая устойчивость к изменению климата. • Страхование дополняет и усиливает другие действия по борьбе с изменением климата. • Страхование от стихийных бедствий защищает множество заинтересованных сторон, от компаний и инфраструктуры до наиболее уязвимых.

Источник: составлено авторами.

Основная деятельность страховой отрасли — понимать риски, управлять ими и понести их. В этом контексте устойчивое страхование направлено на снижение рисков, разработку инновационных решений, повышение эффективности бизнеса и содействие экологической, социальной и экономической устойчивости. Страховая отрасль несет ответственность за предоставление надежных и качественных продуктов и услуг. Эта ответственность включает работу с клиентами и деловыми партнерами для понимания и управления рисками, которые являются или могут быть значительными для страхового бизнеса.

Эффективность страхового бизнеса зависит как от навыков менеджеров, так и от доверия людей к страхованию при выполнении своих обязательств. Предотвращая и снижая риски и разделяя риски на многие плечи, страховая отрасль помогает защитить общество, поощряет инновации и поддерживает экономическое развитие. Это ключевой вклад страхования в развитие устойчивого и хорошо функционирующего общества [United Nations; Sustainable Solutions].

Устойчивое развитие — важнейший элемент деятельности страховой холдинговой компании Allianz SE, входящей в Allianz Group, которая работает в сфере перестрахования, предлагая, в частности, перестраховочную защиту компаниям Allianz Group. Холдинг постоянно продвигает и контролирует разработку продуктов и услуг, которые создают социальную ценность или поддерживают устойчивое развитие. С этой целью была создана программа под названием «Устойчивые решения» для определения страховых продуктов, продуктов для управления активами и вспомогательных услуг, которые могут быть предоставлены для улучшения жизни людей, оказания положительного воздействия на окружающую среду или решения климатических проблем, предлагая устойчивые решения для защиты клиентов, вкладывая активно в улучшение состояния окружающей среды и общества. Холдинг представляет годовые отчеты об устойчивом развитии [Allianz Sustainability Report, 2019] по пяти группам показателей (рис. 2).

Какие страховые решения можно считать устойчивыми? Устойчивые решения предлагаются как корпоративным, так и индивидуальным клиентам.



Рисунок 2. Устойчивые решения и продукты с добавленной экологической или социальной ценностью.

Источник: составлено по [Allianz Sustainability Report, 2019].

Экологические критерии

- Поддерживает развитие устойчивых технологий и рынков, таких как возобновляемые источники энергии, экологические товары и услуги и зеленая инфраструктура.
- Способствует сохранению природных ресурсов, биоразнообразия или помогает смягчить последствия изменения климата, например решения, которые поощряют экологически ответственное поведение.
- Защищает от экологических рисков и поддерживает адаптацию к воздействию изменения климата, например страхование урожая от погодных условий.

Социальные критерии

- Страхование способствует деятельности по решению социальных проблем, с которыми сталкиваются социально незащищенные группы граждан.
- Решения, специально адаптированные для социально незащищенных групп.
- Повышается осведомленность о предотвращении и смягчении проблем, с которыми сталкиваются социально незащищенные группы.

С коммерческой точки зрения они включают индивидуализированные страховые продукты для крупномасштабных проектов в области возобновляемых источников

энергии, страхование зеленых зданий и консультационные услуги для покрытия объектов или офисных зданий, которые строятся или ремонтируются с целью повышения энергоэффективности и других ресурсов. Для индивидуальных клиентов решения включают специальные скидки на страхование электрических автомобилей, страхование солнечных панелей на крыше и инвестиционные продукты, которые позволяют клиентам вкладывать свои деньги в фонды, поддерживающие устойчивое развитие.

Чтобы можно было классифицировать решения как устойчивые, страховые продукты или услуги должны соответствовать требованиям, основанным как минимум на одном из критериев устойчивых решений: экологического или социального.

Выводы

1. В настоящее время все больше организаций, отраслей и т. д. делают устойчивое развитие целью успеха или выживания. Страховая отрасль также принимает концепцию устойчивого развития в качестве своей цели и вносит различные изменения и инновации в свои продукты и услуги, чтобы поддержать их на рынке. Осуществляя экологический маркетинг, внедряя устойчивое страхование и организуя экологические кампании, страховая отрасль вносит значительный вклад в устойчивое развитие.
2. Переход к устойчивому страхованию обусловлен осознанием того, что планета сталкивается с серьезными проблемами, связанными с изменением климата, глобальным потеплением и увеличением выбросов парниковых газов, что приводит к наводнениям, засухам и экстремальным погодным условиям. Чтобы устойчивое страхование работало, необходимо тесное сотрудничество между консультативными органами и страховщиками во всем мире. Однако страховым компаниям необходимо работать со своими клиентами, чтобы продвигать экологически чистые продукты и инициативы.

Литература

1. The ClimateWise Principles Independent review 2019. Aligning for the future. University of Cambridge. Institute for Sustainability Leadership [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.cisl.cam.ac.uk/resources/sustainable-finance-publications/climatewise-principles-2019>.
2. PSI Principles for Sustainable Insurance. A global sustainability framework and initiative of the United Nations Environment Programme Finance Initiative. UNEP Finance Initiative International Environment House [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.unepfi.org/psi/wp-content/uploads/2012/06/PSI-document.pdf>.
3. United Nations Environment Assembly of the United Nations Environment Programme [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.unepfi.org/fileadmin/documents/PSI_document-en.pdf.
4. Sustainable Solutions [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.allianz.com/en/sustainability/business-integration/sustainable-insurance/sustainable-solutions.html>.
5. COLLABORATING FOR A SUSTAINABLE FUTURE. Allianz Sustainability Report 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/sustainability/documents/Allianz_Group_Sustainability_Report_2019-web.pdf.
6. PNUD Moldova. Obiectivele de Dezvoltare Durabilă [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.md.undp.org/content/moldova/ro/home/sustainable-development-goals.html>.

Анна Андреевна Фаизова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Светлана Александровна Калайда

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Применение Big Data в страховании: преимущества и анализ рисков

Аннотация. Цифровизация оказывает влияние на развитие всех сфер экономики. В страховом бизнесе внедрение широкого ассортимента современных цифровых технологий способствует повышению эффективности деятельности страховых компаний, в частности за счет возможности применения персонализированного подхода к процессу страхования, сокращения скорости проведения операций, предотвращения мошеннических действий и повышения удобства для клиентов. Однако использование таких технологий может вызывать и новые риски для страховщиков. В статье рассматриваются возможности применения в страховой сфере такой инновационной технологии, как Big Data (большие данные), уточнены основные преимущества ее использования, а также представлены результаты проведенной идентификации и первичного качественного анализа рисков внедрения технологии Big Data представителями страхового бизнеса.

Ключевые слова: страхование, цифровизация, риски, большие данные, Иншуртех.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00785 «Цифровые финансовые технологии как фактор развития страхового рынка в РФ».

Anna A. Faizova

St Petersburg State University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Svetlana A. Kalayda

St Petersburg State University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The use of Big Data in insurance: benefits and risk analysis

Abstract. Digitalization influences the development of all areas of economy. Introduction of a wide range of modern digital technologies increases the efficiency of insurance companies in the insurance business. In particular it is achieved by using a personalized approach to insurance, reducing the speed of transactions, preventing fraudulent activities and improving customer experience. However, the use of such technologies also brings new risks for insurers. The article discusses the possibilities of using Big Data in insurance, clarifies the main advantages, and presents the results of the primary qualitative analysis of the identified risks.

Keywords: insurance, digitalization, risks, Big Data, InsurTech.

Funding: The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00785.

Введение

Потенциал цифровизации в различных сферах деятельности огромен: население все более активно использует технологические инструменты во многих аспектах повседневной жизни, инновационные технологии успешно внедряются в бизнес-процессы организаций, относящихся к разным отраслям экономики. И хотя использование циф-

ровых технологий дает очевидные преимущества, существует также ряд рисков, требующих внимания заинтересованных сторон. Такие риски могут быть общими для всех сфер деятельности, а могут отражать специфику конкретной. По мере распространения инновационных технологий анализ возникающих рисков и наличие эффективной системы управления ими приобретает большое значение.

Согласно исследованию, проведенному нетворкинг-платформой Digital Leader при поддержке PwC, IDC и КРОК, цифровая трансформация в России на данный момент происходит наиболее успешно в финансовом секторе¹. И хотя мировая практика показывает, что в страховом деле инновационные технологии внедряются менее быстро, чем, например, в банковском, цифровизация является драйвером изменений в страховой отрасли. На данный момент страховыми компаниями используется достаточно широкий спектр инновационных технологий, направленных на совершенствование их деятельности или повышение удобства процесса страхования для клиентов. Для обозначения современных постоянно меняющихся технологий, используемых в страховании, используется термин InsurTech. Среди преимуществ, которые дает страховым организациям применение инструментов InsurTech, можно выделить² сокращение расходов страховой организации и увеличение скорости принятия решений; построение более точной и индивидуальной оценки страхуемых рисков; средства для разработки релевантных страховых продуктов; расширение портфеля за счет принятия специфических рисков и работы с новыми сегментами; лучшие возможности выявления мошенничества и управления рисками страховых организаций.

Среди всего многообразия инновационных технологий исследователями выделяются несколько, которые в ближайшее время приведут к существенным изменениям во всех сферах деятельности. Среди них особое значение для страхового дела имеет технология Big Data, или большие данные³, однако, как и во многих других областях, преимущества и риски использования современных цифровых технологий в страховании стали обсуждаться учеными и практиками относительно недавно. В частности, на данный момент отсутствуют публикации, в которых был бы проведен полноценный анализ рисков, сопутствующих внедрению различных инструментов InsurTech в практику страховых компаний, а также были бы предложены методы снижения этих рисков. Данное исследование представляет собой шаг к решению указанных вопросов относительно внедрения технологии Big Data страховыми компаниями.

Применение больших данных в страховании

Большинство исследователей относят большие данные к числу основных технологий, которые окажут наибольшее влияние на развитие бизнеса в каждой отрасли экономики в течение следующих нескольких лет. Несмотря на различие в стратегии каждой компании относительно наилучшего способа использования технологии Big Data, по оценкам KPMG, в ближайшем будущем новые технологии будут уже не конкурентным преимуществом, а нормальной рыночной практикой⁴. В связи с этим особую акту-

¹ Digital Leader, PwC, IDC и КРОК (2020) Тренды & Технологии 2030 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/collection/tehnologii-2030.pdf>.

² Faizova A., Kalayda S., Malova I., Solopenko E. (2020) The Impact of Digitalization Risks on the Business Processes of an Insurance Company. // Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference "Digital Economy and Finances" (ISPC-DEF 2020), 1–4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200423.001>.

³ OECD (2020), The Impact of Big Data and Artificial Intelligence (AI) in the Insurance Sector [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: www.oecd.org/finance/Impact-Big-Data-AI-in-the-Insurance-Sector.htm.

⁴ KPMG (2019) Обзор рынка страхования в России 2019 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-insurance-survey-2019.pdf>.

альность приобретает анализ возможностей применения указанной технологии в страховой сфере.

Большие данные (Big Data) представляют собой инструменты и методы обработки и интерпретации постоянно обновляемых данных огромных объемов, как структурированных, так и неструктурированных. Таким образом, под большими данными понимают не только сами данные, но и их обработку (систематизацию, обобщение), а также аналитический аспект. Часто для обработки больших объемов данных используется искусственный интеллект, что создает некоторые сложности в отнесении конкретных инструментов к той или иной технологии. Big Data в страховой сфере представляет собой перспективное направление анализа самой разнообразной информации, позволяющее получать преимущества при решении сразу нескольких задач. Источником больших данных применительно к страхованию могут выступать: данные различных устройств (например, фитнес-браслетов для медицинского страхования, телематики для автомобильного страхования и т. д.), данные из социальных сетей и прочих сервисов (например, Google Maps или «Яндекс.Карты»), данные, полученные от третьих лиц (например, данные карт лояльности, данные баз страховых историй), и т. д.

Среди направлений, в которых активно развивается использование больших данных в страховой сфере, можно выделить следующие:

- Маркетинг и продажи. Анализ больших данных позволяет лучше понимать потребительское поведение. Агрегированные данные поисковых систем используются для анализа потенциальных групп потребителей, которые могут иметь конкретные страховые потребности. Маркетинг становится более целенаправленным, позволяя не только предлагать потенциальному страхователю персонализированное предложение, но делать это существенно быстрее.
- Оценка риска и тарификация. Большие данные дают возможность все более широкого применения риск-ориентированного ценообразования (т. е. такого, которое основано на индивидуальной оценке конкретного принимаемого на страхование риска, а не исторической статистической информации о подобных объектах). Использование таких технологий повышает предсказуемость поведения страхователей или наступления страховых случаев. Большие данные также предоставляют новые источники информации для уточнения классификации рисков.
- Противодействие мошенничеству. Традиционный подход к выявлению мошенничества заключается в проведении периодических выборочных проверок и анализе подозрительных требований выплаты. Обработка больших данных позволяет страховой компании провести анализ всех заявлений об убытках, своевременно выявить отклоняющиеся данные или подозрительные мошеннические действия.

Кроме того, анализ больших данных используется страховыми компаниями в некоторых продуктах, относящихся к отдельным видам страхования. Например, для целей медицинского страхования анализ данных фитнес-браслетов, «умных» весов, прочих приборов и приложений для смартфонов позволяет диагностировать заболевание на раннем этапе, что сокращает затраты страховой компании на лечение. Кроме того, страховые компании имеют возможность стимулировать своих клиентов вести более здоровый образ жизни, предоставляя скидки или бонусы тем из них, чьи персональные устройства покажут более активный образ жизни обладателя. При этом страховые компании экономят на расходах на лечение даже с учетом инвестиций в новые цифровые технологии.

Риски

Как уже было отмечено ранее, внедрение инновационных технологий несет не только преимущества, но и может сопровождаться возникновением новых рисков как для самой страховой компании, так и ее клиентов. Согласно ГОСТ Р ИСО 31000–2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», под риском понимается следствие влияния неопределенности на достижение поставленных целей⁵. В целом для страховой компании основными целями являются выполнение страховых обязательств и получение прибыли. Если рассматривать деятельность страховой компании с позиции бизнес-процессного подхода, то каждый из бизнес-процессов, безусловно, подчинен общей цели компании, но также направлен на достижение своей более узкой цели (задачи). Риск часто характеризуют путем описания возможного события и его последствий или их сочетания. Под управлением риском понимают процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо последствий случайных событий. Такой процесс является итеративным и может иметь различные формы реализации, адаптированные для внешней и внутренней среды носителя риска. Процесс управления рисками может быть разбит на различные этапы, среди которых выделяют определение контекста (области применения, среды и критериев), оценку риска, включающую в себя идентификацию, анализ и оценивание рисков, и обработку риска.

Цель определения контекста заключается в адаптации процесса менеджмента риска к области применения с учетом понимания внешней и внутренней среды организации, а также определении критериев для оценки значимости риска. При анализе рисков внедрения технологии Big Data в страховую сферу такой организацией будет выступать страховая компания.

Оценка риска — это единый процесс идентификации, анализа и оценивания риска. Цель идентификации рисков заключается в поиске, распознавании и описании рисков, которые влияют на достижение организацией своих целей. Для идентификации рисков, возникающих при внедрении инновационных технологий страховыми компаниями, могут использоваться различные методы, наиболее полное описание которых содержит стандарт IEC 31010:2019 “Risk management — risk assessment techniques”. Реализация группы методов получения мнений заинтересованных сторон и экспертов (в частности, метода мозгового штурма, а также метода структурированных интервью и опросов) позволила выделить следующие риски, которые несет внедрение технологии больших данных в деятельность страховых компаний:

- Риски, связанные с правовым регулированием. Для технологии Big Data в первую очередь речь идет о законодательстве в области конфиденциальности и защиты информации, так как большая часть данных, используемых страховыми компаниями, относится к категории персональных. Отдельно стоит выделить:
 - Риск несоблюдения законодательства. Он возникает в случае, если при внедрении соответствующих технологий в бизнес-процессы страховой компании не учитывается действующее законодательство. Это влечет необходимость рассматривать вопросы регулирования как с международной точки зрения, так и принимать во внимание региональные особенности. Необходимость учета требований действующего национального законодательства в сфере защиты данных тормозит внедрение успешного зарубежного опыта применения InsurTech, так как хранение персональных данных должно осу-

⁵ Менеджмент риска. Принципы и руководство: ГОСТ Р ИСО 31000–2019. Издание официальное. М.: ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ», 2020. 22 с.

ществляться в России⁶, что накладывает на страховые компании дополнительные затраты на обеспечение соответствующей инфраструктуры. Данная проблема не является специфической для России, в последнее время большинством стран приняты аналогичные законодательные акты.

- Риск неблагоприятных изменений в правовой среде. Регламентирование использования инновационных технологий находится на раннем этапе становления как в России, так и во всем мире. Формирующаяся нормативно-правовая база в области конфиденциальности данных может ограничить развитие цифровизации. Многие государства вводят изменения в законодательство, касающиеся порядка доступа и использования компаниями данных, созданных в различных регионах. Такие изменения могут существенным образом повлиять на возможность применения той или иной технологии в современной страховой практике, делая внедрение более дорогим или даже невозможным.
- Риски, связанные с защитой данных, в том числе их конфиденциальностью и безопасностью. Как уже было отмечено ранее, вопросу защиты данных, в первую очередь персональных, уделяется пристальное внимание заинтересованных сторон, и в том числе государства. Среди таких рисков можно выделить:
 - Риск нарушения безопасности данных, выражающийся в получении третьей стороной несанкционированного доступа к данным, владельцем которых является клиент страховой компании, она сама или ее партнер. Последствия такого доступа могут быть совершенно различные, в том числе потеря конфиденциальности или использование данных в интересах третьих лиц, в частности, в ущерб страховой компании, особое значение здесь приобретает защита данных, особенно обладающих большой ценностью. Это также влечет необходимость дополнительных затрат на ИТ-инфраструктуру со стороны страховой компании.
 - Риск манипуляций с источником данных. Данный риск чаще возникает в случае, если поставщиком данных является не страховая компания, а ее клиенты или некоторая третья сторона (данные социальных сетей, карт лояльности партнеров и т. д.) Изменение в такие данные может внести как поставщик информации, так и стороннее лицо. Если такие манипуляции продолжаются в течение долгого времени и не известны пользователю данных, то они могут привести к существенным негативным последствиям.
- Риски, связанные с кадрами. В том числе:
 - Риск недостаточной компетентности персонала. Отсутствие квалифицированных специалистов является одним из основных сдерживающих факторов на пути развития большинства новых технологий, большие данные не являются исключением. Из-за недостатка компетентных кадров или отсутствия необходимых навыков у своих сотрудников страховая компания либо не сможет обрабатывать и анализировать новые источники данных, либо применение технологии больших данных будет некорректным. В первом случае в долгосрочной перспективе страховая компания будет проигрывать конкурентам, во втором негативные последствия проявятся существенно быстрее.
 - Потеря ключевых специалистов.
- Риски, возникающие в процессе применения технологии Big Data. Среди них можно выделить:

⁶ Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

- Всевозможные ошибки и искажения. Они могут возникать как в содержании самих данных и их структуре, так и в применяемых моделях и инструментах работы с ними.
- Потеря данных. Утрата данных, необходимых для полноценной работы технологии Big Data, может произойти по разным причинам, например, техническим или вследствие разрыва соглашения с поставщиком данных. В случае реализации данный риск приведет к невозможности использовать технологию, на внедрение которой страховая компания потратила значительные ресурсы.
- Цифровой (или инновационный) консерватизм. На сегодняшний день общество достаточно серьезно относится к вопросам использования различных данных, прежде всего персональных. Позитивное или негативное общественное мнение может оказать сильное влияние на возможность использования страховыми компаниями инновационных технологий.

Следующим шагом оценки риска является его анализ и оценивание. Цель анализа риска заключается в понимании природы риска и его характеристик. Анализ рисков может проводиться с различной степенью детализации и сложности в зависимости от его цели, наличия и качества информации и имеющихся ресурсов. Целью оценивания риска является обеспечение принятия решений относительно дальнейших действий путем сравнения результатов анализа риска с установленными критериями. Далее организация может принять различные решения, например, ничего не предпринимать, рассмотреть варианты воздействия на риск, провести дальнейший анализ, сохранить существующие методы управления риском, пересмотреть цели.

Проведенный первичный качественный анализ идентифицированных рисков внедрения технологии Big Data страховыми организациями позволил сделать следующие выводы:

- Риски, связанные с правовой средой, как правило, обладают высоким приоритетом и оказывают серьезное воздействие на возможность внедрения InsurTech. Таким образом, тщательный юридический анализ должен не только предшествовать применению технологии Big Data, но и сопровождать весь ее жизненный цикл. Страховым компаниям недоступны средства, позволяющие напрямую воздействовать на правовые риски, реагировать на такие риски и управлять ими страховщики могут только косвенно, например, при помощи профессионального сообщества — Всероссийского союза страховщиков. Однако применение передового опыта обеспечения нормативно-правового соответствия позволит смягчить последствия реализации таких рисков.
- Риски, связанные с защитой данных, в случае реализации окажут серьезное влияние на функционирование страховой компании и приведут к значительным потерям, в том числе репутационным. Таким образом, безопасность ИТ-инфраструктуры и контроль доступа становятся особенно значимыми, что требует дополнительных финансовых вложений.
- Риски, возникающие в процессе применения технологии Big Data, обладают достаточно высокой вероятностью реализации, а их последствия могут оказать серьезное влияние на возможность применения указанной технологии.

Следующий шаг процесса управления рисками должен заключаться в принятии решений о том, как реагировать на них. Методы воздействия на риск различаются по своей результативности и объему ресурсов, требуемых для их реализации, таким образом, для некоторых рисков затраты могут превзойти потенциальные выгоды, что делает

неразумным применением соответствующих мер. Кроме того, следует помнить, что воздействие на риск также может привести к новым рискам, которыми также необходимо управлять. Разработка предложений по возможной стратегии реагирования на выявленные риски внедрения технологии Big Data страховыми организациями является целью дальнейших исследований.

Литература

1. Менеджмент риска. Принципы и руководство: ГОСТ Р ИСО 31000–2019. Издание официальное. М.: ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ», 2020. 22 с.
2. Digital Leader, PwC, IDC и КРОК (2020). Тренды & Технологии 2030 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.pwc.ru/publications/collection/tehnologii-2030.pdf>.
3. *Faizova A., Kalayda S., Malova I., Solopenko E.* (2020). The Impact of Digitalization Risks on the Business Processes of an Insurance Company // Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference "Digital Economy and Finances" (ISPC-DEF 2020), 1–4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200423.001>.
4. OECD (2020). The Impact of Big Data and Artificial Intelligence (AI) in the Insurance Sector [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: www.oecd.org/finance/Impact-Big-Data-AI-in-the-Insurance-Sector.htm.
5. KPMG (2019), Обзор рынка страхования в России 2019 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-insurance-survey-2019.pdf>.

Наталья Геннадьевна Филатова

Сибирский институт управления —
филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС),
Новосибирск, Россия

Локальная конкуренция в банковском секторе и ее влияние на инвестиционный потенциал региона

Аннотация. Локальная конкуренция в банковском секторе, как результат пространственного развития финансовых институтов поддержки предпринимательства, способна оказывать влияние на доступность финансовых ресурсов для инвестиций в регионе. В статье исследуется взаимосвязь показателей состояния локальной конкуренции (рыночной активности GAP и композитного индекса CBR-Composite) и инвестиционного потенциала в субъектах РФ. Объектом исследования стала динамика количественных показателей пространственной структуры финансовых институтов и уровня конкуренции в банковском секторе за период с 2003–2019 гг. Корреляционно-регрессионный анализ позволил сделать вывод о положительной зависимости факторов локальной конкуренции и инвестиционного потенциала в регионе. При этом большую статистическую значимость в регрессионной модели имеет фактор рыночной активности. Чем выше активность конкурентного окружения регионального банка-лидера, тем выше показатель инвестиционного потенциала региона. Учет факторов локальной конкуренции в банковском секторе целесообразен при разработке мероприятий по совершенствованию инвестиционных стратегий и дополнению существующих методик оценки инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: финансовые институты, конкуренция, пространственное развитие, инвестиции.

Nataliya G. Filatova

Associate Professor, Siberian Institute of Management — a branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Novosibirsk, Russia;

Local competition in the banking sector and its impact on the region's investment potential

Abstract. Local competition in the banking sector, as a result of the spatial development of financial institutions supporting entrepreneurship, can influence the availability of financial resources for investment in the region. The article examines the relationship between indicators of the state of local competition (market activity and the composite index) and investment potential in Russian regions. The object of the study was the dynamics of quantitative indicators of the spatial structure of financial institutions and the level of competition in the banking sector for the period from 2003–2019. Correlation-regression analysis made it possible to conclude that factors of local competition and investment potential in the region are positive. Moreover, the market activity factor has great statistical significance in the regression model. The higher the activity of the competitive environment of the regional leading bank, the higher the indicator of the investment potential of the region. Taking into account local competition factors in the banking sector is useful in developing measures to improve investment strategies and supplement existing methods for assessing investment potential.

Keywords: financial institutions, competition, spatial development, investment.

Проблематика. Важным условием повышения инвестиционного потенциала в регионах РФ является система мер финансовой поддержки предпринимательства, реализуемая региональными органами власти совместно с институциональными инвесторами. Качество институциональной среды и доступность финансовых ресурсов для предпринимателей определяет экономическую, инвестиционную и инновационную активность в регионе.

Институциональная система финансовой поддержки предпринимательства в регионах представлена сложной системой взаимодействия государственных органов вла-

сти, кредитно-финансовых учреждений (региональных банков и филиалов столичных банков в регионах), региональных гарантийных организаций и инвестиционных (венчурных) фондов. Региональная инфраструктура финансовой поддержки предпринимательства может существенно отличаться по ряду показателей: уровню концентрации кредитно-финансовых институтов, степени развития партнерской сети между гарантийными организациями, банками и инвестиционными фондами, характером кооперационных связей между участниками инвестиционного проекта.

Для региональных экономических систем неравномерное пространственное распределение финансовых институтов может иметь ряд негативных последствий: от миграции финансовых ресурсов из периферийных районов в экономические центры (столичные регионы), до обострения проблем интегрированности периферийных инвестиционно-непривлекательных территорий в единое экономическое пространство [Коломак, 2019].

Обзор методологии. Результаты современных научных исследований в области агломерационной экономики, новой экономической географии и пространственной экономики позволяют утверждать о наличии взаимосвязи факторов пространственного распределения кредитно-финансовых институтов и темпов экономического роста [Агеева и др., 2019]. Высокая концентрация финансовых институтов в регионах, центр которых является крупной городской агломерацией (с населением более 1 млн чел.), облегчает доступ к финансовым источникам для субъектов малого и среднего предпринимательства, реализующих инвестиционные проекты.

В зарубежной литературе выделяется шесть групп факторов, определяющих финансовые ограничения инвестиционной деятельности: усиление локальной конкуренции между кредитно-финансовыми институтами [Klagge et al., 2017], эффект пространственной привязки финансов [Lee et al., 2017], устойчивость и специфика финансовых взаимосвязей (горизонтальные и вертикальные связи) [Lee et al., 2019], скорость и интенсивность обмена информацией [Udell, 2015], предпочтения финансовых институтов относительно структуры кредитного портфеля, степень развития информационно-коммуникационных технологий (доступность новых финансовых технологий и онлайн-сервисов). Отметим, что степень выраженности агломерационных эффектов может меняться в зависимости от экономического потенциала и институциональных специфических характеристик региона [Кравченко и др., 2017].

Анализ территориальной структуры и особенностей функционирования отечественных кредитно-финансовых институтов, участвующих в финансировании инвестиционной деятельности в 85 субъектах РФ за период с 2003–2019 гг., позволяет выделить несколько тенденций в развитии финансовой системы: пространственное развитие банковского сектора характеризуется вытеснением региональных банков и увеличением количества филиалов крупных столичных банков в региональных центрах; количество столичных банков и региональных банков (с филиалами) распределяется по субъектам РФ неравномерно; усиливается положительная связь между показателями количества региональных банков и инвестиционным потенциалом региона.

Так, на фоне отрицательной динамики общего количества институтов финансового рынка (банков) за последние 10 лет количество региональных банков (с филиалами) сократилось более чем в 5 раз. С 2010 г. наблюдается снижение количества столичных банков (в 2014 г. на 11 %, в 2015–2018 гг. 18–20 % ежегодно), в 2019 г. темп падения замедлился и составил 2,6 %. Темп падения региональных банков (с филиалами) за аналогичный период усилился до 20 %. На 01.01.2020 число региональных банков составляет 442, при этом число столичных банков в регионах значительно больше — 618. Отметим также ослабление горизонтальных финансовых связей в банковском секторе: количество региональных банков, имеющих филиальную сеть, сократилось в 13 раз.

Данные явления актуализируют исследования основного фактора доступности финансовых ресурсов — локальной конкуренции в банковском секторе и ее влияния на инвестиционный потенциал региона.

Гипотеза. Усиление локальной конкуренции в банковском секторе оказывает положительное влияние на инвестиционный потенциал региона.

Цель исследования — проанализировать характер развития локальной конкуренции в банковском секторе, оценить влияние данного фактора на инвестиционный потенциал региона.

Методы исследования: корреляционно-регрессионный анализ.

Результаты. Проведенный по итогам 2018 г. количественный анализ уровня конкуренции свидетельствует об улучшении состояния конкуренции в банковском секторе:

- в отдельно взятых регионах РФ наблюдается увеличение числа ведущих банков, при этом состав лидеров не изменился (как правило, это 1–2 федеральных банка);
- показатель рыночной активности (GAR) отражает повышение уровня развития конкурентного окружения лидера (снизился в 43 субъектах РФ);
- агрегированный показатель (CBR-Composite) уменьшился на 9 %, что свидетельствует о позитивной динамике (улучшение наблюдается в 45 субъектах РФ; количество регионов с низким уровнем конкуренции за год уменьшилось с 43 до 38).

Отмеченные выше изменения конкурентной среды свидетельствуют о перераспределении рынка между группами его участников, при котором позиции столичных банков (федеральных лидеров) усиливаются.

Также отметим, что для отечественного банковского сектора характерно лидерство банков с государственным участием. При этом само по себе участие государства в капитале банков не является фактором, ограничивающим конкуренцию, и может быть обусловлено выполнением общественно значимых задач, в том числе осуществлением мер по поддержке инвестиционно-инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Возникает ряд сопутствующих проблем, способных исказить рыночные стимулы конкуренции: имидж неравной конкуренции, историческая предопределенность, инициация развития инноваций. В случае несоблюдения банками-лидерами принципа «конкурентного нейтралитета» возникают структурные проблемы финансового рынка, обуславливающие нестабильность финансово-кредитной системы в целом.

В регионах с высокой степенью локальной конкуренции показатель инвестиционного потенциала представлен более высокими значениями (табл. 1).

Таблица 1.

Регионы-лидеры по показателям локальной конкуренции в банковском секторе и инвестиционному потенциалу на 01.01.2019

Федеральный округ	Регион-лидер	GAR	CBR-Comp	Инвест. потенциал региона / доля в общеросс. потенциале, %
Центральный	Калужская область	24	-233	0,9
	Липецкая область	27	-104	0,8
Северо-Западный	Калининградская область	25	-18	1,0
Южный	Ростовская область	25	-260	1,9
	Волгоградская область	26	-316	1,1

Федеральный округ	Регион-лидер	GAP	CBR-Comp	Инвест. потенциал региона / доля в общеросс. потенциале, %
Северо-Кавказский	Кабардино-Балкарская Респ.	12	-12	0,5
Приволжский	Республика Татарстан	27	-70	2,5
	Самарская область	21	-156	1,7
Уральский	ХМАО	23	-207	1,8
Сибирский	Новосибирская область	30	-179	1,6
	Омская область	16	3	0,9
Дальне-Восточный	Приморский край	25	-20	1,2

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ и аналитического агентства RAEX.

Результаты корреляционного анализа панельных данных за 2018 г. свидетельствуют о наличии статистической значимой связи между показателями рыночной активности (GAP) и инвестиционным потенциалом (значение коэффициента линейной корреляции равно 0,73). Показатель рыночной активности также коррелирует с количеством региональных банков (с филиалами) в регионе (коэффициент корреляции равен 0,726). При этом связь между концентрацией региональных банков и инвестиционным потенциалом более значима (коэффициент линейной корреляции Пирсона равен 0,89). Следовательно, фактор локальной конкуренции может быть одним из переменных факторов регрессионной модели.

В оцениваемой автором регрессионной модели фактор рыночной активности (GAP) представляет большую статистическую значимость в сравнении с агрегированным показателем CBR-Composite. При росте активности конкурентного окружения регионального лидера на 1 % инвестиционный потенциал региона увеличится на 0,88 %. В качестве переменных факторов в регрессионную модель также включены: количество региональных банков, количество столичных банков в регионе, количество венчурных фондов, объем гарантий и поручительств, выданных региональными гарантийными организациями. Коэффициент детерминации (R-квадрат) регрессии равен 0,94, что указывает на значимость предложенной модели.

Выводы. Несмотря на развитие информационных банковских технологий, фактор локальной конкуренции в банковском секторе остается значимым для повышения инвестиционного потенциала в регионе. Количественные параметры оценки пространственной концентрации финансовых институтов могут быть полезны при разработке мероприятий по оптимизации институтов развития, корректировке стратегий пространственного развития субъектов РФ, совершенствованию инвестиционных стратегий и дополнению существующих методик оценки инвестиционного потенциала.

Литература

1. Агеева С.Д., Мишура А.В. Влияние пространственной концентрации банковского сектора России на кредитование регионов и малого и среднего бизнеса // Вопросы экономики. 2019. № 1. С. 92–108.
2. Коломак Е.А. Пространственное развитие регионов России в XXI в. // Пространственная экономика. 2019. Т. 15. № 4. С. 85–106 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://dx.doi.org/10.14530/se.2019.4.085-106>.
3. Кравченко Н.А., Агеева С.Д. Диверсификация экономики: институциональные аспекты // Journal of Institutional Studies. 2017. Т. 9. № 4. С. 52–67 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.4.052-067>.
4. Klagge B., Martin R., Sunley P. (2017) The spatial structure of the financial system and the funding of regional business: a comparison of Britain and Germany. Handbook of Geographies of Money and Finance.

- Elgar Publisher, Cheltenham. Chapter 7. Pp. 125–155 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.4337/9781784719005.00014>.
5. *Lee N., Brown R.* (2017) Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding in peripheral UK regions. *Journal of Economic Geography*. Vol. 17 (1). Pp. 233–260.
 6. *Lee N., Luca D.* (2019). The big-city bias in access to finance: evidence from firm perceptions in almost 100 countries. *Journal of Economic Geography*. Vol. 19 (1). Pp. 199–224 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx047>.
 7. *Udell G.F.* (2015). SME access to intermediated credit: what do we know, and what don't we know? Reserve Bank of Australia Conference Volume. Pp. 61–109.

Влияние инструментов искусственного интеллекта в страховании на качество формируемого страхового портфеля

Аннотация. В статье поднимается проблема качества страхового портфеля, формируемого с использованием искусственного интеллекта. Отсутствие процедуры андеррайтинга может создать проблему для финансовой устойчивости страховой компании, ее ликвидности и доходности. Обосновывается система показателей, позволяющих задавать и контролировать уровень сбалансированности страхового портфеля. Формулируется гипотеза о том, что работа ботов, заключающих договоры страхования, запрограммирована на оформление страхования с учетом соблюдения заданных показателей обеспечения сбалансированного портфеля. Высказанные предположения проверены с использованием данных о деятельности компании Lemonade.

Ключевые слова: тарифное количество, стабильность динамики показателей, репрезентативная средняя, сегменты портфеля, независимость застрахованных рисков.

Liudmila I. Tsvetkova

MGIMO University, 76, Prospect Vernadskogo Moscow, Russia, 119454,
Russian Federation

Influence of tools of artificial intelligence in insurance on quality of the formed insurance portfolio

Abstract. In article the problem of quality of the insurance portfolio formed with use of artificial intelligence rises. Lack of the procedure of underwriting can create a problem for financial stability of insurance company, its liquidity and profitability. The system of the indicators allowing to set and control the level of balance of the insurance portfolio is proved. The hypothesis that work of the bots signing contracts of insurance is programmed on registration of insurance taking into account observance of the set indicators of providing the balanced portfolio is formulated. Suggested are checked with use of data on activity of the Lemonade company.

Keywords: tariff quantity, stability of dynamics of indicators, representative average, portfolio segments, independence of the insured risks.

Введение

Стремительная «цифровизация» страхования рассматривается как необходимое и достаточное условие расширения страхового сектора экономики как на национальном, так и на мировом уровне. Проникновение Интернета и электронных гаджетов в жизнь максимального числа граждан всего мира сформировало нового потребителя товаров и услуг, не склонного к приобретению товаров и услуг в процессе реального коммуникации и приветствующего потребление с помощью интернет-ресурсов [Manny Soar, 2017; Seeking alpha, 2020].

Для приобретателя страховых услуг такое «интернет-потребление» выглядит как заключение договора с помощью общения в Интернете с привлечением ботов, обслуживание с использованием ботов и выплаты после обработки заявления о страховом событии также с помощью коммуникаций в Интернете.

Проблемой при такой работе со страхователями является качество формируемых страховых портфелей без личного участия специалистов. Для проведения оценок формируемых при этом портфелей необходима разработка показателей, которыми такой

портфель будет анализироваться, а также методики оценки риска утраты заданного качества портфеля как фактора финансовой неустойчивости компании.

Предмет анализа

Успехи страховой компании Lemonade являются ярким подтверждением перспективности страхования с использованием искусственного интеллекта. Компанией за все время было привлечено \$479,2 млн USD [РБК, 2020]. Прекрасное обеспечение коммуникаций с потребителем, востребованный характер страховой защиты и конкурентоспособные цены обеспечили компании быстрый рост наряду с неуклонно улучшающимися результатами (см. рис. 1).

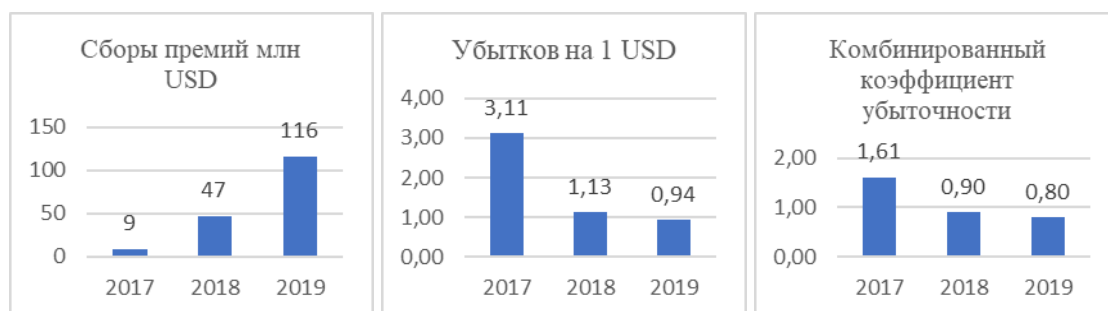


Рис. 1. Основные показатели деятельности СК Lemonade.

Источник: составлено [Аналитика онлайн (электронный ресурс)].

При этом портрет клиента этой страховой компании достаточно характерен: приблизительно 70 % нынешних клиентов моложе 35 лет, а около 90 % клиентов заявили, что не пользовались подобными услугами прежде. По данным опроса Google, менее чем через четыре года после запуска, рыночная доля среди первых покупателей страховки арендаторов в Нью-Йорке, превысила долю большинства ведущих страховых компаний.

Клиенты, которые приобрели страхование для арендаторов недвижимости у Lemonade три года назад, теперь тратят на свою страховку арендаторов на 56 % больше, чем когда они впервые присоединились к их компании [Unated Traders, 2020]. Такой рост страховой премии в расчете на одного клиента говорит также об удовлетворенности потребителей скоростью и объемом выполнения компанией своих обязательств перед ними. Финансовые результаты компании обеспечивают ей инвестиционную привлекательность.

Компанию поддерживают такие инвесторы, как Aleph, General Catalyst, GV (ранее Google Ventures), Sequoia Capital, Thrive Capital, XL, Allianz, SoftBank, eBrands.vc и др. Последний раунд финансирования Lemonade в апреле 2019 г., по сообщениям, составил \$300 млн. Последняя оценка Lemonade, как сообщается, составляет \$2 млрд [Unated Traders, 2020].

Значит, компания выполняет обязательства и перед инвесторами, обеспечивая высокую доходность и рост стоимости выкупленных акций.

Постановка проблемы и гипотезы

Безупречное выполнение обязательств при минимальном времени на их урегулирование означает, что процедура приема рисков на страхование гарантирует

создание высококачественного сбалансированного и стабильного страхового портфеля.

Для поставщиков страховых услуг работа с интернет-приложениями означает возможность быстрого получения и накапливания информации в базах данных с целью квалифицированного андеррайтинга. Однако скорость заключения страхового договора, устраивающая потребителя, а также скорость принятия решения о выплате не позволяют говорить о проведении качественного индивидуального андеррайтинга и обработки заявления о выплате. Следовательно, единственным инструментом, обеспечивающим такую скорость, является «предварительный групповой андеррайтинг», смысл которого состоит в формировании страхового портфеля по принципу набора «однородных» по выбранным параметрам рисков.

Качество страхового портфеля, как и любого объекта, определяется той потребностью, которая должна быть удовлетворена у субъекта при его использовании. Исходя из того, что страховой портфель воплощается в страховом капитале, имеющем финансовую сущность, удовлетворяемыми потребностями управляющего этим капиталом страховщика могут быть либо ликвидность, либо доходность, либо полезность, как оценка величины приобретаемого капитала с учетом риска [Gregory Glive Taylor, 1989].

Доходность связана с длительным сроком страхования. Ликвидность связана с равномерно поступающими и истекающими договорами. Полезность связана с оптимальным соотношением темпов роста страховых премий и рисков, связанных с возрастающей прямой корреляцией возможных убытков, способной привести к их неконтролируемой кумуляции. Доходность обеспечивается портфелем с преобладающими договорами по страхованию жизни, ликвидность — с рисковыми договорами страхования имущества и от несчастного случая, полезность, возрастающая с уменьшением риска, предполагает квалифицированное управление многими сегментами договоров, застрахованные риски которых являются независимыми или связанными обратной корреляцией.

Созданный самими потребителями страховой услуги страховой капитал возникает за счет взносов множества участников. При этом условие достаточности этого капитала является следствием его так называемого тарифного числа договоров, т. е. такого множества участников, на котором теоретически рассчитанная вероятность реализации застрахованного убытка минимально отклоняется от фактической вероятности страхового случая для участников страхования. Отсюда следует, что число участников страхования, а точнее — заключенных договоров страхования, является значимой характеристикой страхового портфеля, как инструмент распределения рисков в пространстве. Равенство вероятности возникновения застрахованных рисков для всех участников страхования означает их однородность

Помимо распределения риска в пространстве страховой капитал обеспечивает распределение застрахованных рисков во времени. Это означает, что средняя вероятность возникновения страхового риска реализуется с высокой доверительной вероятностью в течение «тарифного периода», на основании которого была рассчитана. Именно этот подход при обеспечении рискованных видов страхования обосновывает «невозвратность» уплаченных страховых премий участникам страхования в случае низкоубыточных лет.

И этот же принцип обосновывает необходимое свойство страхового портфеля — его стабильность на протяжении длительного временного периода, которая обеспечивает стабильность развития страхового бизнеса [Норкин Б.В., 2011].

Соображения относительно способности страхового капитала распределять риски в пространстве и во времени справедливы в случае однородности застрахованных рисков, которая предполагает равенство сумм ответственности по соответствующим договорам страхования и равенство вероятности возникновения этих рисков для каждого из участников во времени.

Разное время действия страховых договоров является проблемой для исполнения основной функции страхового капитала. Возможна ситуация, когда момент окончания действия некоторого договора не будет сопровождаться его возобновлением или заключением нового, аналогичного истекшему. Следовательно, с этого момента число участников уменьшится, волатильность средней вероятности страхового риска увеличится и собранного страхового капитала будет уже недостаточно для надежного распределения риска, что вызовет снижение качества страхового портфеля. Значит, качество страхового портфеля определяется еще одной характеристикой — стабильностью темпов его изменения во времени. Эта стабильность как минимально допустимая волатильность вокруг средних значений позволяет планировать динамику ликвидности и доходности компании [Edwards Frees, 2017].

Результаты анализа

Страховой портфель — это инструмент формирования страхового капитала в целях обеспечения с заданным уровнем гарантий исполнения обязательств перед страхователями за счет его достаточности и ликвидности. Качество страхового портфеля с точки зрения формирования достаточности страхового капитала определяется уровнем репрезентативности средних значений определяющих его показателей, т. е. величиной отклонения характеристик каждого отдельного риска от математического ожидания этих характеристик по всему портфелю. Это свойство обеспечивает надежность прогноза развития страховых операций, обладая устойчивой динамикой изменения основных показателей:

- средней страховой премии;
- средней страховой суммы;
- средним темпом изменения этих показателей

Сохранение единой динамики этих показателей обеспечит стабильность коэффициента убыточности, являющегося базовым при планировании развития компании с условием сохранения ее платежеспособности и финансовой устойчивости, позволяя планировать ликвидность и доходность.

Уровень приемлемой репрезентативности средних значений зависит от толерантности страховщика к риску недостаточности страхового капитала и задается через допустимость отклонения каждого показателя от его среднего значения с соответствующей вероятностью. Поскольку высокий уровень однородности многочисленного портфеля может быть трудно достижим или сдерживать развитие рыночного успеха компании, портфель должен быть структурирован на отдельные однородные сегменты, объем которых в идеале обеспечил бы формирование собственного страхового капитала под исполнение обязательств по договорам этого сегмента [Gregory Glive Taylor, 1989].

В этом случае структура портфеля будет являть собой объединение сегментов достаточно однородных договоров с минимальной корреляцией между сегментами. Отсутствующая или минимальная корреляция свидетельствует о необходимости рассматривать каждый сегмент портфеля как отдельно существующий и требующий индивидуального управления. Однако, с другой стороны, наличие корреляции означает возможность управления одним сегментом договоров через другой, либо усиливая, либо снижая влияние положительных или отрицательных факторов, обеспечивающих качество одного портфеля и при этом одновременно изменяющих качество другого [Alyakina D.P., 2014].

Обобщая приведенные соображения, можно сформулировать систему показателей, позволяющих оценить уровень качества страхового портфеля.

1. Количество объектов в портфеле.

2. Показатель однородности портфеля. По действующим договорам подсчитывается общая страховая сумма собственного удержания. Находится средняя, максимальная и минимальная страховая сумма, рассчитываются отношения максимальной страховой суммы собственного удержания средней и средней страховой суммы к минимальной. В однородном страховом портфеле эти коэффициенты должны быть меньше или равны 2.
3. Коэффициент рассеивания, т. е. показатель удельного веса договоров с заданным шагом минимальной и максимальной страховой сумм. Графически данный показатель можно представить в виде графика распределения страховых сумм по количеству договоров. Для каждого вида страхования определяется свой шаг страховой суммы.
4. Коэффициент стабильности страхового портфеля. Данный показатель определяет, какая часть договоров будет оплачена до конца срока страхования, т. е. страхователи будут обеспечены реальной защитой. Страховой портфель является сбалансированным, в котором коэффициент стабильности намного меньше 1.

Проверка гипотез

Данных для подробного статистического анализа портфеля, формируемого СК Lemonade, безусловно, недостаточно. Однако кое-какие выводы все же можно сделать (табл. 1).

Таблица 1.

Результаты деятельности страховой компании Lemonade

Годы	2017	2018	2019
Число новых участников страхования	68 000	308 835	643 118
Премии по действующим договорам на конец года, млн USD	4,400	44,900	113,800
Заработанная премия, млн USD	2,0	21,2	63,8
Полученная премия, млн USD	9,0	47,0	116,0
Премия на один заключенный договор, USD	132,353	152,184	180,371
Выплаты, млн USD	1,44	15,20	45,80
Иные переменные затраты	16,27	46,10	98,70
Коэффициент убыточности	0,720	0,717	0,718
Комбинированный коэффициент убыточности	1,610	0,113	0,800

Источник: составлено по [Аналитика онлайн (электронный ресурс)].

Анализ качества портфеля позволяет сделать следующие выводы о его сбалансированности.

1. Число участников страхования растет медленнее, чем премия на один договор, что, согласно знаменитому коэффициенту Коньшина, характеризует устойчивость портфеля.
2. Рост суммы премии на один заключенный договор достаточно стабилен, тогда как премии по действующим договорам растут, что говорит о постоянном возобновлении заключенных договоров и росте их числа, что также характеризует качество портфеля, обеспечивающего его сбалансированность; кроме того, расширение объема приобретаемой защиты одними и теми же страхователями облегчает создание однородных сегментов портфеля.

3. Совпадение темпов роста показателей $\frac{\text{Заработанная премия}}{\text{Полученная премия}}$ и $\frac{\text{Выплаты}}{\text{Полученная премия}}$ обеспечивают стабильность коэффициента убыточности как основного результата сбалансированного страхового портфеля.
4. Комбинированный коэффициент убыточности падает в связи со снижением доли постоянных затрат при реализации эффекта масштаба.

По результатам анализа есть все основания рассматривать формируемый страховой портфель как качественный, поскольку на нем выдерживаются требования стабильности развития, обеспечивающие прогноз развития в условиях ликвидности и доходности, как признаков финансовой устойчивости страховщика в перспективе.

Выводы

Сбалансированность и быстрое принятие решений о страховании с использованием в страховом деле искусственного интеллекта обеспечивается созданием значительной информационной базы при формировании портфеля, позволяющей быстро оценивать соответствие каждого нового договора реализуемой стратегии. Удобство коммуникаций при аквизиции договора, ориентированность систем обеспечения этих коммуникаций на психологию потребителя и ведение страховых операций по видам страхования независимых рисков: имущества арендаторов и от несчастного случая, позволяют обеспечивать такому «цифровому» страхованию высокий андеррайтерский результат без дополнительных затрат человеческих и временных ресурсов.

Развитие цифровых технологий в страховании позволяет реализовать стратегию пополнения страхового портфеля в условиях быстрого анализа принимаемого риска на предмет его соответствия показателям уже сформированного страхового портфеля и ограничения рисков по некоррелируемым линиям бизнеса.

Литература

1. Норкин Б.В. Об оптимизации портфеля страховых договоров // Прикладная статистика. Актуарная та финансовая математика. 2011, № 1–2. С. 197–203.
2. Alyakina D.P., Khisamova Gulnaz. Methodology for Rating of Insurance Portfolio // Mediterranean Journal of Social Sciences 2014, vol. 5, issue 24. Pp. 137–147.
3. Edwards Frees. Insurance Portfolio Risk Retention // North American Actuarial Journal. 2017, vol. 2, iss. 4. Pp. 1–26.
4. Manny Soar. Millennials and Insurance [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://medium.com/@manny.soar/millennials-and-insurance-39a0d8647df2> (дата обращения: 20.01.2021).
5. Gregory Glive Taylor. Balancing an insurance portfolio by class of business // Insurance Mathematics and Economics 1989, vol. 6, iss. 1. Pp. 7–18.

Интернет-источники

6. Аналитика онлайн [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [FF_IPO_Lemonade.pdf. https://ao24.io/experts/zadoya/reports/lemonade-goes-for-an-ipo/](https://ao24.io/experts/zadoya/reports/lemonade-goes-for-an-ipo/) (дата обращения: 20.01.2021).
7. United Traders — сообщество трейдеров. Инвестировать в Lemonade [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://unitedtraders.com/investments/idea/buy_and_hold/306 (дата обращения: 21.12.2020).
8. РБК. IPO недели: страховщик Lemonade с чат-ботами и искусственным интеллектом [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5efae3459a79478327096bae> (дата обращения: 23.12.2020).
9. Seeking alpha — общество инвесторов. An InsureTech For Millennials And The Uninsured [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://seekingalpha.com/article/4394140-lemonade-insuretech-for-millennials-and-uninsured> (дата обращения: 20.01.2021).

Галина Васильевна Чернова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Владимир Георгиевич Халин

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Искусственный интеллект как инструмент моделирования поведения участников финансового рынка

Аннотация. Одной из областей приложения достижений цифровизации становится сфера финансов. Финансовые услуги могут быть оцифрованы, их предоставление может быть переведено в режим онлайн, клиенты к этому уже подготовлены. Одним из востребованных цифровых инструментов является искусственный интеллект, чему способствуют новые достижения в области нейрофизиологии и колоссальные возможности цифровизации. Его преимущества — он может моделировать поведение участников и клиентов финансового рынка и правильно строить стратегии их поведения. В статье рассматриваются особенности интеллекта человека как основы создания искусственного интеллекта. К раскрытию свойств интеллекта человека авторы подошли через описание особенностей психики человека, выделив при этом ее основные функции — базовую и творческую. Проведенный анализ выделил те особенности интеллекта человека, которые вытекают из его биологической сущности и поэтому обязательно должны быть учтены при создании искусственного интеллекта. Существенными результатами являются обоснованный перечень свойств интеллекта человека, которые должны быть заложены в создание искусственного интеллекта, а также перечень требований, выполнение которых является обязательным при создании искусственного интеллекта как имитации интеллекта человека.

Ключевые слова: цифровизация, финансовый рынок, базовая и творческая функции мозга человека, интеллект человека, свойства интеллекта человека, требования к искусственному интеллекту.

Galina V. Chernova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Vladimir G. Khalin

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Artificial intelligence as a tool for modeling the financial market participants behavior

Annotation. One of the areas of application of the achievements of digitalization is the sphere of finance. Financial services can be digitized, their provision can be transferred online, clients are already prepared for this. One of the demanded digital tools is artificial intelligence, which is facilitated by new advances in neurophysiology and the colossal possibilities of digitalization. Its advantages — it can model the behavior of participants and clients of the financial market and correctly build strategies for their behavior. The article examines the features of human intelligence as the basis for the artificial intelligence creating. The authors approached the disclosure of the properties of human intelligence through a description of the characteristics of the human psyche, highlighting its main functions — basic and creative. The performed analysis highlighted those features of human intelligence that follow from his biological essence and therefore must be taken into account when the artificial intelligence creating. Significant results are a substantiated list of human intelligence properties that should be incorporated into the creation of artificial intelligence, as well as a list of requirements that must be met when the artificial intelligence creating as an imitation of human intelligence.

Keywords: digitalization, financial market, basic and creative functions of the human brain, human intelligence, properties of human intelligence, requirements for artificial intelligence.

Общие положения. Современный уровень развития таких наук, как нейрофизиология и психология, с одной стороны, а также возросшие, обусловленные влиянием цифровизации возможности по сбору, хранению и переработке информации, с другой стороны, привлекли внимание ученых к проблеме создания искусственного интеллекта как цифровой имитации интеллекта человека. Открывающиеся преимущества искусственного интеллекта обусловили потребность в изучении этого феномена в целях применения его возможностей во всех сферах деятельности человека, и в том числе в управлении экономикой.

Основными причинами востребованности искусственного интеллекта являются:

- ограниченные способности мозга человека к работе с информацией очень большого объема;
- невозможность учета большого имеющегося чужого опыта по получению аналогичных результатов;
- недостаточная информированность человека по возможным методам получения и обработки необходимой информации;
- отсутствие конкретного представления мозга человека о расширении и углублении возможностей дальнейшего развития его творческой функции
- и т. д.

В числе базовых вопросов, связанных с применением искусственного интеллекта и требующих решения, прежде всего необходимо определить, каково содержание этого понятия? Каким оно должно быть и чем оно определяется?

Этимология, как наука, изучающая происхождение слов, в отношении искусственного интеллекта (ИИ) дает следующие пояснения:

- основой этого понятия является интеллект человека (ИЧ) как биологическая и социальная характеристика его мозговой деятельности. Это обуславливает обязательность того, что ИИ должен быть организован аналогично интеллекту человека, т. е. его свойства должны имитировать свойства ИЧ;
- ИИ является не биологической, естественной сущностью, а искусственно создаваемым объектом, из чего следует, что придание ему свойств интеллекта должно быть обеспечено внешним воздействием.

Но чтобы понять, каким должен быть искусственный интеллект как имитация интеллекта человека, необходимо разобраться с тем, что, в свою очередь, понимается под интеллектом человека, а также какие его свойства и характеристики являются значимыми в решении задачи создания искусственного интеллекта.

Ниже остановимся на той характеристике и тех свойствах ИЧ как биологического свойства разумного человека, которыми также должен обладать ИИ, и поэтому они должны быть учтены при его создании.

Интеллект человека как база создания искусственного интеллекта.

К определению свойств ИЧ целесообразно подходить с позиций раскрытия особенностей его психики.

В зависимости от областей знаний (медицина, психология и т. д.) и направлений исследований внутри них психику определяют по-разному (см., например, [5, 6, 7]). Тем не менее общим для большинства определений является признание того, что психика человека является продуктом его мозговой деятельности, и к числу ее основных функций относятся:

- активное отражение субъектом (человеком как носителем психики) объективного мира;

- обеспечение взаимодействия субъекта с окружающим миром.

Основой для реализации названных функций психики становится информация, которая, по определению Норберта Винера, обозначает «содержание, полученное из внешнего мира в процессе приспособления к нему и приспособления к нему чувств человека» [3]. Только получение, хранение, переработка и передача информации создают человеку возможность увидеть окружающий мир и взаимодействовать с ним. Однако необходимо отметить, что объем информации, используемой человеком для получения определенного результата, связанного с формированием у него представления о внешнем мире и взаимодействия с ним, в общем случае может быть самым разным.

Современные возможности, предоставляемые цифровизацией как процессом перевода любой информации в цифру, позволяют по-новому подойти к изучению психики человека — рассматривая ее информационную модель [4]. Именно такой подход позволил выделить восемь основных функций мозга человека, формирующих его психику [9], среди которых важнейшую роль в этом процессе играют базовая и творческая функции мозга.

Базовая функция мозга является доминирующей. Она определяет основу личности человека [1]. В рамках этой функции мозга человек формирует свой характер, приобретает устойчивые взгляды. Но именно эта устойчивость, в свою очередь, снижает возможности человека к восприятию нового, переобучению, изменению привычек, приспособлению к изменяющейся среде.

Творческая функция мозга определяет способ реализации базовой функции, а также формирует тот или иной вариант общения человека с внешним миром и решения проблем, причем в каждую конкретную минуту [8]. Мозг постоянно решает, что и как будет делать человек, и именно его творческая функция обеспечивает решение этих задач.

Заметим, что реализация именно творческой функции мозга человека обеспечивает выполнение названных основных функций психики — активное отражение объективного мира и взаимодействие человека с окружающим миром.

Дальнейшие исследования психики человека как определенной информационной модели позволили выделить *понятие интеллекта человека как качества его психики, состоящее из способности запоминать и использовать свой и чужой опыт, осознавать новые ситуации, понимать и применять абстрактные концепции, а также использовать свои знания для управления окружающей средой* [4].

Анализ результатов, полученных разными авторами по исследованию психики, позволил установить следующую связь между понятиями «творческая функция мозга человека». По своей сути интеллект человека — это содержание творческой функции его мозга. Представляет собою совокупность знаний, состоящих из умения анализировать и использовать информацию; запоминать ее; учитывать свой и чужой опыт; способности осознавать новые ситуации и приспосабливаться к изменению окружающего мира; возможности понимания и применения абстрактных концепций, готовности и способности к обучению [8].

Тем не менее с позиций необходимости учета всех сущностных свойств ИЧ для создания искусственного интеллекта необходимо добавить следующее.

Первое. Переработка полученной мозгом человека информации предполагает, что «степень наполнения» творческой функции таким содержанием, как запоминание и использование своего и чужого опыта, осознание новых ситуаций и т. д., определяет уровень ИЧ. Однако необходимо обратить внимание на то, что «как» происходит само наполнение содержания интеллекта человека, до сих пор науке неизвестно. *Механизм переработки информации* мозгом человека, являющийся одной из самых существенных характеристик его творческой функции, его интеллекта, до сих пор не ясен.

И именно эта проблема — учет специфики и механизма формирования ИЧ результата переработки информации (результата его мозговой деятельности) является одной из самых сложных проблем при создании ИИ как цифровой имитации интеллекта человека.

Второе. Важнейшей характеристикой творческой функции мозга человека — его интеллекта является то, что мыслительная деятельность человека, включая ее творческую составляющую, обусловлена свойствами нейронов и их взаимными связями. Это означает, что биологические нейронные сети мозга человека являются материальным носителем его интеллекта.

Третье. Необходимо понимать, что реализация творческой функции мозга человека прежде всего нацелена на получение определенного результата. Будет ли дальше этот результат использоваться или нет, в том числе для управления окружающей средой, — вопрос открытый. Именно на это указывала академик Н.П. Бехтерева — «к сожалению, мозг получает какой-то результат и диктует личности человека им воспользоваться, чего на самом деле быть не должно» [2]. В целях разумного управления окружающей средой результат реализации творческой функции мозга должен носить только промежуточный характер. Эта «промежуточность результата творческой функции мозга» автоматически переносится на получение результата, ожидаемого при использовании ИИ. Давая задачу ИИ получить некоторый результат, нужно понимать, что, если ИИ имитирует деятельность мозга человека, то и на полученный результат тоже необходимо смотреть как на некоторое решение проблемы, которым сам человек может в реальной жизни и не воспользоваться.

Отмеченные свойства и особенности ИЧ, которые обязательно должны быть учтены при построении ИИ как его цифровой имитации, привели к следующему уточненному определению ИЧ.

Интеллект человека — это содержание творческой функции его мозга, которое:

- на основе получения, хранения, переработки и передачи информации обеспечивает активное отражение объективного мира и взаимодействие человека с окружающей средой;
- базируется на его нейронных биологических сетях;
- формируется как совокупность знаний, состоящих из:
 - умения анализировать и использовать информацию, запоминать ее, учитывать свой и чужой опыт,
 - способности осознавать новые ситуации и приспосабливаться к изменению окружающего мира,
 - возможности понимания и применения абстрактных концепций,
 - готовности и способности к обучению;
- нацелено на получение определенного результата, который может быть использован для управления окружающей средой;
- использует неявные и неосознанные механизмы и алгоритмы переработки информации, применяемые для получения как конкретного результата, так и для формирования знаний, определяющих уровень и качество ИЧ.

Свойства интеллекта человека, которые обязательно должны быть учтены при создании искусственного интеллекта. Так как ИИ должен быть цифровой имитацией интеллекта человека, его создание должно обеспечить придание ему тех основных свойств, которые характерны для ИЧ и являются значимыми для получения ИИ определенного результата.

Как показал анализ особенностей и свойств интеллекта человека, к числу основных требований, предъявляемых к созданию ИИ как имитации ИЧ, необходимо отнести следующее.

- Познание человеком окружающего мира и взаимодействие с ним идет на основе получения, хранения, переработки и передачи информации. Это означает, что основным используемым в ИИ ресурсом также должна быть информация.
- Активное отражение объективного мира и взаимодействие человека с окружающей средой идет через реализацию творческой функции его мозга. Это означает, что ИИ каким-то образом тоже должен уметь реализовать свою творческую функцию, которая, подобно творческой функции ИЧ, должна обеспечивать отражение объективного мира и связь с ним.
- Интеллект человека — это содержание творческой функции его мозга. Поэтому содержание творческой функции искусственного интеллекта по аналогии с содержанием творческой функции мозга человека должно представлять собою совокупность знаний, которыми он (ИИ) должен обладать для получения определенного результата на основе получения, хранения, переработки и передачи используемой им информации.
- Так как важнейшей характеристикой творческой функции мозга человека — его интеллекта, является механизм получения им результата переработки определенной информации, задача построения такого механизма в рамках ИИ должна быть одной из главных. При этом необходимо помнить о том, что для ИЧ механизмы формирования определенных результатов до сих пор до конца не изучены.
- Материальным носителем ИЧ являются нейронные сети, формирующие его мозг. Поэтому материальной основой ИИ также должны стать нейронные сети, построенные искусственно по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей, формирующих мозг человека.
- Тот факт, что полученный интеллектом человека результат переработки информации должен иметь предварительный характер по отношению к решению, принимаемому человеком на его основе, обязательно должен быть учтен и при создании ИИ.

Вывод. Острая необходимость в создании новых инструментов познания мира, в их использовании в целях улучшения качества жизни, повышения эффективности в общественной сфере, в том числе в области управления и экономики, определили актуальность изучения проблем содержания такого понятия, как «искусственный интеллект». Задача создания искусственного интеллекта, наделенного свойствами интеллекта человека и позволяющего поэтому перенести на него решение огромного числа научных проблем и практических задач, обуславливает необходимость определения тех требований, которым должен удовлетворять искусственный интеллект как цифровая имитация интеллекта человека. В статье предложен подход к решению данной проблемы, суть которого сводится к выявлению тех качества и свойств интеллекта человека, которые должны быть переданы искусственному интеллекту. Исследование показало, что основой познания человеком окружающего мира и взаимодействия с ним является творческая функция мозга человека. Ее содержание формирует интеллект человека как совокупность знаний, умений, навыков, формируемых человеком на основе получения, хранения, переработки и передачи информации, которые (знания, умения и навыки) используются человеком для получения того или иного результата его мыслительной деятельности. В статье выделены основные характеристики интеллекта человека, которые должны быть переданы искусственному интеллекту, а также сформулированы тре-

бования, выполнение которых будет способствовать созданию искусственного интеллекта как цифровой имитации интеллекта человека.

Литература

1. Базовая функция [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://relaza.com/bazovaya-funkciya> (дата обращения: 23.12.2020).
2. *Бехтерева Н.* Магия мозга и лабиринты жизни. 2006. Изд АСТ. 480 с. ISBN: 978-5-17-115446-2, 978-5-17-114933-8.
3. *Винер Н.* Человек управляющий. СПб.: Питер, 2001. 288 с. (Серия «Психология-классика»). ISBN 5-318-00214-5.
4. *Крюков В.* Информационная модель психики [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.litres.ru/vladimir-krukov-20298282/informacionnaya-model-psihiki/chitat-onlayn/page-2> (дата обращения: 23.12.2020).
5. *Мазилев В.А.* Предмет психологической науки и философия психологии // Фундаментальные и прикладные исследования современной психологии: результаты и перспективы развития / Отв. ред. А.Л. Журавлев, В.А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017. 2714 с. С. 108–115. ISBN 978-5-9270-0362-4.
6. Психика // Большой психологический словарь. М.: Прайм-ЕВРОЗНАК. Под ред. Б.Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. 2003.
7. Психика [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Психика> (дата обращения: 23.12.2020).
8. Творческая функция [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://relaza.com/tvorcheskaya-funkciya> (дата обращения: 23.04.2020).
9. *Форум L. Теат. Аушра Аугустинавичюте. Информационная модель психики человека (модель А)* [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://teamforum.com/forum/showthread.php?t=5780> (дата обращения: 23.12.2020) или URL: https://relaza.com/model_a (дата обращения: 23.12.2020).

Раздел II.

Аналитический инструментарий устойчивого развития экономики в новых условиях

*Виктор Иванович Абрамов,
Александр Вадимович Борзов*

Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ,
Российская Федерация, 115409, Москва, Каширское ш., 31

Методы диагностики готовности организаций к цифровой трансформации

Аннотация. В условиях нового технологического уклада реальная доля цифрового сектора растет высокими темпами, что ставит перед организациями задачу эффективного осуществления цифровой трансформации с целью повышения своих конкурентных позиций на рынке, развивая предпринимательские подходы и инновации. Актуальной проблемой становится отсутствие универсальной методики для диагностики готовности компаний к трансформации. Анализ основного инструментария и методов оценки позволяет предприятию разработать стратегию цифровизации и выявить необходимые условия для внедрения цифровых технологий в свою структуру. В работе рассмотрены основные особенности и сущность методов диагностики готовности организаций к цифровой трансформации в современных реалиях бизнес-среды. Проанализированы основные модели и методики, их содержание, а также приведен перечень преимуществ и недостатков, показана важная роль оценки инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновации, цифровые инновации, предпринимательство, цифровая трансформация, цифровая экономика, цифровая зрелость.

*Victor I. Abramov,
Alexander V. Borzov*

National Research Nuclear University MEPhI, 31, Kashirskoe sh., Moscow, 115409,
Russian Federation

Methods for diagnosing the readiness of organizations for digital transformation

Abstract. In a new technological order, the real share of the digital sector is growing at a high rate, which makes organizations need to effectively implement digital transformation in order to increase their competitive position in the market, developing entrepreneurial approaches and innovations. The lack of a universal methodology for diagnosing companies' readiness for transformation is becoming an urgent problem. Analysis of the main tools and assessment methods allows an enterprise to develop a digitalization strategy and identify the necessary conditions for introducing digital technologies into its structure. The paper considers the main features and essence of methods for diagnosing the readiness of organizations for digital transformation in the modern realities of the business environment. The analysis of the main models and techniques, their content, as well as a list of advantages and disadvantages, shows the important role of assessing innovative potential.

Key words: innovation, digital innovation, entrepreneurship, digital transformation, digital economy, digital maturity.

На сегодняшний день цифровые технологии находят свое применение во всех организациях и государственных структурах, а необходимость их использования напрямую связана со спецификой развития современной мировой экономики, ведь именно хорошо организованное и эффективное управление с использованием наиболее эффективных инструментов служит необходимым средством для решения многих проблем в таких сферах, как производство, инновации, ресурсы или экология. Предпринимательская деятельность, сопряженная с риском и направленная на систематическое получение прибыли от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, тесно связана с эффективным применением цифровых технологий.

Переход к новому технологическому укладу приводит к существенным изменениям не только в сфере производства, но и во всем укладе жизни общества. Быстро изменяющаяся среда цифровой экономики требует иных способов управления компаниями. Большинство компаний уже пытается провести цифровую трансформацию бизнеса, но у основной их части отсутствуют проработанная стратегия и программа цифровизации. Для полномасштабной цифровизации российским компаниям не хватает зрелости текущих бизнес-процессов и компетентных специалистов [Тарасов, 2019].

Цифровая трансформация заняла первое место в повестке дня организаций. В недавнем опросе 1600 руководителей бизнеса и ИТ в США и Европе около 75 % заявили, что их компания выступила с инициативой в области цифровых технологий и цифровой трансформации. И хотя 56 % фирм трансформируются, их уровень инвестиций и масштаб преобразований все еще остаются на невысоком уровне [Schadler, 2018]. В то же время, несмотря на то что около 90 % бизнес-лидеров признают первостепенность данного процесса для будущего бизнеса и изменения отраслевой структуры, только половина из них реально его понимают и готовы к его внедрению [Кузин, 2019].

Цифровая трансформация — это глубокая реорганизация бизнес-процессов с широким применением цифровых инструментов для исполнения процессов, которая приводит к существенному (в разы) улучшению их характеристик и/или появлению принципиально новых качеств и свойств [Потапова и др., 2021]. Готовность предприятия к цифровой трансформации определяется степенью его цифровой зрелости, на основе которой разрабатываются различные методики оценки и модели готовности к цифровой трансформации, то есть такие инструменты, благодаря которым оцениваются набор необходимых навыков и уровень квалификации, а также разрабатывается ряд рекомендаций по повышению уровня цифровой зрелости. Существует несколько вариантов, касающихся трактовки данного определения от разных авторов.

В работе [Westerman et al., 2020a] цифровая зрелость интерпретируется как интеграция организационных операций и человеческого капитала в цифровые процессы, и наоборот — интеграция цифровых процессов в организационные операции и человеческий капитал. При этом сама концепция цифровой зрелости разделяется на два важных аспекта: цифровые возможности и лидерские качества. К цифровым возможностям относятся стратегия организации и ее бизнес-модель, а также технологический и клиентский опыт. Лидерские качества включают в себя принципы и методики управления, в том числе изменения в организации и корпоративной культуре.

Одна из популярных методик по оценке цифровой зрелости организации представлена в отчете [Westermann et al., 2020b]. В ходе первичного сбора данных было опрошено 157 руководителей в 50 крупных компаниях с годовым оборотом, превышающим 1 млрд долларов в год. В результате были выявлены три основных направления деятельности руководства компаний в рамках цифровой трансформации: клиентский опыт, операционные процессы и бизнес-модели. При этом каждое направление включало в себя три ключевых компонента, оказывающих влияние на процесс изменений. Совокупность этих

девяти компонентов является своего рода критериями оценки цифровой зрелости предприятия и формирует необходимую почву для осуществления эффективной цифровой трансформации. Структура данной модели представлена в табл. 1.

Таблица 1

Девять основ цифровой трансформации

Трансформация клиентского опыта	Трансформация операционных процессов	Трансформация бизнес-модели
1. Понимание клиентов	4. Цифровизация бизнес-процессов	7. Цифровые модифицированные компании
2. Увеличение продаж	5. Реализация возможностей работника	8. Новые цифровые компании
3. Точки контакта с клиентом	6. Управление производительностью	9. Цифровая глобализация

Основной вывод, сделанный авторами исследования, заключается в том, что наиболее зрелые в отношении использования цифровых технологий компании, представляющие собой так называемую цифрозелиту, равнозначно используют и развивают все вышеперечисленные элементы во всех трех направлениях своей деятельности, сочетая активность в сфере технологий и сильное руководство. Основными преимуществами данной модели являются ее доступность на интернет-ресурсах, простота оценки, а также учет всех основных организационных процессов. При этом данная модель довольно примитивна и подходит лишь для базового анализа внутренней деятельности предприятия. Улучшенная и практически полезная модель оценки готовности компаний к цифровой трансформации рассмотрена в работе [Westerman et al., 2012].

Методика оценки цифровой зрелости, разработанная аналитической компанией Gartner, включает в себя девять основных критериев, влияющих на уровень цифровой зрелости предприятия¹. В их перечень входят: уровень омниканальности, уровень развития каналов коммуникации с клиентом, степень использования новых бизнес-моделей, степень изменения ценностной цепочки, степень создания новых ценностей с помощью цифровых ресурсов, уровень важности созданных цифровых ценностей, уровень ИТ, способность и готовность организации вести цифровой бизнес, уровень значимости цифровизации в рамках стратегии предприятия. Данная методика позволяет компании определить контрольные показатели цифровой готовности и оценить свою позицию по отношению к другим компаниям для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Компания Deloitte уровень цифровой зрелости определяет пятью ключевыми факторами, включающими в себя 28 подгрупп, по которым производится оценка уровня цифровой зрелости². Данная модель представлена в таблице 2. Серьезное внимание при этом уделяется разработке стратегии, которая характеризует вектор дальнейших изменений. После принятия той или иной стратегии и начала ее реализации происходит выбор бизнес-модели, характеристики которой также определяют ту или иную степень цифровых компетенций предприятия. Объективным достоинством данной модели является

¹ Digital Business Benchmark & Maturity Assessment [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gartner.com/imagesrv/symposium/orlando/docs/2014GartnerSymposiumconsultingDigitalBusiness.pdf>

² Digital Maturity Model. Achieving Digital Maturity to Drive Growth. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/deloitte-digital-maturity-model.pdf>

возможность провести довольно углубленную оценку уровня цифровой зрелости предприятия, а также наличие приложения для мобильных устройств.

Таблица 2

Пять измерений цифровой зрелости предприятий

Потребитель	Стратегия	Технологии	Операции	Организационная культура
Привлечение клиентов	Управление брендом	Практическое применение	Гибкое управление изменениями	Культура
Клиентский опыт	Управление экосистемой	Взаимосвязь технологий	Автоматизированное управление ресурсами	Лидерство и руководство
Выводы о клиентах и их поведение	Финансирование и инвестирование	Анализ данных	Интегрированное управление услугами	Управление талантами
Доверие и восприятие потребителя	Рынок и потребитель	Управление поставками	Аналитика в режиме реального времени	Инструменты мотивирования
	Портфолио, креативность и инновации	Безопасность	Адаптивное управление процессами	
		Технологическая архитектура	Стандартизация и автоматизация	

Интересным с точки зрения оценки текущего уровня цифровой зрелости предприятия является такой инструмент, как открытая модель цифровой зрелости (ODMM). Эта модель разработана сообществом Open ROADS и обеспечивает тщательный, подробный анализ цифровой зрелости организации, проводимый аккредитованными оценщиками с целью быстрого получения общего представления о цифровой зрелости и некоторых общих выводов³. Данная модель представлена в виде круговой диаграммы, основные сегменты которой разделены на шесть ключевых групп: стратегический динамизм, клиентоориентированность, цифровая культура, персонал и навыки, инновации и бережливость, большие данные и ИИ, технологическое лидерство. На основе данных сегментов сравнивается текущий уровень цифровой зрелости организации с собственными целями цифровой трансформации и эффективностью лучших в своем сегменте организаций. Преимуществами данной модели является ее гибкость и комфортное визуальное представление модели, а также учет большинства важных бизнес-процессов в деятельности организации. Недостаток модели — сравнительно большая продолжительность оценивания по причине большого количества критериев и аспектов.

Альтернативная модель оценки цифровой зрелости, основанная на исследовательском анализе опроса по цифровой трансформации среди 327 менеджеров, предложена в работе [Remane et al., 2017]. Данная модель представляет собой дифференцированную схему классификации с двумя шкалами для описания цифровой зрелости фирмы: степень влияния цифровой трансформации на конкретную организацию и степень готовности компании к грядущим изменениям. Полезность этой двухуровневой модели является результатом эмпирического вывода пяти кластеров цифровой зрелости.

³ Introduction to the Open Digital Maturity Model. URL: <https://ru.scribd.com/document/362559576/170810-Introduction-to-Open-Digital-Maturity-Model-for-release-V2R9-pdf>

Первый кластер охватывает фирмы, которые слабо пострадали от цифровизации бизнеса и считают, что цифровая трансформация для них менее важна. Второй кластер описывает фирмы, которые, вероятно, будут существенно затронуты цифровой трансформацией, но не смогли подготовиться к ней. Третий и четвертый кластеры не могут быть четко охарактеризованы с точки зрения их цифровой зрелости, поскольку респонденты предполагали, что их фирмы будут затронуты сравнительно более сильным образом; разница заключается в количестве квалифицированных сотрудников, обладающих компетенциями в данном вопросе. Пятый кластер содержит перечень фирм, которые поняли, что они будут затронуты очень сильно, и поэтому подготовились соответствующим образом. Такая структура позволяет проводить более дифференцированную оценку с учетом специфики фирмы, и таким образом она может служить первой основой для будущих исследований цифровой зрелости.

Понимание возможностей и методов применения данных технологий выступает необходимым условием для создания новых бизнес-моделей и бизнес-процессов, а также для выстраивания высокоэффективных отношений с клиентами. Вместе с тем недостатком всех методик диагностики цифровой зрелости является то, что они сделаны в логике экстраполяции прошлого опыта. Однако в условиях быстрых изменений, где прошлый опыт может не работать, особенно важна роль инновационного потенциала организации, поскольку только способность генерировать инновации в ответ на вызовы и проблемы позволяет компаниям обеспечивать жизнестойкость и развитие. В этом случае происходящие изменения являются не угрозами, а возможностями для роста. Исследованию инновационного потенциала посвящено много научных работ, системная методология оценки инновационного потенциала предложена в монографии [Абрамов, 2012а]. В работе [Абрамов, 2012б] предложен метод вычисления инновационного потенциала предприятия. В условиях цифровой экономики, когда драйвером изменений являются цифровые технологии, актуальной становится задача оценки инновационного потенциала, ориентированного на цифровую трансформацию компаний. В работе [Nambisan, 2017] цифровые инновации определяются «как создание (и, как следствие, изменение) рыночных предложений, бизнес-процессов или моделей в результате использования цифровых технологий». В этой работе цифровые инновации предложено разделить на три категории (рис. 1). Во-первых, организации могут изучить потенциальный рынок и использовать цифровые технологии для разработки новых цифровых продуктов и услуг. Во-вторых, можно проанализировать производство, логистику и другие управленческие процессы и осуществить переход к цифровым бизнес-процессам. Как правило, для оптимизации своих операционных и административных процессов организации используют цифровые технологические инновации. Цифровые бизнес-процессы позволяют повысить качество обслуживания (например, предлагая цифровые каналы связи) и расширить производственные возможности (например, 3D-печать) при снижении операционных или административных затрат.

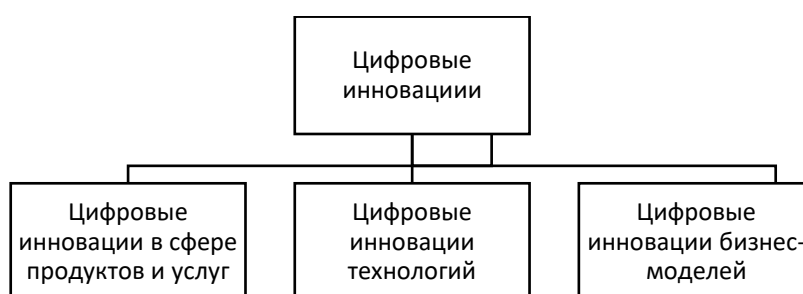


Рис. 1. Структура цифровых инноваций

Например, для целей маркетинга, продаж или обслуживания клиентов могут быть использованы чат-боты. Наконец, в-третьих, появление цифровых продуктов, услуг и цифровых бизнес-процессов неизбежно ведет к новым формам цифровых бизнес-моделей. Кроме того, разные категории цифровых инноваций взаимосвязаны, например, цифровые продукты и услуги могут потребовать новые цифровые итоговые бизнес-процессы, которые совместно приведут к переходу на новые цифровые бизнес-модели.

Цифровая трансформация — это сложный комплексный процесс изменений в организации, происходящих в изменчивой среде, поэтому востребованы навыки инновационных подходов в решении возникающих проблем. В рамках данной работы рассмотрены различные определения цифровой зрелости, а также проведено исследование методик и моделей определения готовности предприятия к цифровой трансформации с их достоинствами и недостатками, показана важная роль оценки инновационного потенциала. Более глубокое изучение различных методик, определяющих уровень цифровой зрелости и выбор оптимальной методики для конкретного предприятия, а также повышение цифровой грамотности в целом становятся необходимой задачей для отечественных предпринимателей и помогают им определить текущее положение дел, наличие существующих проблем и возможные способы их решения.

Список литературы

1. *Абрамов В. И.* Методология оценки инновационного потенциала. Самара: Изд-во ДСМ, 2012.
2. *Абрамов В. И.* Методология оценки инновационного потенциала предприятия // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. № 4. С. 37–39.
3. *Тарасов И. В.* Подходы к формированию стратегической программы цифровой трансформации предприятия // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2019. Т. 10. № 2. С. 182–191.
4. Стратегия цифровой трансформации: написать, чтобы выполнить / Под ред. Е. Г. Потаповой, П. М. Потеева, М. С. Шклярчук. М.: Изд-во РАНХиГС, 2021.
5. *Кузин Д. В.* Проблемы цифровой зрелости в современном бизнесе // Менеджмент. 2019. № 3. С. 89–99.
6. Цифровая трансформация экономики / Под ред. В. И. Абрамова, О. Л. Головина. М.: Изд-во НИЯУ МИФИ, 2020.
7. *Dominguez A.* Has your company achieved digital maturity // 2017. <https://ehorus.com/digital-maturity/> (дата обращения 04.12.2020).
8. *Nambisan S., Lyytinen K., Majchrzak A. & Song M.* Digital innovation management: reinventing innovation management research in a digital world. *MIS Quarterly*. 2017. 41(1). P. 223–238.
9. *Remane G., Hanelt A., Wiesboeck F., Kolbe L.* Digital maturity in traditional industries — an exploratory analysis. In Proceedings of the 25th European Conference on Information Systems (ECIS), Guimarães, Portugal, 2017.
10. *Schadler T.* The Sorry State Of Digital Transformation In 2018, 2018. <https://go.forrester.com/blogs/the-sorry-state-of-digital-transformation-in-2018/> (дата обращения 16.11.2020).
11. *Westerman G., Bonnet D., McAfee A.* The Nine Elements of Digital Transformation. 2014. <https://sloanreview.mit.edu/article/the-nineelements-of-digital-transformation> (дата обращения 12.11.2020).
12. *Westerman G., Calm jane C., Bonnet D., Ferraris P., McAfee A.* Digital transformation: A roadmap for billion-dollar organization // MIT Center for Digital Business and Capgemini Consulting, 2011. <https://www.capgemini.com/wp-content/> (дата обращения 12.11.2020).
13. *Westerman G., Tannou M., Bonnet D., Ferraris P., McAfee A.* The digital advantage: how digital leaders outperform their peers in every industry. // MIT Sloan Manag. Capgemini Consult. MA 2, 2012. P. 2–23.

*Мадина Валентиновна Аликаева,
Мадина Батыровна Уянаева,
Астемир Алимович Ширитов*

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х. М. Бербекова,
Российская Федерация, 360004, Нальчик, ул. Чернышевского, 173

Анализ уровня зрелости цифровой экономики субъектов Северо-Кавказского федерального округа

Аннотация. Развитие экономики в современном мире происходит под влиянием информационных технологий, что обусловило формирование цифровой экономики. В статье рассматриваются стадии развития цифровой экономики, определены индексы, позволяющие оценить уровень зрелости цифровой экономики на макро-, мезо- и субмезоуровнях. В статье представлена оценка уровня зрелости цифровой экономики на мезоуровне по семи направлениям на основе субфакторов. В результате были определены следующие группы субъектов СКФО по уровню зрелости цифровой экономики: лидирующая группа (Ставропольский край), догоняющая группа (Чеченская Республика; Кабардино-Балкарская Республика; Республика Дагестан), группа аутсайдеров (Республика Северная Осетия — Алания; Республика Ингушетия; Карачаево-Черкесская Республика). Анализ позволил сделать вывод о неравномерности развития цифровой экономики, которое происходит под влиянием таких детерминант, как цифровое неравенство, недостаточное финансирование, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие регуляторной среды.

Ключевые слова: цифровая экономика, этапы цифрового развития, показатели развития цифровой экономики, индексы цифровизации, субъекты Федерации.

Благодарность. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00297.

*Madina V. Alikaeva,
Madina B. Uyanaeva,
Astemir A. Shiritov*

Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekova,
173, st. Chernyshevsky, Nalchik, 360004, Russian Federation

Analysis of the maturity level of the digital economy of the subjects North Caucasian Federal District

Abstract. The development of the economy in the modern world is under the influence of information technology, which led to the formation of a digital economy. The article examines the stages of development of the digital economy, identifies indices that allow assessing the level of maturity of the digital economy at the macro, meso and sub-meso levels. The article presents an assessment of the level of maturity of the digital economy at the meso-level in seven areas based on subfactors. As a result, the following groups of subjects of the North Caucasus Federal District were identified by the level of maturity of the digital economy: the leading group (Stavropol Territory), the catching-up group (the Chechen Republic; Kabardi-no-Balkar Republic; the Republic of Dagestan), the group of outsiders (Republic of North Ossetia-Alania); Republic of Ingushetia; Karachay-Cherkess Republic). The analysis made it possible to conclude that the development of the digital economy is uneven, which occurs under the influence of such determinants as: digital inequality; insufficient funding; insufficient number of qualified personnel; lack of a regulatory environment.

Key words: digital economy, stages of digital development, indicators of the development of the digital economy, digitalization indices, subjects of the federation.

На социально-экономическое развитие значительное влияние оказывают происходящие в мире процессы цифровизации. Современный мир находится в точке «технологической сингулярности» — в моменте, когда технологический прогресс невозможно остановить или повернуть вспять, что неизбежно трансформирует глобальное экономическое

пространство [World Economic Forum in collaboration with McKinsey & Company: Fourth Industrial Revolution Beacons of Technology and Innovation in Manufacturing, 2019].

Необходимость ускоренного развития цифровой экономики определена в правительственных документах стратегического планирования, реализация которых направлена на формирование и развитие в России цифровой экономики, которая приведет к устойчивому и опережающему развитию субъектов РФ [Национальная программа «Цифровая экономика РФ», 2018]. В своем развитии цифровая экономика последовательно прошла определенные серии сукцессии (стадии), представляющие собой закономерную смену изменений объектов оценки (измерения) и системы показателей движения к информационному обществу (рис. 1). Как показывает практика, цифровая экономика позволяет получить новые возможности для развития кругозора, повышения уровня квалификации, освоения новых актуальных профессий, овладения новыми компетенциями, расширения географических возможностей, улучшения жизни населения. Новая концепция цифровой экономики представляет убедительное объяснение синергетического эффекта широкомасштабного использования цифровых технологий хранения, обработки и передачи информации во все сферы человеческой деятельности. Происходит переход от внедрения отдельных цифровых технологий к комплексному построению цифровой экосистемы на мезо-, макро-, микро- и субмезоуровнях. Переход экономики к VI технологическому укладу, ускорение темпов инновационного развития обуславливают особую значимость процесса цифровизации, который стал важной составляющей экономического развития большинства стран.

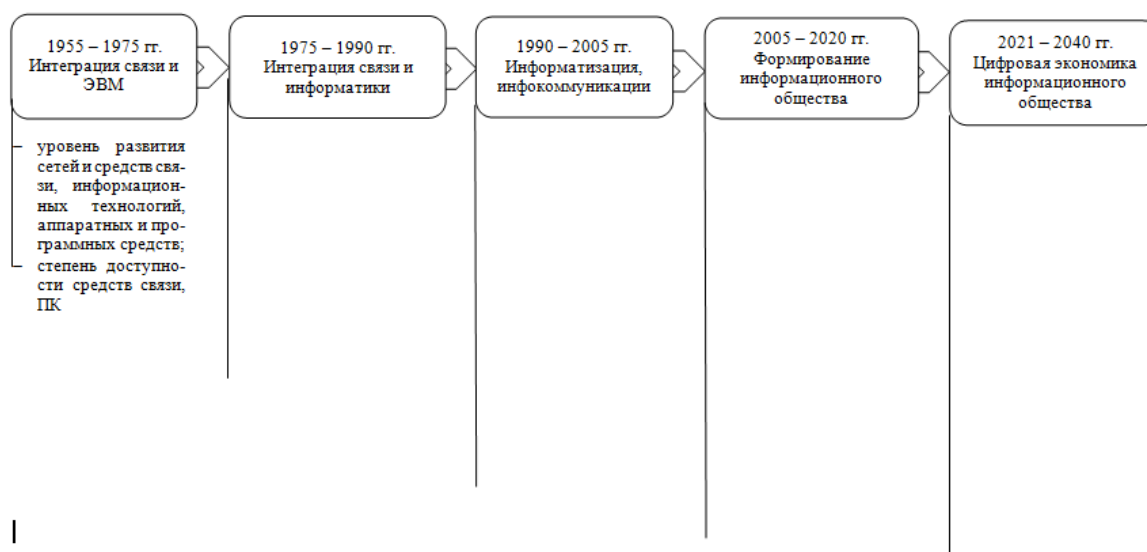


Рис. 1. Этапы и показатели развития цифровой экономики.
Составлено по [Кузовкова и др., 2019]

Разработка действенных управленческих решений, позволяющих реализовать стратегию развития цифровой экономики, определить последовательность и масштаб цифровизации, определить приоритетные направления инвестирования проектов цифровизации на мезо-, макро-, микро и субмезоуровнях, невозможна без проведения оценки и потенциала цифрового развития экономики, сравнения достигнутых результатов с индикаторами и целевыми показателями. Для оценки уровня развития цифровой экономики

используются различные методики и индексы. Анализ российских и зарубежных методик позволил определить индексы, позволяющие оценить уровень зрелости цифровой экономики на макро-, мезо- и субмезоуровнях (рис. 2).

Для оценки уровня зрелости цифровой экономики субъектов РФ использовался сводный индекс «Цифровая Россия», который дает представление об уровне развития цифровой экономики в субъектах РФ, а именно уровне использования в субъектах РФ потенциала цифровых технологий в народно-хозяйственной деятельности, о бизнес-процессах, продуктах, сервисах и подходах к принятию управленческих решений, направленных на модернизацию социально-экономической инфраструктуры субъектов РФ [Методология расчета индекса «Цифровая Россия» субъектов РФ, 2018].

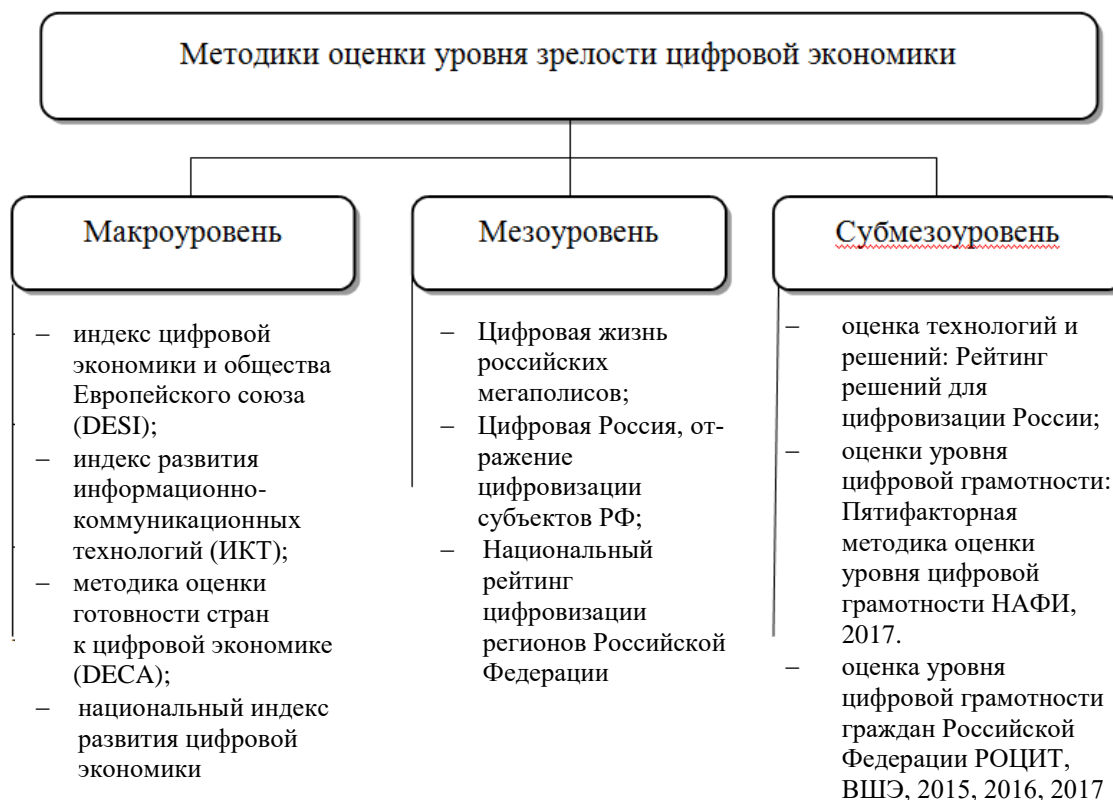


Рис. 2. Методики оценки уровня зрелости цифровой экономики

Источниками для проведения оценки послужили данные официальных информационных систем. Указанная методика основывается на расчете субиндексов (базовые факторы), для оценки которых используются субфакторы (события, факты, иная информация, представленная в открытых источниках). На рис. 3 представлена методология оценки индекса цифровизации [Индекс «Цифровая Россия», 2018].

Обобщенная оценка субиндексов определяется как среднее значение по всем субфакторам. Для определения субфактора используется формула

$$IS_{kj} = \frac{\sum(IE_1 + IE_2 + \dots + IE_n)}{n}, (1)$$

где IS_{kj} — итоговое значение каждого j -го из 7 субфакторов для k -го субъекта федерации (k от 1 до 85; j от 1 до 7),

IE_1, IE_2, \dots, IE_n — первое, второе и до n -го обнаруженного в открытых источниках информационного события, учитываемого для данного субиндекса для j -го из 7 субфакторов и для k -го субъекта Федерации,
 n — число информационных событий, учитываемых для данного субиндекса в k -ом субъекте Федерации.



Рис. 3. Оценка индекса цифровизации.
 Составлено по [Индекс «Цифровая Россия», 2018]

Полученные значения субиндексов определяют рейтинг, указывающий место субъекта Федерации среди других субъектов (из 85 субъектов) по уровню развития цифровой экономики. Рейтинг позволяет не только выявить положительные, но и продемонстрировать отрицательные моменты.

Анализ уровня зрелости цифровизации отражает территориальную неравномерность развития цифровой экономики федеральных округов и субъектов РФ. Наивысшее значение индекса цифровизации среди федеральных округов по итогам 2018 г. имеют Уральский федеральный округ, который является лидером (68,34 балла), Приволжский федеральный округ, занявший 2-е место (62,65 балла), и замыкает тройку лидеров Центральный федеральный округ (62,24 балла). Лидерство данных округов обусловлено высоким уровнем субиндексов субъектов РФ, которые входят в состав данных округов [Индекс «Цифровая Россия», 2018].

Аутсайдерами в общем рейтинге индекса цифровизации являются Южный федеральный округ (53,88 баллов) и Северо-Кавказский федеральный округ (45,36 баллов).

Неравномерность развития цифровизации федеральных округов также характерна и для субъектов, которые входят в их состав. В табл. 1 представлен индекс цифровизации субъектов СКФО.

Как показывают данные, представленные в табл. 1, ни один из субъектов СКФО не вошел в лидеры по уровню цифрового развития. При этом необходимо отметить, что рост индекса цифровизации данного федерального округа составил 35,93 %.

Таблица 1

**Сводная таблица индекса цифровизации субъектов СКФО
[Индекс «Цифровая Россия», 2018]**

№ п/п	Субъекты СКФО	2018 г.		Изменение в 2018 г. к 2017 г.		
		балл	место	балл	место	место (+/-)
	СКФО	45,36	8	33,37	8	
1	Республика Дагестан	45,52	73	26,76	81	8
2	Республика Ингушетия	40,42	82	28,03	77	-5
3	Кабардино-Балкарская Республика	47,06	67	40	50	-17
4	Карачаево-Черкесская Республика	40,31	83	27,69	79	-4
5	Республика Северная Осетия — Алания	41,99	79	30,15	72	-7
6	Чеченская Республика	48,61	64	25,76	84	20
7	Ставропольский край	53,58	51	53,54	30	-21

Наилучшие результаты были достигнуты следующими субъектами СКФО: Чеченская Республика (с 84-го места в рейтинге 2017 г. поднялась на 64-е место в 2018 г.) и Республика Дагестан (с 81-го места в рейтинге 2017 г. поднялась на 73-е место в 2018 г.). Несмотря на положительную тенденцию, данные республики не смогли занять лидирующие места в рейтинге индекса цифровизации. Таким образом, сравнительный анализ развития цифровой экономики за 2017–2018 гг. в субъектах СКФО позволяет сделать вывод о незначительном ускорении и выравнивании процесса цифровизации в 2018 г. на территории СКФО. Ведущая роль по уровню развития цифровизации в 2018 г. принадлежит Ставропольскому краю (рост составил 0,07 %). Лидирующее положение во многом обусловлено реализацией проекта «Умный город», цель которого — повышение качества управления городским хозяйством путем цифровой оптимизации. Аутсайдерами выступают Карачаево-Черкесская Республика и Республика Ингушетия. Проведенный анализ позволил выделить в СКФО три группы: лидер (Ставропольский край), догоняющая группа (Чеченская Республика; Кабардино-Балкарская Республика (КБР); Республика Дагестан), группа аутсайдеров (Республика Северная Осетия — Алания (РСО — Алания); Республика Ингушетия; Карачаево-Черкесская Республика (КЧР)). Однако несмотря на то что лидером выступает Ставропольский край, наилучшие результаты были достигнуты субъектами догоняющей группы, а именно Чеченской Республикой (рост индекса составил 88,7 %) и Республикой Дагестан (рост индекса — 70,1 %). У Карачаево-Черкесской Республики, замыкающей рейтинг, рост индекса, составил 45,6 %.

Анализ субфакторов за 2018 г. позволил выявить достаточно высокий уровень их роста в субъектах СКФО (рис. 4).

Основное внимание субъекты СКФО уделяют: формированию информационной инфраструктуры, значение данного показателя варьируется от 39,7 балла (Республика Ингушетия) до 56,63 балла (Ставропольский край); нормативному регулированию и административным показателям цифровизации, значение данного показателя колеблется

от 40,31 балла (РСО — Алания) до 52,9 балла (Чеченская Республика); информационной безопасности, значение субфактора находится в промежутке от 39,64 балла (КЧР) до 56,63 балла (Ставропольский край).



Рис. 4. Оценка субфакторов индекса «Цифровая Россия» по субъектам СКФО. Составлено по [Индекс «Цифровая Россия», 2018]

Проведенный анализ позволил выявить неравномерное развитие цифровой экономики в федеральных округах и субъектах РФ, обусловленное влиянием следующих факторов: цифровое неравенство (отсутствие интернета не позволит пользоваться государственными услугами, услугами «Умный город»); недостаток финансирования (сложность финансирования процессов цифровизации субъектов РФ, у которых недостаточно средств на решение текущих экономических задач.); недостаток квалифицированных кадров; не во всех субъектах сформирована регуляторная среда, обеспечивающая благоприятный правовой режим для возникновения и развития цифровых технологий.

Список литературы

1. Индекс «Цифровая Россия». М.: Московская школа управления СКОЛКОВО, 2018. [Электронный ресурс]. URL: https://finance.skolkovo.ru/downloads/documents/FinChair/Research_Reports/SKOLKOVO_Digital_Russia_Report_Full_2018-10_ru.pdf (дата обращения 12.12.2020).
2. Кузовкова Т. А., Салютин Т. Ю., Кухаренко Е. Г. Обоснование эволюции критериев цифрового развития экономики и общества // Экономика и качество систем связи. 2019. № 2. С. 13–20.
3. Методология расчета индекса «Цифровая Россия» субъектов Российской Федерации. М.: Московская школа управления СКОЛКОВО, Центр финансовых инноваций и безналичной экономики, 2018. 105 с.
4. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», предусмотренная Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
5. World Economic Forum in collaboration with McKinsey & Company: Fourth Industrial Revolution Beacons of Technology and Innovation in Manufacturing, January 2019 [Электронный ресурс]. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_4IR_Beacons_of_Technology_and_Innovation_in_Manufacturing_report_2019.pdf (дата обращения 05.01.2021).

Геймификация образования в высшей школе: принципы и оценка эффективности

Аннотация. Радикальные изменения, произошедшие в последнее время во всем мире, в дополнение к происходящим процессам смены поколений требуют новых подходов к образовательному процессу. В статье анализируются концепция геймификации и ее элементы, которые могут быть внедрены в процесс передачи знаний, в том числе в сфере высшего образования. Задачей этого внедрения является повышение качества результатов, получаемых обучающимися. Обсуждается связь геймификации с современной теорией мотивации, внутренними и внешними факторами мотивации. В статье также приводится описание примера использования автором компьютерной симуляции при проведении обучения по дисциплинам, связанным с экономикой предприятия и предпринимательства. В заключении сформулированы предложения по детальному изучению влияния проведения игр на повышение эффективности образовательного процесса в области экономики и менеджмента.

Ключевые слова: геймификация, высшее образование.

Diana I. Artemova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Gamification in higher education: principles and effectiveness assessment

Abstract. The radical changes that have occurred recently throughout the world, in addition to the ongoing processes of generation change, require new approaches to the educational process. The article analyzes the concept of gamification and its elements that can be introduced into knowledge transfer, including higher education. The objective of this implementation is to improve the quality of the results obtained by students. The connection of gamification with the modern theory of motivation, internal and external factors of motivation are discussed. The article also provides a description of the case of the author's use of computer simulation when conducting training in disciplines related to the economics of an enterprise and entrepreneurship. In the conclusion, proposals are formulated for a detailed study of the impact of playing games on increasing the efficiency of the educational process in the field of economics and management.

Keywords: gamification, higher education.

Введение

В последнее время многими экспертами и исследователями подчеркивалось, что кризис не столько порождает новые тенденции, сколько усиливает те тенденции, которые уже существовали до этого момента. Другими словами, кризисы ускоряют изменения укладов.

Данный тезис может быть применен и в отношении образования как процесса передачи знаний и навыков. В последние годы зародилась тенденция на коренное изменение этой сферы общественной деятельности. В своем выступлении на TED сэр Кен Робинсон еще в 2010 г. выразил мнение, что кризис человеческих ресурсов не уступает по масштабу кризису глобального изменения климата [Robinson, 2010]. При этом по степени влияния на будущее человечества, возможно, и превосходит его.

Кроме того, пандемия COVID-19 вынудила учебные заведения изменять формы обучения. Данный переход ярко выявил неготовность принимать нововведения в этой области как обучающихся, так и обучающих [Конанчук, 2021].

Таким образом, потребность в разработке инструментов, направленных на повышение качества образовательного процесса, сегодня приобрела особую актуальность. Примером относительно нового инструмента может являться геймификация образования, в том числе высшего.

Концепция геймификации

Принято считать, что истоки концепции геймификации лежат в сфере компьютерных игр [Deterding et al., 2011]. В академической среде исследование геймификации вызвало значительный интерес начиная с 2010-х годов [Dichev, Dicheva, 2017]. При этом применение геймификации именно в высшем образовании стало привлекать академический интерес в 2013 г. [Subhash, Cudney, 2018].

Геймификацию в широком смысле можно определить как внедрение различных элементов игры в изначально неигровые процессы [Deterding et al., 2011]. Примеры таких элементов можно обнаружить в различных областях: например, наиболее широко они представлены в современном маркетинге. Основной причиной является то, что в настоящее время много внимания уделяется формированию так называемого опыта покупателя, пользователя и т. п. Другими словами, людям недостаточно получить просто товар, услугу, информацию, они больше ценят впечатления и эмоции, которые возникают в связи с потреблением этих товаров, услуг и т. п.

Геймификация также часто исследуется в связи с теорией самодетерминации (self-determination theory, SDT), согласно которой на внутреннюю мотивацию человека оказывают влияние три базовые потребности: потребность в автономности, или свободе, потребность в компетентности и потребность во взаимосвязи [Zainuddin et al., 2020]. Игровые практики позволяют обеспечить удовлетворение каждой из этих потребностей, что приводит к формированию в большей степени внутренней, а не внешне навязанной мотивации.

Внедрение геймификации в обучение экономическим и управленческим дисциплинам

Безусловно, сфера образования представляет собой одну из основных сфер развития геймификации. Ее целями в образовании являются повышение мотивации, активности и удержание внимания студентов к изучаемым дисциплинам. Широко известно, что именно эти факторы существенно повышают уровень усвоения материала. Кроме того, обучение в игре позволяет участнику обучаться тем или иным навыкам незаметно для себя, без рутинного заучивания материала.

Основными элементами геймификации в образовании считаются [Buckley & Doyle, 2016]:

- специфические объективные правила игры, в соответствии с которыми участники могут действовать;
- система вознаграждений;
- циклы быстрой обратной связи для обеспечения эффективного процесса обучения игре;
- элементы конкуренции (соревнования), которые позволяют ранжировать участников на основе результатов игры.

Кроме того, такими элементами могут считаться: начисление очков, наличие игровых уровней, применение аватаров и т. п. [Zainuddin et al., 2020].

Наиболее полной формой геймификации, включающей все перечисленные элементы, выступает собственно игра. Значимым отличием игры от многих других форм передачи знаний является то, что участники (их личные особенности, опыт, имеющиеся

знания и т. п.) оказывают значительное влияние на процесс игры и на ее результаты [Tlili, Chang, 2019, p. 3]. Например, замечено, что в странах с различными культурами одни и те же игры могут давать различные результаты [Subhash, Cudney, 2018].

Как уже говорилось, в первую очередь целью внедрения элементов геймификации является повышение мотивации участников. Факторы мотивации принято разделять на две большие группы: внешние и внутренние. С точки зрения этого разделения в отношении образования можно выделить следующие факторы мотивации [Buckley & Doyle, 2016]:

- внешние: награды, получение диплома об образовании;
- внутренние: потребность в обучении, потребность в самоопределении, потребность в компетентности.

Очевидно, что настоящая вовлеченность в процесс обучения обеспечивается именно внутренними факторами. Об этом в том числе говорит современная теория самодетерминации (SDT) [Zainuddin et al., 2020]. В то же время геймификация может обеспечить и внешние факторы мотивации: как показывает опыт автора статьи, публичное поздравление с победой имеет для участников далеко не последнее значение.

Исследователями предложены также типы обучающихся в зависимости от того, какие факторы мотивации для них являются ведущими [Dichev, Dicheva, Irwin, 2020]:

- умелый исследователь («Я хочу и могу учиться»): движимый внутренней мотивацией, с высокой способностью к восприятию;
- умелый искатель награды («Я делаю это для оценки, и у меня хорошо получается»): движимый внешней мотивацией, с высокой способностью к восприятию;
- испытывающий сложности исследователь («Я хочу учиться, и стремлюсь к этому»): движимый внутренней мотивацией, с низкой способностью к восприятию;
- испытывающий сложности искатель награды («Я делаю это для оценки, но у меня не очень получается»): движимый внешней мотивацией, с низкой способностью к восприятию;
- индифферентный («Мне все равно»): отсутствие мотивации.

Опираясь на данную типологию, исследователи заключают, что для цели повышения образовательного процесса основное внимание при геймификации следует уделять «испытывающим сложности».

Применение геймификации в дисциплинах, касающихся экономики предприятия, предпринимательства, обеспечения бизнес-процессов, управления компанией и т. п., представляет широкие возможности для повышения качества образовательного процесса, особенно учитывая то, что отдельные игровые элементы не требуют сложного материального или организационного обеспечения. В то же время развитие информационных технологий позволяет разрабатывать сложные имитационные игровые модели, позволяющие в полной мере почувствовать себя участником реальных экономических процессов.

Хотя приглашение к участию в игровых формах часто хорошо воспринимается обучающимися, очевидно, что основным риском при проведении обучающих игр является отказ участника или участников следовать правилам или вообще принимать участие в игре. Для подобного поведения возможен целый ряд причин: страх ошибки и поражения, слишком сложные правила, несправедливая (по мнению участника) система вознаграждений, низкая учебная дисциплина (то есть систематическое непосещение любых учебных занятий).

С точки зрения системы образования, применение игровых форм представляет известную сложность в оценке обучающихся [Tlili, Chang, 2019, p. 129]. При разработке и внедрении конкретных элементов геймификации обязательно следует продумать, каким

образом активность участника игры может свидетельствовать о развитии его знаний и навыков.

Описание практического примера

Автором статьи в последние годы целый ряд учебных дисциплин проводится в формате компьютерной игры, в частности, на программном обеспечении «КорпорацияПлюс». Разработчиком данной компьютерной игры является ООО «Высшие компьютерные курсы бизнеса», руководителем которого выступает заведующий лабораторией имитационного моделирования и деловых игр НИВЦ МГУ им. М.В. Ломоносова. Данное ПО представляет собой компьютерную симуляцию, в которой участники формируют несколько коммерческих фирм и конкурируют друг с другом на общем рынке, что реализовано через сетевой обмен данными. Глубина проработки экономических механизмов позволяет говорить о том, что данная симуляция представляет собой модель, очень близкую к реальным условиям ведения бизнеса. Критерием победы в игре является значение игрового рейтинга, который рассчитывается на основе показателей чистой прибыли компании, рентабельности ее собственного капитала и рыночной стоимости ее акций.

По результатам проведения отдельных игр, в частности, можно заметить, что наличие конкуренции значительно повышает вовлеченность участников в процесс игры. Проведение игры также выявляет предпочитаемые стратегии поведения: часть игроков склонна к исследованию возможностей и риску, часть стремится принимать только полностью обоснованные решения, игроки проявляют различную степень гибкости в ответ на изменение условий игры.

Структура игры «КорпорацияПлюс» содержит элементы неопределенности. Во-первых, на степень успешности решений одной команды влияют решения других команд. Во-вторых, часть правил игры может стать доступной участникам только после очень тщательного анализа, на который, как правило, у них не хватает либо времени, либо терпения (следует отметить, что эта часть незначительно влияет на успех команды). Таким образом, в игре находит отражение концепция неполноты информации, которая характерна для реальных рыночных условий. Участники учатся принимать решения, осознавая, что часть процессов от них скрыта.

Кроме того, инструментарий игры позволяет администратору (преподавателю) регулировать величину спроса на рынке продуктов и таким образом в определенные моменты игры либо усиливать, либо ослаблять конкуренцию. Изменения условий спроса к худшему (сокращение спроса, то есть экономический кризис) приводят к тому, что стратегии игроков, до этого позволявшие добиваться успеха, перестают давать нужный результат. Участники демонстрируют различные реакции на происходящее в игре: от быстрой перестройки стратегии действий до упорной веры в то, что через некоторое время все наладится само собой. Излишне говорить, что второй подход всегда приводит к падению рейтинга команды и банкротству компании.

Подытоживая вышесказанное можно сказать, что компьютерная симуляция «КорпорацияПлюс» позволяет развивать не только «жесткие» навыки в области анализа показателей деятельности компании и принятия решений на их основе, но и «мягкие» навыки творческого решения проблем, преодоления кризисных ситуаций и работы в команде.

Безусловно, для более четкого понимания воздействия геймификации на процесс обучения требуется проведение специального исследования. Ниже представлены возможные направления исследования.

Для изучения эффекта геймификации на результаты обучения на базе практического опыта, по мнению автора, требуется проанализировать:

- степень вовлечения участников;

- степень усвоения материала либо степень приобретения новых знаний;
- выработку навыков командной работы.

Количественная оценка показателей, отражающих перечисленные выше категории, позволит сделать выводы, какие именно элементы в наибольшей степени повышают качество образовательного процесса, что требует доработки или изменения.

Заключение

По мнению как практиков, так и ученых, элементы геймификации позволяют повысить эффективность передачи знаний. Это справедливо в том числе в условиях расширения тренда на онлайн-обучение и смены поколений обучающихся. В то же время вопрос оценки данного эффекта все еще является предметом активного изучения. В научной литературе имеются различные подходы к оценке эффективности внедрения игровых форм обучения.

Список литературы

1. *Buckley P., Doyle E.* Gamification and student motivation // *Interactive Learning Environments*. 2016. Vol. 24, no. 6. P. 1162–1175.
2. *Deterding S. et al.* From game design elements to gamefulness: defining «gamification» // *Proceedings of the 15th International Academic MindTrek Conference on Envisioning Future Media Environments — MindTrek '11*. Tampere, Finland: ACM Press, 2011. P. 9–15.
3. *Dichev C., Dicheva D.* Gamifying education: what is known, what is believed and what remains uncertain: a critical review // *Int J Educ Technol High Educ*. 2017. Vol. 14, no. 1. P. 9.
4. *Dichev C., Dicheva D., Irwin K.* Gamifying learning for learners // *Int J Educ Technol High Educ*. 2020. Vol. 17, no. 1. P. 54.
5. *Robinson K.* (2010, May 24). Bring on the learning revolution! TED Talks [Электронный ресурс]. URL: https://www.ted.com/talks/sir_ken_robinson_bring_on_the_learning_revolution (дата обращения 23.01.2021).
6. *Subhash S., Cudney E. A.* Gamified learning in higher education: A systematic review of the literature // *Computers in Human Behavior*. 2018. Vol. 87. P. 192–206.
7. *Tlili A., Chang M.* Data analytics approaches in educational games and gamification systems. Singapore: Springer, 2019.
8. *Zainuddin Z. et al.* The impact of gamification on learning and instruction: A systematic review of empirical evidence // *Educational Research Review*. 2020. Vol. 30. P. 100326.
9. *Конанчук Д.* Учебный коллапс: Почему к онлайн оказались не готовы ни преподаватели, ни учащиеся [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/854663> (дата обращения 20.02.2021).
10. Официальный сайт ООО «Высшие Компьютерные курсы бизнеса» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vkkb.ru/> (дата обращения 05.02.2021).

Наиля Гумеровна Багаутдинова

Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Российская Федерация, 420008, Казань, Кремлевская, 18

К вопросу о механизмах «ресурсного проклятия» в цифровой экономике

Аннотация. На основе результатов исследований проблемы «ресурсного проклятия» в сырьевых экономиках, выполненных российскими и зарубежными авторами, автор дискутирует о возможных экономических и политических последствиях цифрового изобилия и ключевой роли государственного вмешательства и качества институтов в обществе. Акцентируется внимание на сложности измерения цифровых ресурсов через доступные статистические показатели их запасов, производства и экспорта. Факт «ресурсного проклятия» цифрового изобилия не нашел эмпирического подтверждения на основе корреляции и регрессий на панельных данных. Обнаружено значимое влияние индекса развития информационно-коммуникационных технологий на ВВП в странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Показана наиболее высокая положительная оценка линейного коэффициента корреляции для развивающихся стран при наименьшем среднем значении индекса развития информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационно-коммуникационные технологии, ресурсное проклятие, экономический рост, регрессия.

Nailya G. Bagautdinova

Kazan (Volga Region) Federal University,
Russian Federation, 420008, Kazan, Kremlin, 18

On the question of the mechanisms of the “resource curse” in the digital economy

Abstract. Based on the results of studies of the problem of the “resource curse” in resource economies, carried out by Russian and foreign authors, the author discusses the possible economic and political consequences of digital abundance and the key role of government intervention and the quality of institutions in society. Attention is focused on the complexity of measuring digital resources through the available statistical indicators of their stocks, production and exports. The resource curse of digital abundance has not been empirically supported by correlations and regressions on panel data. A significant influence of the ICT development index on GDP in countries with economies in transition and developing countries was found. The highest positive assessment of the linear correlation coefficient for developing countries is shown with the lowest average value of the ICT development index.

Keywords: digital economy, information and communication technology, resource curse, economic growth, regression.

Стремительное развитие цифровой экономики порождает дискуссию о пользе цифровых ресурсов для технологически развитых экономик и одновременно акцентирует внимание на негативных эффектах ресурсного богатства. Как известно, темпы роста ресурсоизбыточных экономик могут быть как выше, так и ниже темпов роста стран, не имеющих ресурсов. Может ли большое количество цифровых ресурсов — конкурентное преимущество, при определенных обстоятельствах превратиться из локомотива экономики в ее «проклятие»? Мотивацией данного исследования явилась статья В. Полтеровича, В. Попова, А. Тониса «Механизмы “ресурсного проклятия” и экономическая политика» [Полтерович и др., 2007], в которой авторы делают вывод о том, что положительное либо отрицательное влияние изобилия ресурсов на рост определяется мерами государственной политики и качеством институтов. Для выделения возможных экономических и политических последствий цифрового изобилия представляется целесообразным

проанализировать результаты достаточно подробных исследований механизмов «ресурсного проклятия» применительно к сырьевым экономикам.

Термин «ресурсное проклятие» был использован А. Gelb [Gelb, 1988] и R. Auty [Auty, 1993] для объяснения снижения уровня жизни в странах — экспортёрах нефти в 1970–1980-е годы: с одной стороны, наличие природных ресурсов (запасов нефти, газа, алмазов) предоставляет лучшие возможности для развития, чем их отсутствие, с другой — в странах, богатых природными ресурсами, темпы экономического роста, как правило, ниже, чем в странах, которые природными ресурсами не обладают (в 1970–1980-е годы ВВП на душу населения в странах ОПЕК снижался на 1,3 % в год, а в других развивающихся странах рос в среднем на 2 % в год). Эффект «ресурсного проклятия» был показан с помощью эконометрических исследований в работах [Sachs, Warner, 1995; Gylfason, 2004]. Позднее в работах [Mehlum et al., 2006; Brunnschweiler, 2006; Robinson et al., 2006; Гуриев, Сонин, 2008; Alexeev, Conrad, 2009] факт «ресурсного проклятия» подвергается сомнению: в регрессиях влияние природного богатства на рост либо незначительно, либо положительно. Поэтому «сильная» версия гипотезы о проклятии замещается более обоснованной «слабой» версией гипотезы: большинство стран, богатых природными ресурсами, используют их менее эффективно, нежели другие виды капитала [Полтерович и др., 2007]. В современных работах [Haber, Melando, 2011; Суслов, 2015; Садовская, Шмат, 2017] факт «ресурсного проклятия» не находит достаточных подтверждений. Неоднозначность выводов сформировала гипотезу «условного проклятия»: в странах с развитыми политическими и экономическими институтами «ресурсного проклятия» нет, а богатство ресурсами может положительно влиять на темпы роста. В странах с низким качеством институтов высокая природная рента связана с неэффективным управлением и высокой коррупцией, что отрицательно влияет на темпы роста.

Цифровая экономика — это деятельность по разработке, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг. Цифровые ресурсы, в отличие от природных, являются произведенными, определяются наличием изобретенных и (или) приобретенных технологий и человеческого капитала, их запасы регулируются институтами и государством. Производство цифровых ресурсов и владение ими сокращает ряд конкретных экономических расходов (цифровой поиск, воспроизведение, транспортировка, цифровой контроль, сертификация и проверка бизнес-процессов) и приводит к замене труда на капитал [Шваб, 2017; Шваб, Дэвис, 2018; Goldfarb, Tucker, 2019]. Цифровые ресурсы можно тиражировать практически с нулевыми затратами, в этом смысле они не конкурируют между собой. Также практически обнуляется стоимость транспортировки цифровой информации, удешевляются, ускоряются и расширяются процедуры сертификации и контроля. В литературе выделено четыре группы механизмов негативного влияния изобилия природных ресурсов на темпы экономического роста: технологические, институциональные, политические, макроэкономические. Основной тезис *технологического подхода* к изучению «ресурсного проклятия» — доминирование волатильного сырьевого сектора с простыми технологиями замедляет накопление знаний и спрос на человеческий капитал, способствует деиндустриализации и закрытости экономики. Изобилие цифровых ресурсов, напротив, требует наличия и передачи сложных технологий, способствует накоплению знаний, развитию человеческого капитала, открытости экономики. Согласно *институциональному подходу* к проблеме «ресурсного проклятия» ресурсное богатство может ухудшать качество институтов посредством лоббирования, нечестной конкуренции, коррупции, дележа ренты. Однако такой вывод не является повсеместным и определяется национальной спецификой институтов [Acemoglu, Robinson, 2008; Гуриев, 2008; Torvik, 2009]. Богатство цифровых ресурсов, напротив, может улучшить качество институтов и положительно влиять на эко-

номический рост, потому что через электронные сервисы государственных услуг способствует прозрачности институтов и снижению коррупции. Но влияние цифрового изобилия может быть отрицательным посредством лоббирования заказов на цифровые сервисы, дележа ренты от цифровых услуг. В работах [Acemoglu et al., 2005; Barro, 1996; Полтерович и др., 2007; Haber, 2011; Elbadawi, Soto, 2016] отмечено, что в богатых природными ресурсами странах *политический режим* является менее демократичным в силу возможности финансировать силовые структуры, проводить популистскую политику, неустойчивости демократии под влиянием олигархов. Изобилие цифровых ресурсов увеличивает долю высококвалифицированной рабочей силы и тем самым способствует более быстрому развитию гражданского общества, росту спроса на демократические институты. Вместе с тем цифровые ресурсы создают возможность для государства повсеместно контролировать общество и его институты. Отметим, что цифровые ресурсы посредством коммуникаций способствуют развитию социального капитала в обществе. В работе [Wan, Meig, 2016] эмпирически обоснованы выводы о том, что социальный капитал ускоряет самонакопление человеческого капитала, увеличивает приток рабочей силы в сектор технологических инноваций, ослабляет эффект деиндустриализации в силу ресурсного изобилия и способствует разрушению «ресурсного проклятия». Теоретически влияние цифрового изобилия на *макроэкономические показатели* (доход, инвестиции, инфляция) можно объяснить через механизм распространения технологий. Страны — технологические последователи за счет того, что заимствование технологий с сопутствующими издержками копирования и дальнейшее использование открытий обходятся дешевле инноваций с сопутствующими издержками изобретения новых промежуточных и конечных товаров, постепенно догоняют технологических лидеров, тем самым распространение технологии способствует конвергенции роста между странами [Барро, 2014]; иногда адаптация технологии в стране-последователе осуществляется за счет привлечения иностранных инвестиций из страны-лидера. Исходя из результатов эмпирических исследований в работе [Полтерович и др., 2007] подчеркнуто, что поощрение сложного наукоемкого экспорта выгоднее с чисто экономической точки зрения, чем ресурсного, прежде всего потому, что общественная отдача от развития наукоемких производств больше. Для выведения наукоемких отраслей на оптимальный уровень развития необходима государственная поддержка, потому что рынок не сможет правильно учесть внешнюю выгоду от обмена технологиями. Цифровые технологии дают возможность оперативно реагировать и перестраивать бизнес-процессы (период пандемии), служат технологической основой для промышленного и потребительского интернета, развития обрабатывающей промышленности и сектора услуг, роста спроса и инвестиций.

Основные показатели развития цифровой экономики [Индикаторы цифровой экономики, 2020] показывают относительно незначительную долю сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости, преждевременно говорить о цифровом изобилии (рис. 1).

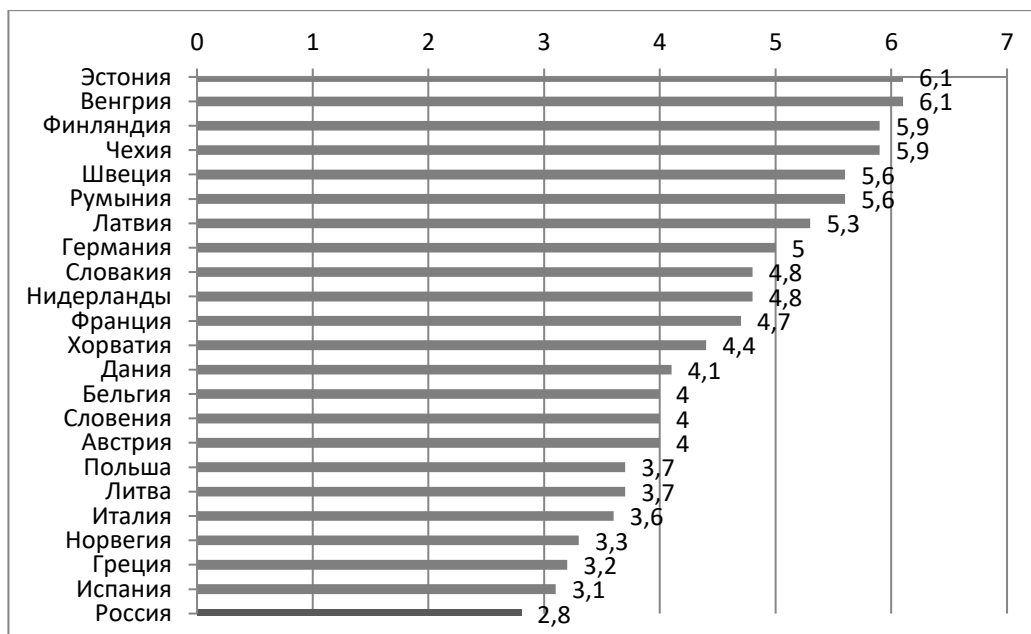


Рис. 1. Доля сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости в странах мира

Источник: получено автором по материалам сборника «Индикаторы цифровой экономики: 2020»

Исследование возможных последствий цифрового изобилия серьезно затруднено проблемой измерения цифровых ресурсов через доступные статистические показатели их запасов, производства и экспорта. В качестве прокси-переменной владения цифровыми ресурсами можно использовать индекс развития информационно-коммуникационных технологий — составной индекс, рассчитываемый на основе 11 показателей, которые охватывают доступ к технологиям и их использование. В 2017 г. максимальное значение индекса (8,85) имеет Республика Корея, минимальное (1,65) — Эфиопия, медианное (серединное в упорядоченной выборке) значение 6,86 принадлежит Болгарии. В развитых странах среднее значение индекса развития ИКТ в 2017 г. составило 8,08, в странах с переходной экономикой — 6,57, в развивающихся странах — 4,15 (рис. 2).

Оценка линейного коэффициента корреляции между индексом развития информационно-коммуникационных технологий и валовым внутренним продуктом на одного занятого по паритету покупательной способности, долларов США в 2017 г. в развитых странах составила 0,28, в странах с переходной экономикой — 0,53, в развивающихся странах — 0,73.

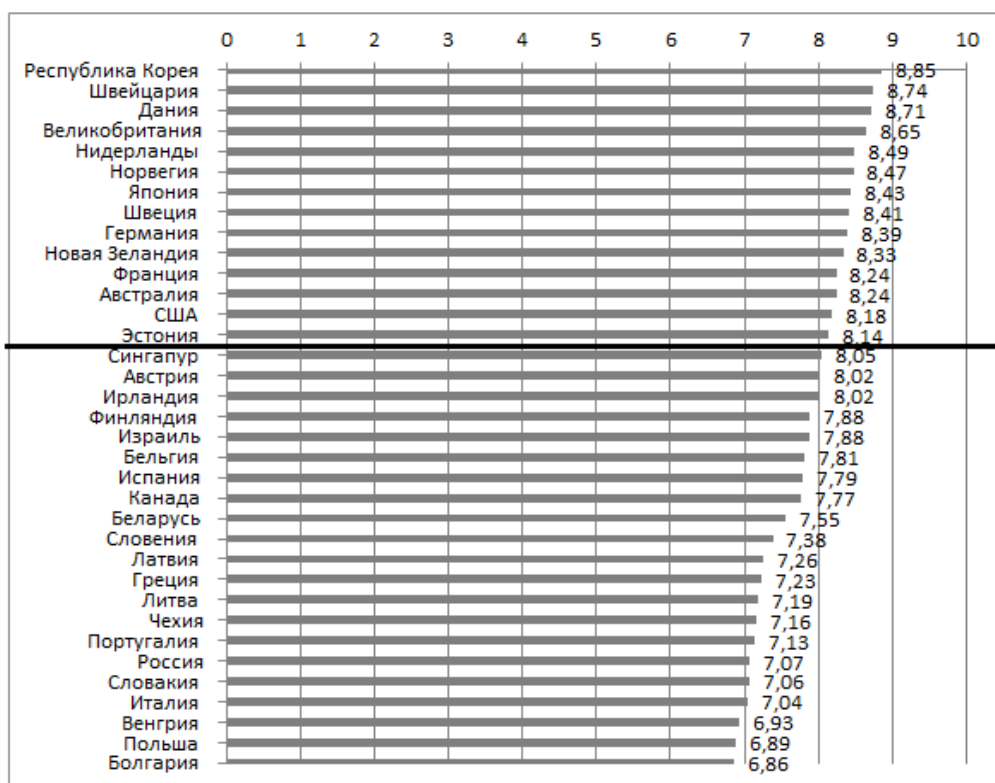


Рис. 2. Страны с индексом развития ИКТ выше 8,08 в 2017 г. и другие страны

Источник: получено автором по материалам сборника «Россия и страны мира. 2020»

Положительное значение коэффициента корреляции не подтверждает факт «ресурсного проклятия» цифрового изобилия. Наиболее высокое значение коэффициента корреляции для развивающихся стран при наименьшем среднем значении индекса развития ИКТ может говорить о более высоком эффекте цифровых ресурсов для этой группы стран и их ключевой роли в экономическом росте в долгосрочной перспективе, что не противоречит суждениям [Барро, 2014] о влиянии распространения технологий на β -конвергенцию экономического роста. Результаты регрессий на панельных данных для выборки из 42 стран, в т. ч. 22 развитых, за период 2015–2017 гг. (табл. 2) также не подтверждают факт «ресурсного проклятия» цифрового изобилия и обнаруживают значимое влияние информационно-коммуникационных технологий на ВВП в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах.

Таблица 2

Результаты оценивания моделей регрессии на панельных данных

Зависимая переменная: ВВП на одного занятого по паритету покупательной способности, долларов США						
Регрессоры	Развитые страны			Страны с переходной экономикой и развивающиеся страны		
	OLS	FE	RE	OLS	FE	RE
Индекс развития ИКТ	248,510	13836,1***	248,510	1283,60***	7654,17***	1364,18***
Коэффициент покрытия импорта товаров экспортом, %	12,487	-124,326	12,487	-49,571***	-42,302	-51,315**
ВВП на одного занятого по п.п.с в 2015 г.	1,016***		1,016***	0,956***		0,951***

Зависимая переменная: ВВП на одного занятого по паритету покупательной способности, долларов США						
Регрессоры	Развитые страны			Страны с переходной экономикой и развивающиеся страны		
	OLS	FE	RE	OLS	FE	RE
Intercept	-1465,58	1398,34	-1465,58	1432,17	9058,96	1350,21
p-value(F)	7,70e-49	2,10e-31		6,57e-49	1,37e-32	
Adj. R ²	0,972	0,323		0,981	0,396	
AIC	1270,468	1271,667	1270,468	1117,729	1112,444	1117,770
Hausman test (p-value)			3,035e-006			6,329e-005
n	66	66	66	60	60	60

Источник: получено автором по материалам сборника «Россия и страны мира. 2020»

Таким образом, понимание влияния цифровых технологий не требует принципиально новой экономической теории, но требует других акцентов, определяемых отличиями цифровой экономики от традиционной. Возможные экономические и политические последствия цифрового изобилия еще эмпирически не исследованы, также пока рано говорить о цифровом изобилии. Теоретические рассуждения приводят нас к выводу о том, что так же, как и для экономик, богатых природными ресурсами, цифровое изобилие требует государственного вмешательства, а эффективность рынка в учете экономических и политических выгод от цифрового богатства будет определяться качеством институтов в обществе.

Список литературы

1. Барро Р. Экономический рост / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2014.
2. Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 61–74.
3. Индикаторы цифровой экономики: 2020: статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишнеvский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2020.
4. Россия и страны мира – 2020: статистический сборник // https://gks.ru/bgd/regl/b20_39/Main.htm (дата обращения: 16.03.2021).
5. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. 2007. № 6. С. 4–27.
6. Садовская В., Шмат В. Парадокс «ресурсного проклятия»: межстрановый анализ // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61. № 3. С. 25–35.
7. Сулов Н. И. Эффективность использования ренты и качество институтов в странах мира. ЭКО. 2015. № 8. С. 103–119.
8. Шваб К., Дэвис Н. Технологии четвертой промышленной революции. М.: Эксмо, 2018.
9. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2017.
10. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., Vared P. Income and Democracy // MIT Working-Paper 5, 2005.
11. Acemoglu D., Robinson J. The Role of Institutions in Growth and Development // Working paper. 2008. Vol. 10. World Bank.
12. Acemoglu D., Robinson J. Why Nations Fail. New York: Crown Business, 2012.
13. Alexeev M., Conrad R. The Elusive Curse of Oil // The Review of Economic and Statistics. 2009. Vol. 91, N 3. P. 586–598.
14. Auty R. M. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. New York, Routledge, 1993.
15. Barro R. J. Democracy and Growth // Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1. P. 1–27.
16. Brunnschweiler C. N. Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth // ETH Economics Working Paper. 2006. N 51.
17. Elbadawi I., Soto R. Resource rents, political institutions and economic growth//Understanding and Avoiding the Oil Curse in Resource-Rich Arab Economies, 2016. P. 187–224.

18. *Gelb A. and Associates.* Oil Windfalls: Blessing or Curse? New York, World Bank, Oxford University Press, 1988.
19. *Goldfarb A., Tucker C.* Digital Economics. *Journal of Economic Literature*, 2019. Vol. 57 (1). P. 3–43.
20. *Gylfason T.* Natural Resources and Economic Growth from Dependence to Diversification (Discussion Paper no 4804). London, Center for Economic policy Research.
21. *Haber S., Melando V.* Do Natural Resources Fuel Authoritarianism? A Reappraisal of the Resource Curse // *American Political Science Review*. 2011. Vol. 105, N 1. P. 1–26.
22. *Mehlum H., Moene K., Torvik R.* Institutions and the Resource Curse // *The Economic Journal*. 2006. Vol. 116, N 508, P. 1–20.
23. *Robinson J. A., Torvik R., Verdier T.* Political Foundations of the Resource Curse // *Journal of Development Economics*. 2006. Vol. 79. P. 447–468.
24. *Robinson J., Torvik R., Verdier T.* Political Foundations of the Resource Curse // *Journal of Development Economics*. 2006. Vol. 79(2). P. 447–468.
25. *Sachs J. D., Warner A. M.* Natural Resource Abundance and Economic Growth. NBER Working Paper no 5398. Cambridge, MA. 1995.
26. *Torvik R.* Why Do Some Resource-abundant Countries Succeed, While Others Do Not? // *Oxford Review of Economic Policy*. 2009. Vol. 25, N 2. P. 241–256.
27. *Wan J., Meig U.* Social capital, technology innovation and the turning-point of resource curse // *System Engineering Theory and Practice*. 2016. Vol. 36(10). P. 2498–2513.

*Сергей Анатольевич Вавилов,
Кирилл Владимирович Светлов*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Модель управления средневзвешенной ценой продаж при заданных ограничениях на минимальный объем реализованного товара

Аннотация. В настоящей работе рассматривается вопрос построения стратегии управления продажами некоторого товара, как имеющегося у продавца в наличии, так и докупаемого при необходимости по рыночным ценам. Указанное управление строится таким образом, чтобы максимизировать средневзвешенную цену продаж в определенном, указанном в докладе смысле. Важной особенностью предложенной методики является то, что определяемые в соответствии с ней объемы товара на покупку или продажу вычисляются исключительно на основе наблюдаемых значений рыночных цен. В отношении цены товара делается предположение о том, что она следует процессу геометрического броуновского движения, в котором коэффициенты сноса и волатильности являются случайными функциями времени. Существенное отличие предложенной модели от представленных ранее состоит в том, что в ней учитываются ограничения, связанные с реализацией некоторого планового минимального объема продаж. Также дается оценка того, насколько выставляемые таким образом ограничения влияют на средневзвешенную цену продаж.

Ключевые слова: случайный процесс, управление продажами, планирование продаж.

*Sergey A. Vavilov,
Kirill V. Svetlov*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Weighted average price management under given minimum sales constraints

Abstract. In this paper we consider the issue of building a sales management strategy for some product, which is available to the seller, and which can be purchased at market prices if necessary. The proposed strategy is constructed for maximizing the weighted average price of sales. An important feature of the suggested methodology is that the volumes of commodities to be bought or sold are calculated exclusively on the basis of observed values of market prices. An assumption is made with respect to the commodity price that it follows a geometric Brownian motion process in which the drift and volatility are random functions of time. The essential difference between the proposed model and those presented earlier is that it takes into account the constraints on the realization of some planned minimum of sales. It also provides an estimate of the extent to which the constraints exhibited in this way begin to affect the weighted average sales price.

Keywords: random process, sales management, sales planning.

Представленная работа посвящена обобщению модели управления средневзвешенной ценой продаж, предложенной в работе [Vavilov, Kuznetsov, 2018]. Первоначальная модель была посвящена актуальной задаче планирования продаж некоторого товара (например, реализация газовых контрактов в рамках специализированных торговых бирж), которая позволяла бы хеджировать денежную выручку, получаемую продавцом таких контрактов. Действительно, существенной опасностью для продавца в данном случае выступает резкое падение цен. Возможной альтернативой заключению фьючерсных и форвардных контрактов может служить предложенный подход.

Однако модель [Vavilov, Kuznetsov, 2018] предполагала построение управления продажами без учета того, что у продавца товара может быть определенный план, связанный с реализацией некоторого его минимального объема. Поэтому важной задачей становится разработка модели, учитывающей необходимость соблюдения минимального объема продаж и одновременно обеспечивающей решение вопроса о максимизации средневзвешенной цены продаж.

Будем полагать, что рассматриваемый товар имеет цену x_t , эволюция которой может быть формализована при помощи следующего стохастического дифференциального уравнения:

$$dx_t = c(t, \omega)x_t dt + \sigma(t, \omega)x_t dW_t, x_0 = x, \quad (1)$$

где $c(t, \omega)$ — случайная функция времени, так называемый коэффициент сноса, $\sigma(t, \omega) > 0$ — случайная функция времени, задающая волатильность цены, а W_t — стандартный винеровский процесс. Будем считать, что указанные функции обладают всеми необходимыми свойствами, обеспечивающими существование и единственность сильного решения уравнения (1). Отметим, что предлагаемая модель может быть перенесена на более общий класс процессов с заданной локальной волатильностью (см., напр., [Светлов, 2015]).

Количество реализованного к моменту времени t товара обозначим как a_t , $a_0 = 0$. Будем исходить из того, что объемы продаваемого товара описываются отрицательными величинами, то есть $a_t \leq 0$ при всех $t > 0$. Также предположим, что у продавца товара имеется определенный план продаж, состоящий в том, что к моменту времени $t = T$ он должен реализовать как минимум A единиц товара. Допущения о каких-либо промежуточных установках, то есть минимальных требованиях к объемам продаж для $t < T$, сформулируем далее.

Важной характеристикой величины a_t является то, что она строится исключительно исходя из наблюдаемой динамики рыночной цены товара. Иными словами, в конкретный момент времени всегда можно определить количество товара для продажи, используя только наблюдаемые на рынке цены. В качестве дополнительной информации априори задается так называемый ценовой коридор, который при необходимости может быть расширен [Vavilov, Kuznetsov, 2018]. Конкретные реализации случайных процессов x_t , a_t и т. д., $t \geq 0$ далее будем обозначать как \tilde{x}_t , \tilde{a}_t .

Введем понятие средневзвешенной цены продаж \tilde{x}_T^{av} на отрезке времени $[0, T]$, определяемой как отношение выручки \tilde{V}_T от продаж товара на указанном промежутке времени к количеству единиц проданного товара \tilde{a}_T , то есть

$$\tilde{x}_T^{av} \stackrel{\text{def}}{=} \frac{\tilde{V}_T}{\tilde{a}_T}. \quad (2)$$

Целью управления, рассматриваемого в данной статье, является максимизация средневзвешенной цены \tilde{x}_T^{av} , более того, при достаточно сильной волатильности изменения стоимости товара задача максимизации может быть поставлена следующим образом:

$$\tilde{x}_T^{av} > \max_{t \in [0, T]} \tilde{x}_t. \quad (3)$$

Последнее неравенство достижимо в случае получения дополнительной спекулятивной прибыли, возникающей от вложения части выручки в приобретение дополнительных единиц товара для последующей перепродажи по более высоким ценам.

Вопрос о промежуточных целях по реализации продукции, разумеется, для различных компаний и для различных условий может решаться различными способами, например, с учетом факторов сезонности и т. п. Минимальный план по реализации товара в

количестве A_t единиц на момент времени $t \in [0, T]$ может быть задан, например, по следующему правилу:

$$A_t = A \cdot \left(\frac{t}{T}\right)^\varepsilon, \quad (4)$$

где $\varepsilon \geq 1$ — некоторый параметр, $A \geq 0$ — минимальное количество товара, которое подлежит продаже. В каждый момент времени, таким образом, необходимо выполнение условия $a_t \leq -A_t$. Различные варианты задания величины ε приводят к тому, что минимальные требования по реализации товара будут варьироваться между двумя предельными случаями. Например, равномерная реализация товара $A_t = A \cdot \frac{t}{T}$ отвечает случаю $\varepsilon = 1$. Таким образом, предполагается, что выполнение минимального плана продаж будет проходить равномерным образом, в каждый момент времени гарантируя выполнения неравенства $a_t \leq -A \cdot \frac{t}{T}$. Возможна и реализация товара в режиме «deadline»: $A_t = \begin{cases} 0, & t < T \\ A, & t = T \end{cases}$, отвечающая параметру $\varepsilon \rightarrow +\infty$. В этом случае выполнение плана продаж до момента времени $t = T$ не отслеживается, а непосредственно в момент времени $t = T$ план продаж реализуется по цене \tilde{x}_T , если количество проданного товара оказалось меньше A .

Далее будем следовать модели управления, сформулированной в работе [Vavilov, Ermolenko, 2008], и введем в рассмотрение случайную функцию f_t , определяемую как

$$f_t = a_t x_t + m_t, f_0 = 0. \quad (5)$$

Явное выражение для m_t будет представлено далее. Также укажем на то, как должна изменяться величина f_t , посредством явного задания ее дифференциала df_t :

$$df_t = a_t dx_t + l(t, x_t) dt. \quad (6)$$

Величина $l(t, x_t)$ имеет интерпретацию [Vavilov, Ermolenko, 2008] управляющей функции, обеспечивающей реализацию требуемой стратегии продаж. Используя (5) и (6), можно показать, что

$$m_t = \int_0^t l(s, x_s) ds - \int_0^t x_{s+ds} da_s, \quad (7)$$

где $x_{t+dt} \stackrel{\text{def}}{=} x_t + dx_t$. Величина выручки V_t может быть вычислена как

$$V_t = - \int_0^t x_{s+ds} da_s. \quad (8)$$

Далее введем определение спекулятивной прибыли p_t как разницы между выручкой V_t , полученной в ходе продаж в соответствии с предлагаемой схемой управления, и выручкой от продажи всего объема проданных единиц товара по текущей цене x_t :

$$p_t = V_t + a_t x_t = a_t x_t - \int_0^t x_{s+ds} da_s. \quad (9)$$

Здесь использовалось то, что в соответствии с принятыми определениями величина $a_t \leq 0$. В то же время, пользуясь формулами (7), (8), (9), можно вычислить спекулятивную прибыль через введенные ранее величины:

$$p_t = f_t - \int_0^t l(s, x_s) ds. \quad (10)$$

Заметим, что средневзвешенная цена \tilde{x}_T^{av} , определенная соотношением (2), равняется цене \tilde{x}_T на момент времени T плюс величина, определяемая объемом спекулятивной прибыли, вырученной с единицы проданного товара, а именно:

$$\tilde{x}_T^{av} = -\frac{\tilde{V}_T}{a_T} = -\frac{\tilde{p}_T - a_T \tilde{x}_T}{\tilde{a}_T} = \tilde{x}_T - \frac{\tilde{p}_T}{\tilde{a}_T}. \quad (11)$$

Выведем явное представление для функции a_t . Для этого вновь обратимся к величине f_t , считая, что она имеет вид $f_t = f(t, x_t)$ для некоторой неизвестной функции f . Повторяя рассуждения, представленные в [Vavilov, Ermolenko, 2008], получим следующее уравнение для функции f , а также выражение, позволяющее вычислить a_t :

$$a_t = \frac{\partial f}{\partial x_t}(t, x_t), \quad (12)$$

$$\frac{\partial f}{\partial t} + \frac{\sigma_t^2 x_t}{2} \frac{\partial^2 f}{\partial x_t^2} = l(t, x_t). \quad (13)$$

Априори устанавливается ценовой коридор для рассматриваемого товара в виде интервала $[a, b]$, таким образом, считается, что на всем периоде наблюдений $[0, T]$ реализация случайного процесса \tilde{x}_t не выходит за его пределы. В случае достижения какой-либо границы ценового коридора он может быть расширен при помощи техники, изложенной, в частности, в [Vavilov, Kuznetsov, 2018]. Для удобства нормируем процесс относительно верхней границы ценового коридора, считая, что $\tilde{x}_t \in (\beta, 1)$. Для уравнения (13) зададим следующие начальные и граничные условия:

$$\begin{aligned} f(0, x_0) &= 0, \\ \frac{\partial f}{\partial x_t}(t, x_t) &\rightarrow -A_t, \text{ при } x_t \rightarrow \beta, \\ f(t, x_t) &\rightarrow 0, \text{ при } x_t \rightarrow 1. \end{aligned} \quad (14)$$

Их эвристический смысл состоит, во-первых, в том, что на момент времени $t = 0$ количество проданных единиц товара должно равняться нулю. Кроме того, задаются особые условия поведения системы управления при приближении цены к границам ценового коридора. При приближении цены к нижней границе ценового коридора управление продажами будет устроено таким образом, что количество проданных единиц рассматриваемого товара будет приближаться к $-A_t$. В противоположном случае, при приближении цены к верхней границе ценового коридора, наоборот, осуществляется частичная трансформация имеющегося товара в деньги.

Для решения задачи (13), (14) осуществим следующую замену. Положим, $f(t, x_t) = g(t, x_t) + A_t(1 - x_t)$, где функция g является решением задачи

$$\frac{\partial g}{\partial t} + \frac{\sigma_t^2 x_t}{2} \frac{\partial^2 g}{\partial x_t^2} = l(t, x_t) - \frac{\partial A_t}{\partial t}(1 - x_t), \quad (15)$$

$$\begin{aligned} g(0, x_0) &= 0, \\ \frac{\partial g}{\partial x_t}(t, x_t) &\rightarrow 0, \text{ при } x_t \rightarrow \beta, \\ g(t, x_t) &\rightarrow 0, \text{ при } x_t \rightarrow 1. \end{aligned} \quad (16)$$

Следуя работе [Vavilov, Ermolenko, 2008], введем в рассмотрение функцию $\varphi(x) = \sqrt{x} \cdot \sin(b \ln x)$ и параметр $\lambda_1^2 = 0.25 + b^2$, являющиеся первой собственной функцией и первым собственным значением следующей задачи Штурма—Лиувилля:

$$\begin{cases} \frac{d^2 \varphi}{dx^2} + \frac{\lambda_1^2}{x^2} \varphi = 0, \\ \varphi'(\beta) = \varphi(1) = 0. \end{cases}$$

Параметр b при этом определяется как минимальный положительный корень трансцендентного уравнения $\text{tg}(b \ln \beta) = -2b$. Далее, определим управление $l(t, x_t)$ как $l(t, x_t) = \frac{\partial A_t}{\partial t}(1 - x_t) + r(t)\varphi(x_t)$, где $r(t)$ — некоторая пока что произвольная функция. Будем искать решение задач (15), (16) в виде $g(t, x_t) = K(t)\varphi(x_t)$. Подставляя указанное представление решения, а также выбранное управление $l(t, x_t)$ в уравнение (15), получим, что функция $K(t)$ должна удовлетворять дифференциальному уравнению

$$K'(t) + \lambda_1^2 \frac{\sigma_t^2}{2} K(t) = r(t) \quad (17)$$

одновременно с начальным условием $K(0) = 0$. Решая данное уравнение и возвращаясь к исходной функции $f(t, x_t)$, получаем

$$f_t = \int_0^t \exp\left(\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^t \sigma_s^2 ds\right) r(\tau) d\tau \cdot \varphi(x_t) + A_t(1 - x_t). \quad (18)$$

Пользуясь данным результатом, а также соотношением (12), можно получить искомое выражение для количества единиц проданного товара

$$\tilde{a}_t = \int_0^t \exp\left(\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^t \tilde{\sigma}_s^2 ds\right) r(\tau) d\tau \cdot \varphi'(\tilde{x}_t) - A_t. \quad (19)$$

Из соотношения (10) получим формулу для вычисления спекулятивной прибыли, получаемой от реализации рассматриваемой стратегии:

$$\begin{aligned} \tilde{p}_t = \int_0^t \exp\left(\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^t \tilde{\sigma}_s^2 ds\right) r(\tau) d\tau \cdot \varphi(\tilde{x}_t) + A_t(1 - \tilde{x}_t) \\ - \int_0^t \left(\frac{\partial A_\tau}{\partial \tau} (1 - \tilde{x}_\tau) + r(\tau) \varphi(\tilde{x}_\tau) \right) d\tau. \end{aligned} \quad (20)$$

Полученная формула для количества единиц проданного товара (19) обладает недостатком, состоящим в том, что для расчетов в соответствии с ней требуется знать величину волатильности, которая, вообще говоря, является ненаблюдаемой случайной величиной, а ее оценки могут быть неустойчивыми. Пользуясь подходом, описанным в [Vavilov, Ermolenko, 2008], возможно заменить управление $r(\tau)$ на некоторую функцию $u(\tau)$, одновременно исключив из формулы для \tilde{a}_t величины, связанные с волатильностью. Таким образом, для определения объема проданного товара получаем следующее выражение:

$$\tilde{a}_t = \int_0^t \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi'(\tilde{x}_t) - A_t. \quad (21)$$

Аналогично соотношение (20) можно преобразовать к виду

$$\begin{aligned} \tilde{p}_t = \int_0^t \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi(\tilde{x}_t) - \int_0^t u(\tau) \exp\left(-\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^t \tilde{\sigma}_s^2 ds\right) d\tau \\ + \left\{ \int_0^t \frac{\partial A_\tau}{\partial \tau} \tilde{x}_\tau d\tau - A_t \tilde{x}_t \right\}. \end{aligned} \quad (22)$$

В полученных формулах функция $u(\tau)$ играет роль управления и задается исходя из характерного объема товара, выставяемого на продажу. Если $u(\tau)$ представляет собой, например, ограниченную, положительную кусочно-постоянную функцию, то первое слагаемое в соотношении (22) является положительным числом, в то время как второе слагаемое по модулю может быть относительно малым при больших значениях волатильности. Величина, стоящая в фигурных скобках формулы (22), обусловлена ограничениями по минимальному объему продаваемого товара. Пользуясь выражениями (11) и (23), получим формулу для средневзвешенной цены:

$$\tilde{x}_T^{av} = \tilde{x}_T + \frac{\int_0^T \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi(\tilde{x}_T) - \int_0^T u(\tau) \exp\left(-\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^T \tilde{\sigma}_s^2 ds\right) d\tau + \left\{ \int_0^T \frac{\partial A_\tau}{\partial \tau} \tilde{x}_\tau d\tau - A \tilde{x}_T \right\}}{A - \int_0^T \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi'(\tilde{x}_T)}.$$

Заметим, что если не предпринимать никаких действий по активному управлению продажами, иначе говоря, положить $u(\tau)=0$, то получим, что $\tilde{x}_T^{av} = \int_0^T \frac{\partial A_\tau}{\partial \tau} \tilde{x}_\tau d\tau / A$, то

есть средневзвешенная цена, действительно, определяется исключительно планом продаж.

В предельном случае, когда план реализации товара отвечает параметру $\varepsilon \rightarrow +\infty$, слагаемое, стоящее в фигурных скобках, обратится в ноль и формула для средневзвешенной цены примет вид

$$\tilde{x}_T^{av} = \tilde{x}_T + \frac{\int_0^T \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi(\tilde{x}_T) - \int_0^T u(\tau) \exp\left(-\frac{\lambda_1^2}{2} \int_\tau^T \tilde{\sigma}_s^2 ds\right) d\tau}{A - \int_0^T \frac{u(\tau)}{\varphi(\tilde{x}_\tau)} d\tau \cdot \varphi'(\tilde{x}_T)},$$

и, таким образом, на спекулятивную прибыль не будут оказывать влияние продажи, осуществляемые с целью обеспечения их минимального объема. Вместе с тем величина A , соответствующая минимально допустимым продажам за период времени $[0, T]$, по-прежнему входит в знаменатель последней формулы, снижая вклад спекулятивной прибыли в возможный рост средневзвешенной цены.

Таким образом, в докладе представлена модель, позволяющая учесть плановые параметры объема продаж и вместе с тем по-прежнему сохраняющая возможность хеджировать неблагоприятное для продавца резкое снижение цены. Отметим, что для частного случая модели ценообразования стратегия осуществления объема продаж в априори заданном диапазоне при сохранении роста их средневзвешенной цены опубликована в [Kuznetsov, 2019].

Список литературы

1. Светлов К. В. Стохастическая модель управления инвестиционным портфелем // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 279–282.
2. Kuznetsov K. S. Weighted average price management of manufacturer sales with determined realization volume by the end of trade period on commodity exchanges //International Journal of Financial Engineering. 2019. Vol. 6, № 04. <https://doi.org/10.1142/S242478631950035X>.
3. Vavilov S. A., Ermolenko K. Y. On the New Stochastic Approach to Control the Investment Portfolio // IAENG International Journal of Applied Mathematics. 2008. Vol. 38, № 1. P. 54–62.
4. Vavilov S. A., Kuznetsov K. S. Weighted average price management of manufacturer sales on commodity exchanges //International Journal of Financial Engineering. 2018. Vol. 5, № 03. <https://doi.org/10.1142/S2424786318500299>.

*Алексей Владимирович Воронцовский,
Людмила Федоровна Вьюненко*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Учет точек поворота макроэкономической динамики при прогнозировании

Аннотация. В данном исследовании рассматриваются современные проблемы прогнозирования макроэкономических процессов, проанализированы некоторые особенности наукастинга как современного подхода к прогнозированию с учетом высокочастотных данных, обращено внимание на проблемы обоснования будущих периодов принципиального поворота макроэкономических тенденций. Показаны возможности учета точек поворота в процессе прогнозирования на примере кризисов 2008 и 2013 гг. в Республике Кипр как условий, определяющих кардинальную смену тенденций динамики ВВП и потребления. Отмечены роль и значение субъективных ожиданий при выделении будущих точек поворота.

Ключевые слова: прогнозирование макроэкономических процессов, наукастинг, точки поворота динамики макроэкономики, субъективные ожидания.

*Alexey V. Vorontsovskiy,
Lyudmila F. Vyunenko*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab.,
St Petersburg, 199034, Russian Federation

Accounting the macroeconomic dynamics turning points in forecasting

Abstract. This study examines the modern problems of forecasting macroeconomic processes, analyzes some of the features of now-casting as a modern approach to forecasting taking into account high-frequency data, draws attention to the problems of justifying future periods of an essential turn of macroeconomic trends. The possibilities of accounting for turning points in the forecasting process are demonstrated on the example of the 2008 and 2013 crises in the Republic of Cyprus as conditions that determine a radical change in the dynamics trends for GDP and consumption. The role and significance of subjective expectations in identifying future turning points are noted.

Keywords: forecasting of macroeconomic processes, now-casting, turning points of macroeconomic dynamics, subjective expectations.

При обосновании условий прогнозирования развития экономики исследователи в настоящее время сталкиваются с двумя основными проблемами. Во-первых, речь идет о том, в какой степени поступающие текущие данные могут оказывать влияние на корректировку и уточнение формируемых прогнозов макроэкономических показателей; во-вторых, можно ли по поступающим текущим высокочастотным данным определить возникающие в будущем кардинальные изменения тенденций развития экономики, формирование условий и факторов, определяющих наступление периода, в котором происходит кардинальное изменение тенденций развития экономики, нарушающих ее эволюционное развитие.

В последнее десятилетие нынешнего века получил развитие метод краткосрочного прогнозирования, названный его авторами наукастингом (англ. now-casting), суть которого заключается в применении для прогнозирования макроэкономических или иных показателей высокочастотных текущих данных и специальных методов их обработки. Сам термин используется при прогнозировании погоды в метеорологии и предполагает постоянную корректировку прогнозов с учетом получаемых данных о состоянии погоды. Эту идею было предложено перенести на экономические исследования и построение

краткосрочных прогнозов [Wańbura et al., 2013]. Для этого предполагается применять специальные довольно сложные статистические модели, опирающиеся на обработку больших массивов текущей оперативной информации (Big Data), обеспечивающие возможности построения прогнозов основных экономических показателей. В идеале предполагается постоянная модификация или обновление прогнозов по мере поступления новых данных. Совокупность собираемых оперативных или текущих данных должна обеспечить возможности достаточно быстрого получения сигналов о фактических или ожидаемых изменениях анализируемого экономического показателя. Предполагается в каждый момент времени устанавливать, какие именно поступившие данные и в какой форме оказывают влияние на изменение прогнозируемых показателей.

Подобный подход предлагается использовать для краткосрочного прогнозирования ВВП и других экономических показателей с учетом ожиданий различных агентов экономической деятельности и поступающих высокочастотных данных, меняющих эти ожидания и корректировки краткосрочных прогнозов в том случае, когда фактические значения макроэкономических показателей существенно расходятся с этими ожиданиями [Станкевич, 2020; Angelini et al., 2011]. Обращается внимание на возможности использования анализа текущих финансовых данных и финансовых прогнозов в макроэкономическом прогнозировании [Knotted, Zaman, 2017].

При исследовании, анализе и прогнозировании развития макроэкономических процессов рассматриваются два принципиально разных сценария развития экономики. Согласно первому, так называемому инерционному сценарию, будущие изменения в экономике происходят в пределах определенной тенденции и возникающие случайные факторы лишь порождают колебания вокруг установленной средней тенденции. Вторым сценарий опирается на то, что случайные факторы или шоковые переменные в условиях будущих точек поворота окажут существенное влияние на изменение этой тенденции.

Наукастинг подразумевает уточнение и совершенствование прогнозирования в условиях инерционного сценария, в предположении, что рассматриваемые наблюдаемые высокочастотные данные действительно позволяют выносить суждения о будущих изменениях формируемых прогнозов на основе тех или иных модельных соотношений. Одна из проблем реализации такого способа прогнозирования заключается в том, что поступающие текущие данные: цены, ставки процентов, темпы инфляции, курсы ценных бумаг и т. п., выражаются в одних единицах, а ВВП как один из основных показателей в других — млрд и трлн руб. или долл. При анализе августовского кризиса в России в 1998 г. показано, что, наблюдая за динамикой даже основных макроэкономических показателей ВВП, объемом потребления, индексом потребительских цен, сложно было заранее сделать вывод о наступлении кризиса [Моделирование экономического роста..., 2011, с. 141–145]. Крайне сложно обосновать опираясь на текущие наблюдения надвигающийся в будущем период изменения развития макроэкономических показателей, то есть возникающую точку кардинального поворота динамики этих показателей.

Основные подходы к анализу и прогнозированию развития экономики в значительной степени опираются на условия реализации первого сценария [Ткач, 2013]. Эволюционный сценарий предполагает колебания ВВП, потребления, капитала, инфляции и других макроэкономических показателей в пределах установленных тенденций. Построенные нами графики траекторий ВВП и потребления для различных стран соответствуют второму сценарию [Воронцовский, Вьюненко, 2016]. При этом под точкой поворота тенденции рассматриваемого макроэкономического показателя понимается период времени, когда наблюдаемая тенденция развития данного показателя резко меняется. Точки поворота могут быть обусловлены как существенным ухудшением состояния экономики, так и ее значительным улучшением, определяемым благоприятным влиянием будущих факторов.

Примерами могут служить точки поворота тенденций развития экономики отдельных стран и регионов: мировой экономической кризис 2008 г.; эпидемия COVID-19 с 2020 г.; авария максимального по Международной шкале ядерных событий уровня на атомной станции «Фукусима» в 2011 г. в результате сильнейшего в истории Японии землетрясения и последовавшего за ним цунами; кризис экономики Финляндии после введения взаимных санкций ЕС и России в 2014 г.; экономический кризис Республики Кипр, который в марте 2013 г. привел к параличу банковской системы страны и предбанкротному состоянию экономики, и др.

Кризис 2008 г., возникнув первоначально в сфере ипотечного кредитования в США, по системе глобальных связей распространился по всему миру и оказал на развитие и экономический рост основной массы отдельных стран сугубо отрицательное воздействие. В то же время отдельным странам, например Китаю, это помогло усилить свои позиции на мировой арене, обеспечить условия будущего экономического роста при сокращении текущей конкуренции. Следует отметить, что никто вплоть до 2007 г. вообще не мог представить или обосновать условия или формы развития данного кризиса, а также его влияние на развитие отдельных стран и регионов земного шара.

Авария, произошедшая на японской АЭС «Фукусима» в 2011 г., по своим разрушениям и влиянию на окружающую среду гораздо менее значительна, чем авария на АЭС в Чернобыле в 1986 г. Но при этом последствия японской аварии сказываются не только на соответствующей территории Японии; они во всем мире вызвали мощное движение против развития атомной энергетики и строительства атомных станций, захоронения ядерных отходов и т. п. Правительства отдельных стран заявили о прекращении и свертывании программ развития ядерной энергетики. Тому, что на АЭС могут возникать проблемы и происходить аварии, за более чем 50-летний период развития «мирного атома» было получено достаточно много подтверждений, но указанное влияние последствий именно данной аварии на развитие ядерной энергетики во всем мире, а значит, и на результаты бизнеса в этой сфере никто заранее не предсказывал.

Развитие кризиса, обусловленного эпидемией COVID-19, затронуло развитие практически всех стран мира, которое после незначительного роста в середине второго десятилетия нынешнего века существенно ускорилось в процессе распространения пандемии COVID-19. Замедление обновления выпускаемой продукции, снижение темпов роста ВВП отдельных стран и регионов четко наблюдается (см. табл.).

Таблица

Динамика ВВП в реальном выражении (в проц., по данным Всемирного банка)

Страны мира	2018	2019	2020e	2021f	2022f
Мир	3,0	2,3	-4,3	4,0	3,8
Страны с развитой экономикой	2,2	1,6	-5,4	3,3	3,5
Соединенные Штаты Америки	3,0	2,2	-3,6	3,5	3,3
Зона евро	1,9	1,3	-7,4	3,6	4,0
Япония	0,6	0,3	-5,3	2,5	2,3
Китай	6,6	6,1	2,0	7,9	5,2

Примечание: e — оценка, f — прогноз Всемирного банка

Источник: URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects/> — сайт «Всемирный банк MBRR-МАР» (дата обращения 8 февраля 2021 г.)

Представленные в таблице значения темпов роста ВВП показывают, что по данным и прогнозам Всемирного банка с 2018 по 2019 год темпы экономического роста мировой экономики колебались в пределах от 2,3 % до 3,0 %, то есть интервал составлял всего 0,7 %. Оценки на 2020 г. четко показывают влияние пандемии на развитие рецессии.

Наиболее существенное падение темпов роста ожидается для стран зоны евро (более 7,4 %) и стран с развитой экономикой (5,4 %). Наилучшие прогнозы — для экономики Китая, здесь Всемирный банк ожидает даже небольшого роста ВВП (на 2 %), в чем существенное отличие от экономики других развитых стран. Прогнозы Всемирного банка на 2021 г. отражают определенные оптимистические ожидания относительно будущего выхода из кризиса развитых стран. Наиболее оптимистические прогнозы относительно экономики Китая, для которой ожидаемые темпы роста ВВП даже превышают их уровень до пандемии, которая гораздо меньше затормозила развитие экономики Китая по отношению к другим наиболее развитым странам. Прогнозы Всемирного банка на 2022 г. примерно на уровне или чуть ниже 2021 г., только для экономики Китая ожидается снижение темпов роста ВВП на 2,7 %.

Подход к прогнозированию будущего развития экономики по второму сценарию, предполагающему точки поворота макроэкономических тенденций, связан с необходимостью делать определенные предположения о будущем развитии событий и существенном изменении тенденции макроэкономического развития для отдельных конкретных стран или в целом для глобальной экономики. С формальной точки зрения речь при этом идет о преобразованиях учитываемых числовых параметров модели или, в более общем случае, о введении в соответствующие рекуррентные соотношения фиктивных переменных, позволяющих лучше аппроксимировать ожидаемые изменения будущих тенденций развития.

Подобные исследования были проведены ранее в экспериментальном режиме в процессе имитационных расчетов, с использованием рекуррентных соотношений для ограничений стохастической модели роста для закрытой экономики [Воронцовский, Вьюненко, 2016]. В принципе, при моделировании можно использовать ограничения стохастических моделей роста для малой открытой экономики [см., напр.: Современная макроэкономика... 2013, с. 215–235, 248–266]. На рис. 1 показан результат применения указанной модели и учета точек поворота макроэкономических тенденций при расчете прогнозных значений ВВП и потребления на 2014 и 2015 гг. для экономики Республики Кипр. Модель калибровалась по статистическим данным о ВВП и потреблении за 2006–2013 гг. Ключевым параметром, влияющим на макроэкономическую динамику, считалась норма амортизации капитала. Рассматривались три варианта калибровки модели в зависимости от выбранных сценариев: а) инерционный сценарий, б) сценарий, учитывающий одну «точку поворота» в 2009 г., в) сценарий, учитывающий две «точки поворота»: в 2009 г. и 2013 г. Критерий калибровки был основан на минимизации специальной комбинации популярных метрик MAE (Mean Absolute Error) и RMSE (Root Mean Squared Error).

На рис. 1 показаны траектории ВВП и потребления, полученные в результате имитации, средняя расчетная траектория с границами 50 %-й доверительной области, и приведены статистические данные за 2006–2015 гг. (в постоянных ценах 2010 г., по данным World Bank). Из рис. 1 видно, что расчеты на основе инерционного сценария развития экономики не дают удовлетворительного прогноза значений макроэкономических показателей (рис. 1а). Расчет значений ВВП и потребления с учетом двух точек поворота (рис. 1в) не только дает близкие к статистическим значениям этих показателей, но и адекватно отражает тенденцию изменения их реальных траекторий.

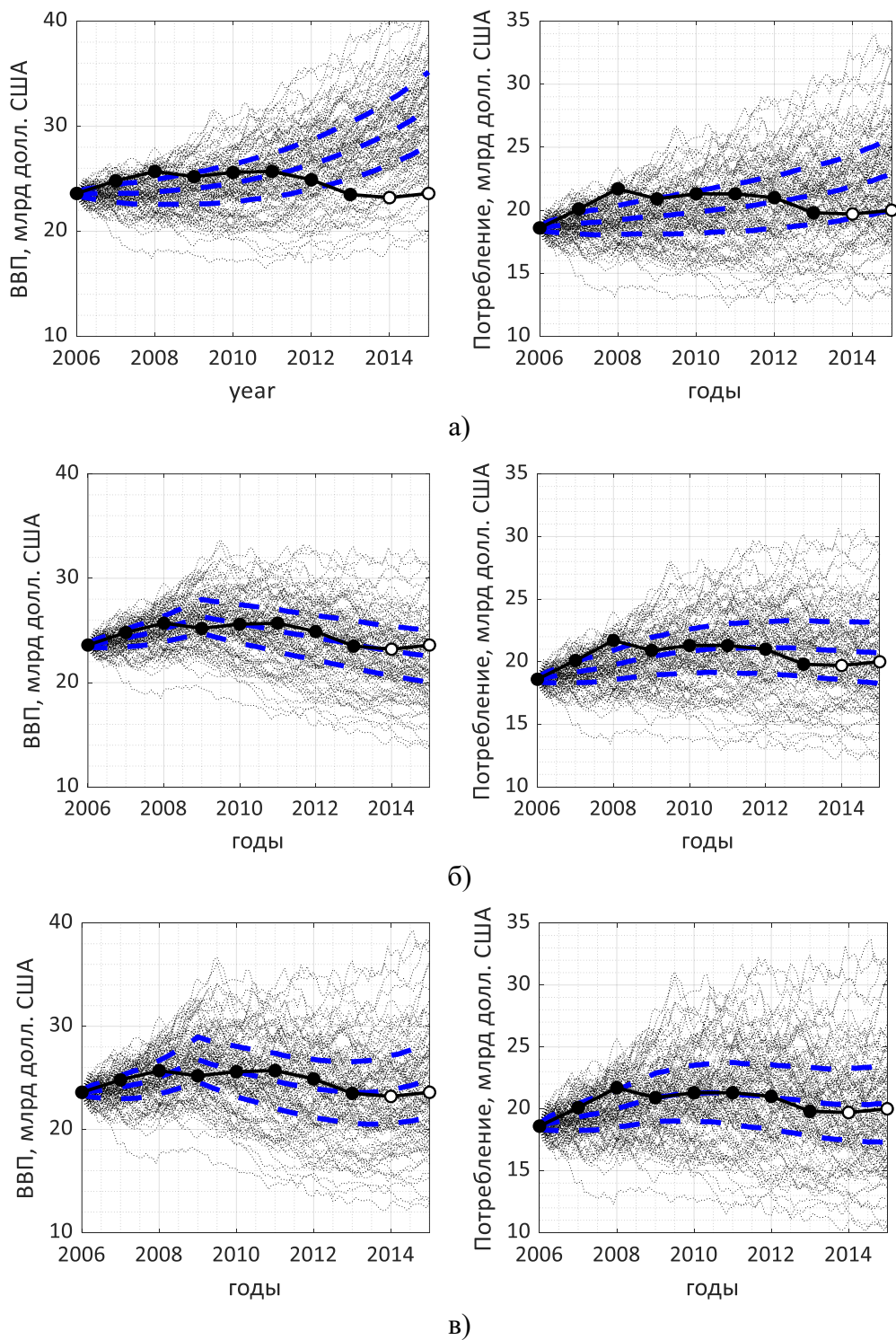


Рис. 1. Траектории ВВП и потребления для экономики Республики Кипр в 2006–2015 гг., имитационный расчет на основе а) инерционного сценария, б) сценария, учитывающего «точку поворота» в 2009 г., в) сценария, учитывающего две «точки поворота»: в 2009 г. и 2013 г.

Обозначения: — — — — траектории, полученные в результате имитации; — — — — средняя расчетная траектория и границы 50 %-й доверительной области; —●— — статистические данные за 2006–2013 гг.; —○— — статистические данные за 2014, 2015 гг. для оценки прогноза

Аналогичный подход можно использовать при рассмотрении различных условий, определяющих существенную смену тенденции или явный перелом в динамике макроэкономических показателей для отдельных конкретных стран или в целом для глобальной экономики. Такие точки поворота определяются важными событиями, результаты которых можно наблюдать спустя определенное время. С практической точки зрения речь может идти только о субъективных ожиданиях возможных кризисных ситуаций или событий или, наоборот, событий, которые могут породить возможное развитие экономики и которые, по мнению исследователя, могут в будущем вызвать резкие изменения наблюдаемой тенденции динамики рассматриваемых макроэкономических показателей. Определенную помощь в формировании подобных ожиданий и представлений может сыграть развитие методов наукастинга, суть которых как раз и связана с тем, чтобы путем наблюдения за текущими оперативно меняющимися данными корректировать краткосрочные прогнозы. В нашем случае речь идет о том, чтобы одновременно формировать ожидания относительно будущей точки поворота.

Преимущества предложенного подхода являются возможностью быстрой корректировки прогнозов при первых появлениях признаков изменения макроэкономических тенденций и возникающей в перспективе точки поворота. Корректировки прогнозов возможны с учетом субъективных ожиданий появления этих точек в будущем. Основные проблемы, возникающие при применении подобного подхода, связаны с калибровкой модели, обоснованием экономической информации для установления начальных условий, определяющих ожидаемые даты «точек поворота», и качеством текущей экономической информации.

Список литературы

1. *Воронцовский А. В., Вьюненко Л. Ф.* Прогнозирование развития экономики на основе стохастической модели экономического роста с учетом точки поворота // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. 2016. Вып. 4. С. 4–32. doi: 10.21638/11701/spbu05.2016.401.
2. Моделирование экономического роста в условиях современной экономики / Воронцовский А. В., Дикарев А. Ю., Ахобадзе А. Т., Дмитриев А. Л., Шеров-Игнатъев В. Г.; отв. ред. А.В. Воронцовский. СПб: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2011.
3. Современная макроэкономика, избранные главы / Воронцовский А. В., Гиленко Е. В., Дубянский А. Н., Ефимова Е. Г.; под ред. А. В. Воронцовского. М.: РГ-Пресс, 2013.
4. *Станкевич И. П.* Сравнение методов наукастинга макроэкономических индикаторов на примере российского ВВП // Прикладная эконометрика. 2020. № 3 (59). С. 113–127.
5. *Angelini E., Cambia-Mendez G., Giannone D., Reichlin L., Rustler G.* Short-term forecasts of euro area GDP growth. — Oxford, UK: Blackwell Publishers Limited // The econometrics journal. 2011. Vol. 14 (1). P. C25–C44.
6. *Bañbura M., Giannone D., Modugno M., Reichlin L.* Now-Casting and the Real-Time Data Flow — Handbook of Economic Forecasting / Edited by Elliott G., Timmermann A. 2013. Vol. 2. Part A. P. 195–237.
7. *Kim H. H., Swanson N. R.* Forecasting Financial and Macroeconomic Variables Using Data Reduction Methods: New Empirical Evidence // Journal of Econometrics. 2014. Vol. 178. P. 352–368.
8. *Knotted E. S., Zaman S.* Financial Nowcasts and Their Usefulness in Macroeconomic Forecasting // Working Paper. Federal Reserve Bank of Cleveland. 2017, March Vol. 17. Issue 2. P. 1–88.
9. *Tkacz Gr.* Macroeconomic forecasting. London: Routledge, 2013.

Эволюция межфирменного взаимодействия во время пандемии COVID-19

Аннотация. В статье показана роль цифровых платформ в организации межфирменного взаимодействия и отношений с клиентами. Проводится анализ мирового опыта эволюции партнерского сотрудничества предприятий и организаций в цифровой среде. Особое внимание уделено влиянию пандемии COVID-19 на межфирменное взаимодействие.

Ключевые слова: межфирменное взаимодействие, сотрудничество, информационно-коммуникационные технологии, цифровая платформа, пандемия.

Galina G. Golovenchik

Belarusian State University,
Republic of Belarus, 220030, Minsk, Leningradskaya str., 20–513

Evolution of inter-firm interaction during the COVID-19 pandemic

Annotation. The article shows the role of digital platforms in the organization of inter-company interaction and customer relations. The article analyzes the world experience of the evolution of partnership cooperation between enterprises and organizations in the digital environment. Special attention is paid to the impact of the COVID-19 pandemic on inter-company interaction.

Keywords: inter-firm interaction, cooperation, information and communication technologies, digital platform, pandemic.

Тесное взаимодействие хозяйствующих субъектов на основе взаимовыгодного сотрудничества является необходимым условием динамичного развития в современной рыночной экономике. Для достижения поставленных целей и обретения конкурентных преимуществ предприятия и организации по всему миру сотрудничают с частными компаниями, исследовательскими организациями и государственными структурами, используя различные виды и формы взаимовыгодных связей как внутри частного сектора (промышленная кооперация, предпринимательские сети, стратегические альянсы и т. п.), так и между частными и государственными организациями.

Межфирменное взаимодействие, охватывающее различные аспекты сотрудничества бизнес-структур — от простейших форм кооперации до более сложных интеграционных форм, является одним из наиболее эффективных рычагов запуска модернизационных процессов в экономике.

Важными факторами эволюции межфирменного взаимодействия стали глобализация экономики и распространение цифровых технологий, постепенно трансформирующих отношения компаний со своими клиентами, поставщиками или другими участниками бизнес-сетей благодаря всеобъемлющему проникновению современных цифровых платформ, которые посредничают во все более широких сферах экономической и социальной жизни.

Цифровая платформа, или набор оборудования, облачного программного обеспечения и услуг, используемых предприятиями (организациями), включает, как правило, несколько интегрированных компонентов: механизм приема данных, транзакционный механизм машинного обучения для выполнения задач или действий на основе правил, аналитический механизм на основе технологий искусственного интеллекта, механизм

взаимодействия с другими цифровыми платформами, семантически обогащенные базы данных, а также инструменты мониторинга соблюдения нормативных требований.

В теоретических изысканиях экономистов цифровые платформы рассматриваются в качестве ключевых игроков современных двусторонних или многосторонних рынков, которые порождают внешние сетевые эффекты, позволяя не только существенно трансформировать режимы функционирования уже существующих рынков такси, аренды жилья, покупки билетов и т. п., но и проектировать и создавать принципиально новые рынки (например, на основе экономики совместного потребления) благодаря снижению барьеров доступа к глобальным рынкам и минимизации рыночных сбоев. В основе цифровых платформ лежат механизмы согласованного вовлечения и распределения с минимальными затратами и максимальной эффективностью недоиспользованных ресурсов и активов, снижения разного рода транзакционных издержек из-за устранения института традиционного посредничества, совместного создания контента внутри сообществ, индивидуализации и персонализации межфирменного взаимодействия на основе технологий больших данных, существенной перестройки структуры современных рыночных отношений путем укрепления доверия между партнерами через уникальные механизмы общественной координации и взаимной оценки (репутационные рейтинги). К отличительным особенностям цифровых платформ можно отнести их относительную институциональную устойчивость, высочайший уровень адаптивности к переменам, уникальную гибкость в масштабировании — благодаря возможности быстро менять свою формальную архитектуру при использовании цифровых технологий.

Компании, построенные на цифровых платформах или перенесшие на них основные бизнес-процессы, за последние пять лет стали все более распространенными, показывая положительные финансовые результаты. Распределенные сетевые решения, такие как блокчейн и новые цифровые экосистемы, оказывают влияние на все отрасли, от кибербезопасности и финансовых услуг до индустрии здравоохранения.

Цифровые платформы можно рассматривать как катализатор цифровой трансформации, позволяющий компаниям постоянно создавать и развивать все более успешные и эффективные бизнес-модели, которые еще больше объединяют покупателей и продавцов в постоянно расширяющейся облачной среде, например, платформа электронной коммерции (Shopify, Amazon, Ebay, Etsy); онлайн-рынок (Amazon marketplace, Apple Store, Google Play, Salesforce AppExchange); сервисная обменная платформа (Uber, Lyft, AirBnB); облачная платформа как услуга, или PaaS (Amazon EC2, Microsoft Azure, Force.com, Heroku); инфраструктура как услуга, или IaaS (Amazon S3, Microsoft Azure); база данных как услуга, или DBaaS (Amazon RDS, Microsoft Azure DocumentDB).

Хотя термин «цифровые платформы» включает в себя множество моделей, от поисковых систем (Google и Bing) и социальных платформ (Facebook и Snapchat) до поставщиков IaaS и PaaS (Amazon и Microsoft), цифровые бизнес-технологии становятся все более совершенными. Цифровые платформы пришли на смену монолитным архитектурам и жестким бизнес-процессам. Микросервисная архитектура¹, контейнеризация² и бессерверные системы³ — все это вносит свой вклад в эволюцию цифровых экосистем и

¹ Микросервисная архитектура — один из способов разработки программных приложений путем создания отдельных независимых друг от друга модулей, каждый из которых отвечает за определенную задачу, может быть изменен, дополнен и расширен.

² Контейнеризация — метод виртуализации, при котором ядро операционной системы поддерживает несколько изолированных экземпляров пространства пользователя вместо одного. Эти экземпляры (обычно называемые контейнерами или зонами), с точки зрения пользователя, полностью идентичны отдельному экземпляру операционной системы.

³ Бессерверная система подразумевает инфраструктуру, поддерживаемую сторонними провайдерами, а необходимая функциональность предлагается в форме сервисов, отвечающих за процессы аутентификации, передачи сообщений и т. д.

предстоящий переход к бизнес-процессу как услуге, или VPaaS, и более активному участию третьих сторон.

В бизнесе традиционного типа компания проектирует и производит товар или услугу, а потребитель покупает их. Цифровая платформа изменяет сложные взаимоотношения между производителями и потребителями, а новый продукт создается совместно в рамках одного и того же процесса взаимоотношений.

Е.В. Поповым, В.Л. Симоновой и В.Э. Касинцевым [Попов и др., 2020] выделены следующие типы процессов цифровизации межфирменных взаимодействий: ориентированные на деятельностные связи, ресурсно-ориентированные, субъектно-ориентированные. В первом случае цифровая платформа используется для оптимизации уже существующих видов деятельности, поддерживая лучшую (оптимальную, простейшую) координацию между двумя субъектами. Например, система электронного обмена данными принципиально не меняет характер деятельности (обмен информацией), но позволяет делать это более эффективно. Второй тип характеризуется сочетанием цифровых платформ субъектов межфирменного взаимодействия, что позволяет создавать новые виды деятельности между этими субъектами. Например, на основе информации об использовании компаниями-заказчиками подключенных объектов поставщик может предложить заказчикам новые услуги, такие как оптимизация использования продукции, обучение операторов и т. д. В третьем случае цифровые платформы позволяют устанавливать и поддерживать новые связи между субъектами, которые ранее не были связаны, или достаточно изменяют характер существующих связей. В качестве примера можно привести рынок, который использует цифровую платформу, позволяющую встретиться продавцам и покупателям (что они, возможно, не смогли бы сделать в отсутствие такой платформы).

С одной стороны, интеграция платформ способствует улучшению внутренней коммуникации и координации ресурсов и возможностей партнеров, централизации и формализации внутренних информационных потоков. С другой стороны, модульная архитектура, характеризующая платформенный подход, позволяет компаниям улучшить свои возможности в области коммуникации с внешними партнерами и более эффективно получать и организовывать структурированную информацию от них. Таким образом, использование цифровых платформ повышает эффективность сетевого межфирменного взаимодействия.

Взаимодействие цифровых платформ позволяет компаниям получать доступ к различным сетевым ресурсам, оценивать собственные возможности и моментально реагировать на быстро меняющиеся потребности рынка, повышает эффективность предпринимательской деятельности, стимулируя обмен знаниями, снижая затраты и ускоряя производство инноваций. Возможность совместного хранения и использования данных на разных платформах произвела революцию в том, как компании создают новый продукт, разрабатывают маркетинговую стратегию его продвижения и работают на рынке.

В 2020 г. пандемия COVID-19 стала катализатором необычайных перемен и заставила компании ускоренными темпами осуществить цифровую трансформацию бизнеса, переосмыслив критическую роль информационно-коммуникационных технологий в межфирменном взаимодействии и общении с потребителями. Банки перешли к удаленным продажам и дистанционному обслуживанию клиентов, запустили гибкие цифровые механизмы расчетов. Продуктовые магазины перешли на онлайн-заказ и доставку товаров в качестве основного направления бизнеса. Школы и университеты во многих странах перевели учащихся на полное онлайн-обучение в виртуальных классах и аудиториях. Врачи начали предоставлять услуги телемедицины, промышленные предприятия активно разрабатывают планы по цифровой трансформации производств и цепочек поставок.

За последние несколько месяцев мы стали свидетелями того, как резко возросло восприятие обществом инновационных цифровых технологий. Автоматизация, искусственный интеллект, виртуальный опыт, автономные транспортные средства и робототехника стали гораздо более приемлемыми, поскольку человечество осознало, что эти технологии могут означать для человеческого прогресса. Глобальная пандемия COVID-19 вынудила корпорации изменить привычные бизнес-модели, перевести сотрудников на дистанционную работу, изменила роль и важность цифрового опыта в жизни компаний, открыла двери для новых, более гибких методов и способов сотрудничества.

В краткосрочной перспективе предприятия, чтобы идти в ногу со временем, должны обновить свои стратегии персонализации, свое понимание новых желаний и потребностей партнеров и клиентов. В долгосрочной перспективе потребность в цифровых платформах и опыте будет только нарастать, поскольку компании и потребители будут искать альтернативы личному общению в постковидном мире. Компании, которые сегодня начинают создавать персонализированные, интерактивные и совместно используемые цифровые сообщества, могут перенести этот успех далеко в будущее.

События последнего года показывают, что реакция на пандемию COVID-19 на несколько лет ускорила внедрение цифровых платформ межфирменного взаимодействия. По мере отказа от физических контактов из-за распространения коронавирусной инфекции многие виды деятельности были перенесены в цифровую среду. Практически в одно мгновение от миллионов компаний потребовалось неотложно перевести работу с клиентами в цифровой формат, заново конфигурировать потребительские цепочки, внедрить новые средства и функционал для взаимодействия с персоналом, научиться пользоваться оборудованием и программным обеспечением, необходимым для удаленной работы, а также выполнить множество других задач, требующих незамедлительного масштабирования и устойчивости функционирования [Deloitte, 2020].

Согласно новому глобальному опросу McKinsey руководителей, их компании ускорили процесс оцифровки взаимодействия с клиентами и цепочками поставок, а также внутренних операций на три-четыре года, а рост доли цифровых продуктов в их портфелях ускорился на семь лет [McKinsey, 2020]. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в разных секторах темпы разработки цифровых продуктов во время пандемии неодинаковы. Учитывая узость временных рамок для внесения изменений в производство, различия более очевидны между секторами с физическими продуктами и без них, чем между компаниями B2B и B2C. Например, респонденты в сфере потребительских товаров (CPG) и автомобилестроения сообщили об относительно низком уровне изменений в своих портфелях цифровых продуктов. Гораздо более значительный рост наблюдался в здравоохранении и фармацевтике, сфере финансовых и профессиональных услуг, где руководители сообщают о скачке почти в два раза больше, чем в компаниях CPG. Затронуты не только элементы организационных операционных моделей, ориентированные на клиента; произошло аналогичное ускорение оцифровки основных внутренних операций компаний (таких, как бэк-офисные, производственные и научно-исследовательские процессы) и их межфирменного взаимодействия в цепочках поставок.

Полученные результаты также свидетельствуют о том, что компании занимаются оцифровкой бизнес-процессов с учетом долгосрочной перспективы. Для большинства из них необходимость работать и взаимодействовать с клиентами удаленно потребовала серьезных инвестиций в безопасность данных и ускоренный переход к облачным технологиям. Теперь, когда компании навсегда устранили некоторые докризисные узкие места в виртуальных взаимодействиях с партнерами и клиентами, большинство из них ожидают, что такие технологические изменения продолжатся и в будущем. А необходимость согласованного совместного использования цифровых платформ стала как вызовом, так и

возможностью для компаний, надеющихся создать бесшовный и привлекательный пользовательский опыт по всем каналам.

Список литературы

1. *Попов Е. В., Симонова В. Л., Касинцев В. Э.* Экономические эффекты цифровизации межфирменных взаимодействий // Вопросы управления. 2020. № 4. С. 80–90.
2. *Deloitte.* COVID-19. Shaping the Future Through Digital Business // Deloitte. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/COVID-19/gx-technology-digital-COVID-19-recovery-shaping-future-digital-business.pdf> (дата обращения 16.02.2021).
3. *McKinsey&Company.* How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point — and transformed business forever // McKinsey. <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/how-covid-19-has-pushed-companies-over-the-technology-tipping-point-and-transformed-business-forever> (дата обращения 16.02.2021).

Антон Леонидович Дмитриев

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21,
Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

К истории проникновения математики в экономическую статистику в России: зарождение стохастического направления

Аннотация. В работе прослеживаются первые шаги в проникновении теории вероятностей и математической статистики в теорию статистики в России. Показано значение работ Н. Е. Зернова, Н. Я. Буняковского, А. Ю. Давидова, В. А. Косинского и др. в становлении нового направления в теории статистики. Появление в середине 1850-х годов научных статей на эту тему в популярных журналах не нашло широкого отклика. Вероятностные методы, несмотря на их известность, достаточно медленно проникали в университетские учебные курсы по теории статистики. До середины 1880-х годов теория вероятностей не была основой теории статистики, которая трактовалась как общественная наука в духе государственоведения и камерализма. Теория статистики часто отождествлялась с политической экономией. Существенный вклад в становление теории статистики на вероятностных началах был сделан В. А. Косинским (1868–1938) в работе 1890 г. «О приемах научной обработки статистических данных».

Ключевые слова: история статистики, математика и статистика, вероятностные методы, история российской экономической мысли.

Anton L. Dmitriev

Saint Petersburg State University of Economics,
21, Sadovaya st., St Petersburg, 191023, Russian Federation,
Saint Petersburg University, 7–9, Universitetskaya emb.,
St Petersburg, 199034, Russian Federation

On the history of the penetration of mathematics into economic statistics in Russia: the origin of the stochastic direction

Abstract. The paper traces the first steps in the penetration of the theory of probability and mathematical statistics into the theory of statistics in Russia. The significance of the works of N. E. Zernov, N. Ya. Bunyakovsky, A. Yu. Davidov, V. A. Kosinsky and others in the formation of a new direction in the theory of statistics. The appearance in the mid-1850s of scientific articles on this topic in popular journals did not find a wide response. Probabilistic methods, despite their prominence, slowly penetrated university courses in statistical theory. Until the mid-1880s, the theory of probability was not the basis of the theory of statistics, which was interpreted as a social science in the spirit of state studies and cameralism. Statistical theory has often been identified with political economy. A significant contribution to the formation of the theory of statistics on a probabilistic basis was made by V. A. Kosinsky (1868–1938) in the work of 1890 “On the methods of scientific processing of statistical data”.

Keywords: history of statistics, mathematics and statistics, probabilistic methods, history of Russian economic thought.

Введение. Вопрос об активном проникновении математики в статистику в работах российских ученых и становление современной статистики, основанной на теории вероятностей, приобретает особое значение в связи с пониманием общего процесса становления статистики как науки. Эту проблему ставил Я. В. Соколов (1938–2010) в работе [Статистика в Санкт-Петербургском университете, 2010], активно занимаясь историей статистики в Санкт-Петербургском университете. В настоящее время в ряде работ и публичных выступлений звучит мысль о том, что статистика как *экономическая наука* не тождественна статистике как разделу *чистой математики* (математической статистике). Напомним, что сам термин «математическая статистика» скорее всего впервые

был использован немецким ученым К. Г. А. Книсом (Knies) (1821–1898) в работе 1850 г. «Статистика как самостоятельная наука» [Knies, 1850]. Проникновение же теории вероятностей в экономическую статистику, безусловно, связано с работами бельгийского ученого А. Кетле (Quetlet) (1796–1874) [Елисеева, 2013].

Математика проникает в экономическую статистику. Если обзреть статистическую литературу второй половины XIX столетия, то следует констатировать, что большая часть учебных курсов теории статистики, по которым велось преподавание в университетах и лицеях, была построена с ориентиром на традиции государственного и камералистского. Блестящий обзор таких курсов был сделан М. В. Птухой (1884–1961) в фундаментальной истории статистики [Птуха, 1959]. Из работы М. В. Птухи следует, что чаще всего статистика была очень тесно переплетена с географией и политической экономией, но не с теорией вероятностей и математикой. Такое положение дел достаточно долго сохранялось в России. По существу, это означало, что теория статистики становилась общественной наукой наряду с политической экономией, а математическая статистика существовала как бы в параллельном мире — мире математики. Правда, встречались, в незначительном количестве, работы, в которых констатировалось или даже демонстрировалось приложение теории вероятностей к статистическим данным. Отметим небольшую работу российского математика Н. Е. Зернова (1804–1862) «Теория вероятностей, с приложением преимущественно к смертности и страхованию», представляющую собой актовую речь в Московском университете в июне 1843 г. [Зернов, 1843]. В ней была отмечена польза теории вероятностей применительно к составлению таблиц смертности. Однако специальных курсов по статистике Н. Е. Зернов не читал, ведя занятия по дифференциальному исчислению, алгебре и геометрии в Московском университете [Богомолов, 2006]. Отметим и другого математика — профессора В. Я. Буняковского (1804–1889), который выступил с актовой речью в Санкт-Петербургском университете в феврале 1850 г. «Мысли о движении народонаселения» [Буняковский, 1850, с. 35]. В этой речи Буняковский, рассуждая о демографических закономерностях, отмечал: «Исчисление вероятностей предлагает точные способы для проверки законов, выводимых из многочисленных наблюдений всякого рода», поскольку, если подвергнуть статистические данные математическому анализу, «оказывается, что каждая из них, с вероятностью весьма близко к достоверности, не есть следствие каких-либо случайностей, а существенно зависит от физиологической причины, хотя и неизвестной нам, но тем не менее действительной. Такая численная оценка законов природы есть истинное торжество точных наук, которые, своей определенностью в этом отношении, далеко оставляют за собою туманные умозрения некоторых философов новейших школ» [Буняковский, 1850, с. 41]. Любопытно и другое замечание Буняковского, согласно которому «политико-экономы с большой основательностью утверждают, что благосостояние народа вообще возрастает при одновременном уменьшении рождаемости и смертности». «Действительно, — подчеркивает Буняковский, — замечено, что эти два элемента уменьшались в некоторых государствах по мере распространения в них здравого образования и развития промышленности; в то же время нравы народные смягчались и общественное довольство увеличивалось» [Буняковский, 1850, с. 41].

Еще ранее, в 1847 г., в журнале «Современник» им была опубликована популярная статья о приложении теории вероятностей к различным наукам, в том числе к демографии, где Буняковский говорил о модификации статистики: «Статистика, как и все науки наблюдательные, собирает сперва по предметам своих исследований по возможности более обильный запас фактов и наблюдений, как физических, так и нравственных, располагает их в стройном, систематическом порядке, старается оценить относительную их важность и достоинство и потому уже, через тщательное сравнение и сближение полу-

ченных данных, выводит общие заключения, составляющие ее принадлежность. Большая часть этих фактов и наблюдений выражается *числами*, и, следовательно, в этом смысле... статистика становится прикладною отраслью математических наук», «главный элемент» статистики — «определение населения описываемой страны». В этой статье он ссылался на работы П. С. Лапласа (Laplace) (1749–1827), С. Д. Пуассона (Poisson) (1781–1840), Я. Бернулли (Bernoulli) (1654–1705) и М. Ж. Кондорсе (Condorset) (1743–1794). По мнению Буныковского, сюда же относятся «многообразные вопросы о вероятностях человеческой жизни, как то: о смертности, о средней вероятности жизни, о числе рождений, браков, о продолжительности разных обществ, о распределении народонаселения по возрастам, по сословиям, по племенам, вере и проч., и проч.» [Буныковский, 1847, с. 42]. Он констатировал, что «нет надобности доказывать, что при критическом разборе огромного числа наблюдений, выраженных числами, должно руководствоваться непреложными правилами анализа вероятностей; иначе не имели бы возможности оценить относительные степени достоинства различных наблюдений и могли бы, например, принять с одинаковой достоверностью два результата, которые на самом деле утверждаются различными вероятностями» [Буныковский, 1847, с. 42–43].

Необходимо назвать и популярную статью профессора Московского университета математика А. Ю. Давидова (1823–1885) «Употребление выводов теории вероятностей в статистике», опубликованную в 1855 г. [Давидов, 1855]. В этой статье, разбирая основы элементарной теории вероятностей и приводя многочисленные примеры ее приложения к социально-экономическим явлениям, Давидов отмечал, что исследования о пределах вероятностей, наибольших случайных разностях и т. п. могут «быть весьма полезными при решении различных вопросов Статистики; только на основании их возможно подвернуть выводы Статистики строгой математической проверке и устранить произвол при заключениях, выводимых из данных наблюдений. Но, отдавая полную справедливость приложению Теории вероятностей к Статистике, не должно, с другой стороны, слишком высоко ценить его. Все вычисления основываются исключительно на числе повторений рассматриваемого явления; другие же условия и отношения, от которых явление зависит, но которые не могут подлежать точному определению, опускаются при этом из виду...» [Давидов, 1855, с. 104].

Среди значимых первых работ в рамках математической статистики историк статистики и политической экономии В. В. Святловский (1869–1927) [Святловский, 1906, с. 198] называет книгу математика Г. К. Бруна (1806–1854) «Руководство к политической арифметике», изданную в качестве учебника 1845 г. для учащихся в Ришельевском лицее [Уланов, 2011]. Несмотря на странность названия книги, словосочетание «политическая арифметика» в те годы уже практически не употреблялось, работа должна быть отнесена к разделу «Финансовая математика» или «Коммерческие вычисления», поскольку содержала правила определения сложных процентов, вычисления рент, составления таблиц смертности и вычислений в области страхования и лотерей. Правда, работа содержит раздел «О народонаселении», в котором приводятся формулы расчета вероятного количества населения и даются ссылки на труды зарубежных ученых, в том числе и А. Кетле. В предисловии к книге К. Ф. Брун отмечал: «Полагаю излишним распространяться здесь о значении Политической арифметики в ряду наук Политических. В область ее входят все предметы и стороны Государственной жизни, доступные математическому анализу» [Брун, 1845, с. 3].

Назовем еще одного автора — государственного служащего и статистика Д. П. Журавского (1810–1856). В работе «Об источниках и употреблении статистических сведений», изданной в Киеве в 1846 г., он в разделе «Замечания о теоретическом образовании статистики, как науки, и о средствах устроить ее основания» констатировал: «Прямое

приложение чистой математики к положительным наукам составляет собственную *прикладную математику*, которой область может быть бесконечно обширнее нынешней. Косвенное приложение математики, основанное на *категорической нумерации* всех предметов знания, со всеми ее численными комбинациями, должно составлять предмет особой, весьма обширной науки — *Статистики*» [Журавский, 1946, с. 99]. Статистику Журавский считал наукой «категорического вычисления», изучающей все массовые явления общества и природы, которые могут быть сосчитаны и соединены в однородные категории [Птуха, 1951].

Но все эти работы нужно признать «яркими вспышками», которые не отразились на учебных курсах статистики. Как замечал В.В. Святловский, «внедрение у нас “описательной” школы было большим несчастьем для нуждавшейся в свежей струе молодой русской статистической науки» [Святловский, 1906, с. 170].

Значительным событием в становлении нового направления в статистике стала небольшая работа В.А. Косинского (1868–1938) [Елисеева, Дмитриев, 2011]. Отметим, что, еще обучаясь в Московском университете, В. А. Косинский подготовил и опубликовал в 1890 г. исследование, посвященное приемам обработки статистических данных [Косинский, 1890]. Эта работа, как подчеркивалось автором, появилась благодаря профессору А. И. Чупрову (1842–1908). Ее публикацию по праву можно связать с зарождением в России *стохастического направления* в теории статистики. Напомним, что еще в 1870–1880-х годах в российской статистической науке продолжала господствовать традиция, в соответствии с которой под статистикой понимали общественную науку. Стоит напомнить, что это было время, когда в российскую статистическую науку с большим трудом проникали идеи А. Кетле. Так, профессор Петербургского университета Ю. Э. Янсон (1835–1893) в своем курсе статистики (а по нему училось несколько поколений экономистов) всячески подчеркивал неприменимость теории вероятностей к исследованию общественной жизни. «Статистик, — писал он, — не должен увлекаться математическими дедукциями, какими бы привлекательными они ни были, он должен держаться как можно ближе тех границ, какие указывает ему опыт» [Янсон, 1907, с. 541].

Математические принципы своих построений В. А. Косинский во многом заимствовал у В. Я. Буняковского, а логику — у Д. С. Милля (1806–1873) [Плошко, Елисеева, 1990, с. 119]. Статистику он рассматривал как *индуктивную науку*, но при этом понимал, что в общественных явлениях наблюдаются «множественность причин» и «смешение действий», следовательно, статистика не может быть индуктивной наукой в традиционном смысле. В начале своей работы Косинский подчеркивал, что в сочинениях по логике закон связи причины со следствием излагается всегда в предположении достоверной связи, то есть что за причиной неизменно и безусловно следует всегда одно и то же действие: вероятностные явления стоят в них как-то особняком от данного закона. При этом сущность вероятностных явлений пытаются найти в субъективном, психическом мире человека. Целью же своей работы В. А. Косинский объявлял обоснование того, «что вероятность явления не выходит из области закона связи причины со следствием, что основания “вероятности” следует искать именно в этом законе, а не в субъективном мире человека» [Косинский, 1890, с. II].

По убеждению Косинского, следует различать разные типы связей между явлениями: статистические и динамические. Для общественных явлений, где действует множество причин, наблюдения невозможно идентифицировать с какой-то единой причиной, следовательно, статистические связи нельзя ни интерполировать, ни экстраполировать. Динамические же связи позволяют это делать, поскольку являются *однозначными*. Косинский констатировал, что все решения теории вероятностей в пределах достоверны, но мы не можем провести бесконечное число наблюдений. Из этого вытекало важность вероятной ошибки наблюдения. В достаточно большой совокупности случайные причины,

которые вызывают ошибку, подчинены определенным законам, которые можно сформулировать следующим образом: 1) поскольку нет причины, вследствие которой ошибка скорее произошла бы в одну, чем в другую сторону, положительные и отрицательные ошибки, равные по величине, равновероятны; 2) величина ошибки не может быть выше некоторого предела; 3) ошибка может принимать всевозможные значения в интервале между нулем и пределом ошибки; 4) при отсутствии каких-либо преднамеренных искажений наблюдения с увеличением ошибки вероятность ее уменьшается и наоборот. По существу, В. А. Косинский пришел к выводу, что размер вероятной ошибки зависит от числа наблюдений и степени точности отдельного наблюдения.

Рассуждая о роли закона больших чисел, Косинский отмечал: «Действия отдельного человека, как производителя и потребителя, суть явления вероятностные и при массовом наблюдении в данный момент (когда неслучайные причины почти постоянны) должны подчиняться закону больших чисел, то есть распределяться пропорционально своим вероятностям; при непрерывном массовом наблюдении, когда неслучайные причины изменяются непрерывно и в близкие промежутки времени очень мало, действия людей, то есть исследуемое нами общественное явление, также должны изменяться очень мало, — снабжение различными предметами необходимости из дня в день должно быть приблизительно постоянным» [Косинский, 1890, с. 12].

Впоследствии А.А. Кауфман (1864–1919), характеризуя эту работу Косинского, писал, что она занимает «самостоятельное место в русской статистической литературе периода, предшествующего проникновению в Россию влияния Лексиса» [Кауфман, 1922, с. 107]. Она, по его мнению, представляла собой «первую самостоятельную русскую работу по теории статистики, в частности — первую русскую самостоятельную попытку установить внутреннюю связь между статистическим методом и теорией вероятности» [Кауфман, 1922, с. 108]. Любопытно, что Кауфман указывает на некоторую преемственность с идеями Ю. Э. Янсона: Косинский подвергает отдельному рассмотрению два вопроса: вопрос о способах обнаружения причинной связи (прямой или косвенной) и вопроса о способах вывода закона изменения причин и следствия, в случае когда существование причинной зависимости между явлениями уже доказано. Решение первого вопроса (сравнение рядов) трактуется по общей схеме Янсона и воспроизводится во многих руководствах по теории статистики. Однако при рассмотрении второго вопроса Косинский, по мнению Кауфмана, устанавливая закон соизмерения причин, проводит резкую грань между двумя типами причинной зависимости — статистической и динамической. В случае первой зависимости Косинский не рекомендовал использовать какие-либо способы интерполирования в связи с тем, что в силу господства в социальных явлениях множественности причин и случайности наблюдения не могут быть точно отнесены к известной определенной причине и результаты вычислений будут очень сомнительными. В случае же динамической зависимости интерполирование будет иметь полное логическое обоснование и может принести пользу исследователю.

Таким образом, несмотря на яркие работы отечественных математиков середины XIX в., опубликованных в популярных журналах этого периода, теория вероятностей все же тяжело проникала в теорию статистики, трактуемую как самостоятельная социально-экономическая наука. В основном благодаря работе В. А. Косинского, а несколько позже работам А. В. Васильева (1853–1929), А. А. Чупрова (1874–1926), В. И. Борткевича (1868–1931) в России будет сформировано стохастическое направление в статистике, которое будет прочно основано на вероятностных методах анализа.

Список литературы

1. Богомолов Н. В. Николай Ефимович Зернов (1804–1862) // Очерки о российских педагогах-математиках / Под ред. П. И. Самойленко. М.: Высшая школа, 2006. С. 115–119.

2. *Брун Г.* Руководство к политической арифметике. Одесса: Городская типогр., 1845.
3. *Буняковский В.* Мысли о движении народонаселения вообще // Годичный торжественный акт в Императорском Санкт-Петербургском университете, бывший 8 февраля 1850 г. СПб.: Типогр. Имп. АН, 1850. С. 36–48.
4. *Буняковский В.* О возможности введения определенных мер доверия к результатам некоторых наук и преимущественно статистики // Современник. 1847. Кн. 3. С. 36–49.
5. *Давидов А. Ю.* Употребление выводов теории вероятностей в статистике // Журнал Министерства народного просвещения. 1855. Ч. 88. Кн. 11. Отд. II. С. 15–109.
6. *Елисеева И. И.* Зарождение стохастической статистики: А. А. Чупров // Взаимосвязи российской и европейской экономической мысли: опыт Санкт-Петербурга. Очерки. СПб.: Нестор-История, 2013. С. 305–329.
7. *Елисеева И. И., Дмитриев А. Л. В. А. Косинский* — видный отечественный экономист и статистик // Вопросы статистики. 2011. № 4. С. 76–81.
8. *Журавский Д. П.* Об источниках и употреблении статистических сведений. М.: Госпланиздат, 1946.
9. *Зернов Н. Е.* Теория вероятностей с приложением преимущественно к смертности и страхованию, Б/м., б/изд., 1843.
10. *Кауфман А. А.* Статистическая наука в России. Теория и методология. 1806–1917. Историко-критические очерки. М.: Типогр. МКХ, 1922.
11. *Косинский В. А.* О приемах научной разработки статистических данных. М.: Типо-литограф. В. А. Бонч-Бруевича, 1890.
12. *Плошко Б. Г., Елисеева И. И.* История статистики. М.: Финансы и статистика, 1990.
13. *Птуха М. В. Д. П. Журавский.* Жизнь, труды, статистическая деятельность. М.: Госстатиздат, 1951.
14. *Птуха М. В.* Очерки по истории статистики в СССР. М.: Изд-во АН СССР, 1959. Т. 2.
15. *Святловский В. В.* К истории политической экономии и статистики. СПб.: Начала, 1906.
16. Статистика в Санкт-Петербургском университете / Под ред. Я. В. Соколова и Д. А. Львовой. СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2010.
17. *Уланов В. А.* Российский немец Генрих Карлович Брун // Немцы в Санкт-Петербурге (XVIII–XX вв.): Сб. научных статей. СПб.: Лема, 2011. С. 241–255.
18. *Янсон Ю. Э.* Теория статистики. 4-е изд. СПб.: Типогр. Альтшулера, 1907.
19. *Knies C. G. A.* Die Statistik als selbstständige Wissenschaft: zur Lösung des Wirrsals in der Theorie und Praxis dieser Wissenschaft: zugleich ein Beitrag zu einer kritischen Geschichte der Statistik seit Achenwall. Bassel: J. Luckhardt, 1850.

Павел Васильевич Дружинин

Институт экономики КарНЦ РАН,
Российская Федерация, 185030, Петрозаводск, пр. Невского, 50

Миграция населения: влияние географических факторов

Аннотация. В докладе рассматривается динамика численности населения регионов РФ и субрегионов Финляндии. На основе анализа данных выявлена зависимость динамики численности населения регионов от географических факторов. Показано, что в Европейской части РФ в последние 30 лет, чем дальше регион находился от Москвы, тем медленнее в нем сокращается численность населения, и чем севернее регион, тем быстрее в нем сокращается население. После экономического кризиса в Финляндии, вызванного распадом СССР, там появилась другая зависимость: с ростом расстояния от Хельсинки ухудшается динамика численности населения. В то же время университетские субрегионы успешно противостоят миграции в столицу; если там расположен классический университет, то численность населения растет. Если в субрегионе нет университетов или их филиалов, то численность его населения снижается. В РФ университеты слабо влияют на изменение численности населения, увеличение количества студентов не ведет к росту численности населения.

Ключевые слова: регион, расстояние, миграция населения, университет, Финляндия.

Pavel V. Druzhinin

Institute of Economics KarRC RAS,
50, Nevskogo av., Petrozavodsk, 185030, Russian Federation

Population migration: influence of geographic factors

Abstract. The report examines the dynamics of the population of the regions of the Russia and subregions of Finland. Based on the analysis of the data, the dependence of the dynamics of the population of the regions on geographic factors was revealed. It is shown that in the European part of the Russia in the last 30 years, the farther a region was from Moscow, the slower its population decline. It is shown that the farther north a region is, the faster its population decreases. At the same time, in Finland, university subregions successfully resist migration to the capital, if a classical university is located there, then the subregion's population grows. If there are no universities or their branches in a subregion, then its population decreases. In the Russia, universities have little effect on population change, an increase in the number of students does not lead to an increase in population.

Keywords: region, distance, population migration, university, Finland.

Введение. Рыночные реформы усилили дифференциацию российских регионов, что вызвало активную миграцию с периферии в центр и на уровне регионов, и на уровне страны в целом. Миграция привела к росту московской, а в XXI в. и других агломераций. Столица страны обычно распространяет свое влияние на близлежащие территории, однако на определенном расстоянии от нее формируются другие центры — «кольцевые активные зоны», которые также активно развиваются, привлекая ресурсы из ближайших к ним регионов [Мартынов, 2000]. Ухудшение социально-экономической ситуации в большинстве регионов и отсутствие возможностей у молодежи для самореализации и профессионального развития способствуют росту мобильности населения, прежде всего молодежи. В докладе анализируется влияние географических факторов и развития системы высшего образования на динамику населения, причем проводится сравнительный анализ РФ и Финляндии, которая с конца 60-х годов стала способствовать развитию университетов в восточных и северных регионах.

Методика и данные. В ходе исследования анализировались данные, строились графики показателей для выявления зависимостей между ними и проводились расчеты регрессионных уравнений. Масштабы РФ и Финляндии различаются, но в данном случае количество рассматриваемых объектов отличается незначительно (регионов в РФ и субрегионов в Финляндии).

Рост численности населения рассматривался в зависимости от расстояния до столицы страны, в качестве дополнительных факторов вводились переменные, отражающие другие географические факторы и влияние высшего образования. Рассматривалась линейная функция:

$$N_i = A + B \times R_i + C \times P_i + D \times Q_i + E \times S_i, \quad (1)$$

где N_i — изменение за рассматриваемый период численности населения региона i (субрегиона для Финляндии); R_i — расстояние от административного центра региона i (крупнейшего города субрегиона) до столицы страны; P_i и Q_i — географические факторы (приграничность, северная широта, активное освоение природных ресурсов, приморское положение, восточная долгота и др.); S_i — показатель, характеризующий высшее образование (количество студентов, количество студентов на 10 000 жителей); A, B, C, D, E — константы. Для расчетов использовались стандартные статистические пакеты.

Развитие южных и северных регионов, восточных и западных регионов РФ заметно различается, поэтому в РФ проводилась группировка регионов. Если взаимосвязь численности населения и рассматриваемых показателей различалась по группам регионов, то в таком случае рассматривалась сплайн-функция, в которой значения показателей различались по данным группам:

$$N_i = A + \sum_j B_j \times R_{ji} + \sum_j C_j \times P_{ji} + \sum_j D_j \times Q_{ji} + E \times S_i, \quad (2)$$

где R_{ji} — расстояние от административного центра региона i (крупнейшего города субрегиона) до столицы страны (если регион i принадлежит группе j , то равен R_i , иначе равен 0); P_{ji} и Q_{ji} — другие факторы (если регион i принадлежит группе j , то они равны соответственно P_i и Q_i , иначе равны 0); B_j, C_j, D_j — константы для группы регионов j . Параметр A также может различаться по группам. Максимально выделялись четыре группы — северные, центральные, южные европейские и отдельно азиатские регионы.

Данные для проведения исследований по РФ были получены из сайтов ФСГС¹ и ВШЭ². Для РФ рассматривались 75 регионов за 1970–2019 гг. и выделялись два периода: до начала рыночных реформ и с 1989 г. Данные по Финляндии были взяты из базы данных «PX-Web»³ Статистического управления Финляндии. Для Финляндии рассматривались 1972–2016 гг. и также выделялись два периода, в данном случае они разделялись экономическим кризисом, вызванным распадом СССР и потерей для финской экономики большого рынка.

Анализ данных и результаты расчетов. За советский период, между переписями 1970 и 1989 гг., зависимость роста численности населения региона от расстояния до Москвы есть, и кажется, что она описывается параболой; чем дальше от Москвы, тем быстрее растет численность населения региона, но этот рост по мере удаления от столицы замедляется. Также можно отметить, что в ближайших к Москве регионах зависимость обратная: численность населения ближайших регионов или росла, или ее уменьшение было невелико. А по мере отдаления от Москвы до некоторого расстояния большинство регионов уже теряет население, и на расстоянии от 290 до 650 км из 14 регионов лишь у четырех численность населения выросла. Видимо, в ближайших к Москве регионах создавались филиалы столичных предприятий или переносились производства, которые уже были неэффективны в Москве, а более отдаленные регионы лишь отдавали часть своих ресурсов. По мере отдаления от Москвы влияние ее на миграционные потоки ослабевало.

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2018.

² сайт ВШЭ — <https://www.hse.ru/primarydata/io> (дата обращения 01.10.2019).

³ Статистическая база данных PX Web — <http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/en/StatFin/> (дата обращения 01.10.2019).

Для расчетов использовалась сплайн-функция, состоящая из трех отрезков — до 500 км, от 500 до 2000 км и более 2000 км, но значимость коэффициента для первого отрезка оказалась очень низкой, поэтому первый и второй отрезки были объединены. Результаты для трех отрезков представлены в первой строке табл. 1, для двух — во второй.

Таблица 1

Результаты расчетов параметров функции (2) по РФ за 1970–1989 гг.

	A	B_1	B_2	B_3	R^2	p
три отрезка	98,97***	-0,0018	0,0122***	0,0045***	0,59	0,0000
два отрезка	96***	0,0143***		0,0049***	0,58	0,0000

*** $p < 0.01$

В результате реформ ситуация изменилась: зависимость динамики численности населения российских регионов от расстояния до Москвы сохранилась, но стала другой (рис. 1). Исчез первый отрезок, Москва втягивает ресурсы, но ничего не отдает в соседние регионы, человеческий капитал концентрируется в столице страны. Второй отрезок сохранился; чем дальше европейский регион отстоит от Москвы, тем медленнее сокращается население в нем, а у части наиболее отдаленных численность населения растет.

В Европейской части РФ растет «агломерационная тень» Москвы; чем ближе регион к Москве, тем выше средний возраст населения, ниже доля населения младше трудоспособного возраста и выше доля населения старше трудоспособного возраста, что сказывается на развитии экономики регионов. Лишь на западных, южных и восточных границах Европейской части РФ отдельные регионы противостоят влиянию Москвы и привлекают мигрантов из периферии ближайших регионов. В азиатской части страны тенденция сменилась на противоположную: теперь чем дальше регион от Москвы, тем быстрее в нем сокращается население.

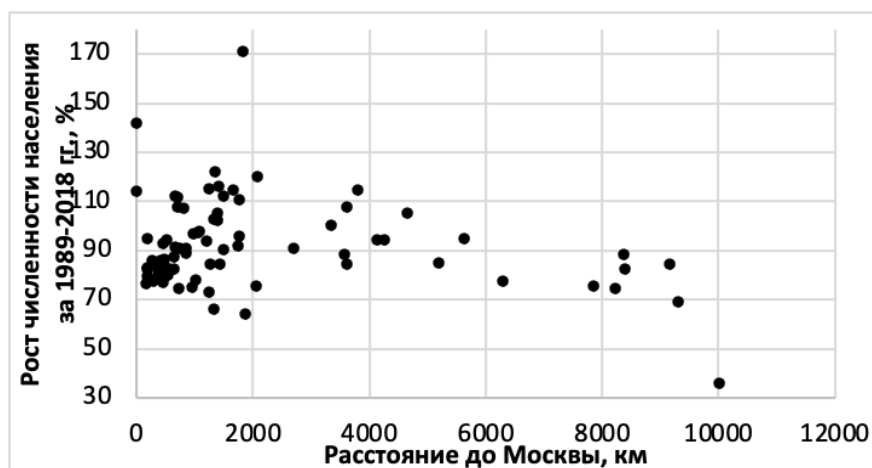


Рисунок 1. Зависимость изменения численности населения регионов в 1989–2018 гг. (%) от расстояния от столицы региона до Москвы (км)

Источник: данные ФСГС

Также следует отметить, что для европейских регионов надо учитывать еще один фактор: появилось заметное различие северных и южных регионов — в северных был более значительный спад, в южных, наоборот, более быстрый рост. У азиатских регио-

нов такой зависимости фактически нет. Расчеты подтвердили, что существует зависимость и от расстояния до Москвы, и от северной широты. Если рассматривать показатель «северная широта» только для европейских регионов, то уравнение упростится (табл. 2, верхняя строка).

Таблица 2

Результаты расчетов параметров функций (2) по РФ за 1989–2018 гг.

	A	A_1	B_2	B_3	C_2	D	R^2	p
Без учета университетов	175***	-66***	0,010***	-0,004***	-1,7***	-	0,47	0,0000
С учетом университетов	172***	-66***	0,0095***	-0,0042***	-1,7***	0,01	0,47	0,0000

*** $p < 0.01$

Как уже отмечалось, университеты Финляндии заметно влияют на развитие экономики окружающих территорий: иницируемые в них инновационные проекты ведут к развитию местного бизнеса, в основном в сфере ИКТ, что позволяет противостоять миграции в столицу страны [Дружинин, 2020]. Анализ графиков по РФ показывает, что у российских регионов такой явной зависимости нет ($R = 0,17$). Но если рассматривать только три центральных федеральных округа (ЦФО, ПФО и УрФО), то определенная зависимость существует ($R = 0,55$): у регионов с большим количеством студентов на 10 000 жителей меньше спад численности населения. Видимо, в большинстве региональных центров появляется мало новых рабочих мест для выпускников вузов в современных секторах экономики и они переезжают в более успешно развивающиеся города, прежде всего в Москву, и в другие страны [Ананичева, 2018]. В Москве, как и в развитых странах, формируется новая экономика, основанная на знаниях, и высококвалифицированные кадры играют в ней ключевую роль. Усиливается конкуренция за обладание ограниченными человеческими ресурсами, и российские регионы проигрывают эту конкуренцию.

Для Финляндии анализировалось влияние тех же факторов, что и для РФ, но для Финляндии северное расположение территории не является значимым фактором. Частично это связано с тем, что столица страны расположена на юге и более северные субрегионы одновременно и более отдаленные от столицы. Но оказалась важным фактором приграничность. На рис. 2 видно, что практически все субрегионы, не имеющие любых университетов и их филиалов, теряют население, меньше в западных субрегионах на побережье Ботнического залива, больше — в восточных, граничащих с РФ.

В субрегионах, где расположены университеты прикладных наук и их филиалы (в них менее 80 студентов на 10 000 жителей), численность населения может и расти, и уменьшаться. В городах, где расположены классические университеты, численность населения растет (в них более 80 студентов на 10 000 жителей). Особо выделяется субрегион Оулу, в котором активно развиваются инновационные процессы. Расчеты показали значимость расстояния до столицы, удельного веса студентов в населении субрегиона, наличия границы с РФ, также был выделен субрегион Оулу (оба варианта расчетов приведены в табл. 3).

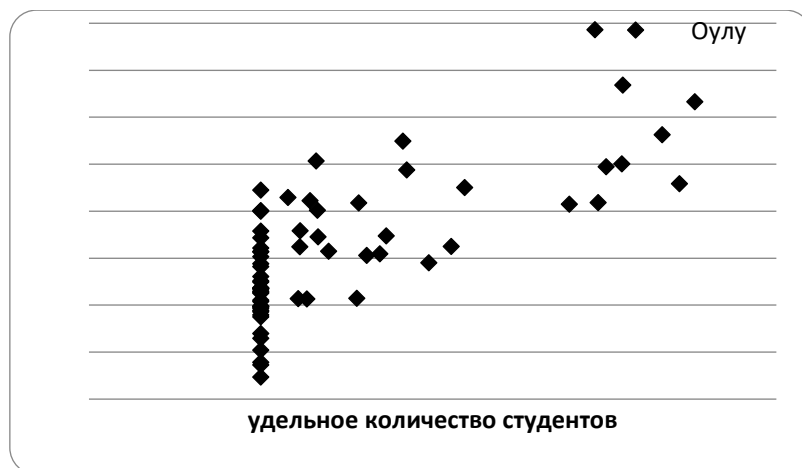


Рисунок 2. Зависимость изменения численности населения субрегионов Финляндии в 1992–2016 гг. (%) от количества студентов высших учебных заведений на 10 000 жителей

Источник: данные PX-Web

Таблица 3

Результаты расчетов параметров функций (1) по Финляндии за 1991–2016 гг.

	A	A_1 (Оулу)	B	C	D	R^2	p
С выделением Оулу	92,1***	31***	-0,016***	-7,32***	0,0257***	0,71	0,0000
Без выделения Оулу	91,1***	–	-0,013***	-8,41***	0,0284***	0,64	0,0000

*** $p < 0.01$

Демография не очень сильно влияла на динамику экономических показателей в РФ. Связь роста ВРП и изменения численности населения слабая, поскольку на динамику ВРП влияют и другие факторы, связанные со структурой экономики и с уровнем развития региона. Есть связь численности населения и роста ВРП, но лишь если численность населения региона превышает два млн чел. Чем больше численность населения подобных регионов, тем быстрее растет их экономика. Из 12 нарушающих потенциальную закономерность быстрорастущих регионов с относительно небольшим населением в пяти это связано с ростом численности населения. В трех регионах (Астраханская, Архангельская и Сахалинская области) быстро росла добыча углеводородов при сокращении занятости в других секторах. Создание привлекательных инвестиционных условий в Калужской области привело к приходу крупных инвесторов, прежде всего в транспортное машиностроение. В Мордовии экономический рост также был связан с развитием машиностроения и высоким уровнем его инновационности. В Тамбовской области быстро развивалось сельское хозяйство. Экономика Чукотки в последние годы развивается медленно, но в начале XXI в. она росла очень быстро при губернаторе Р.А. Абрамовиче.

Выводы. В исследовании было выделено всего четыре показателя, которые достаточно хорошо объясняют изменения, причем не только для РФ, в период формирования рыночных отношений. Исследование пространственного развития Европейской части РФ показало определяющее влияние географических факторов. Продолжается процесс концентрации населения в нескольких центрах, и растет «агломерационная тень» Москвы; чем ближе регион к Москве, тем выше средний возраст населения, ниже доля населения младше трудоспособного возраста и выше доля населения старше трудоспособного возраста, что сказывается на развитии экономики регионов. В отличие от европейских стран высшее образование в регионах не дает синергетического эффекта, связь

высшего образования и изменения численности населения в регионах просматривается слабо, северные и центральные регионы теряют аккумулированный человеческий капитал и возможность развития их экономики в будущем.

Литература

1. *Ананичева С. Р.* Миграционные процессы в молодежной среде // Ученые заметки ТОГУ. 2018. № 3. С. 1421–1425.
2. *Дружинин П. В.* Особенности расселения населения в РФ и Финляндии: влияние географических факторов и университетов // Регион: экономика и социология. 2020. № 3. С. 165–189.
3. *Мартынов В. Л.* Коммуникационная среда и региональное развитие России. СПб.: Гидрометеоздат, 2000. 160 с.

Владимир Васильевич Зябриков

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034 Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Булат Маратович Гарифуллин

ООО «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование»,
Российская Федерация

Формирование культуры распределенных команд

Аннотация. В условиях пандемии широкое распространение получили распределенные управленческие команды, которые осуществляют теперь те функции, которые ранее реализовывались в условиях офиса. Авторы показывают возможность применения теории менеджмента в этих специфических условиях. Основой для настоящего исследования послужили труды английского психолога Р. М. Белбина и бизнес-консультанта И. К. Адизеса. В работе показаны трудности, с которыми сталкиваются распределенные команды в современных условиях, и возможные пути их преодоления, включая защиту от информационной перегрузки.

Управленческая команда, согласно теории Р. М. Белбина, включает в себя восемь основных ролей менеджеров. Авторы делят эти роли на стратегические и оперативные, причем каждая оперативная роль дополняет стратегическую. Среди ансамбля ролей управленческой команды следует выделять обязательные роли, без которых команда не сможет быть результативной, и ядро команды, делающее ее работу эффективной.

Ключевые слова: деловая культура, управленческие команды, роли менеджеров, жизненный цикл.

Vladimir V. Zyabrikov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Bulat M. Garifullin

LLC PricewaterhouseCoopers Consulting, Russian Federation

Building a culture of dispersed teams

Abstract. In a pandemic, distributed management teams have become widespread, which now carry out the functions that were previously implemented in the office. The authors show the possibility of applying management theory in these specific conditions. The research is based on the works of the English psychologist R.M. Belbin and business consultant I.K. Adizes. The paper shows the difficulties faced by distributed teams in modern conditions and possible ways to overcome them, including protection against information overload.

The management team according to the theory of R.M. Belbina includes eight major managerial roles. The authors divide these roles into strategic and operational, with each operational role complementing the strategic one. Among the ensemble of roles of the management team, one should single out the mandatory roles, without which the team cannot be effective, and the core of the team, which makes its work effective.

Keywords: business culture, managing teams, managing roles, life cycle.

История возникновения распределенных команд. Формирование команд стало важнейшей тенденцией развития современного менеджмента. Начало этому процессу дала практика тотального менеджмента в японских фирмах в конце XX в., которая положила конец механическому тейлоровскому подходу к управлению, в рамках которого «одни думают, а другие делают». В лучших российских компаниях реализуется командный подход к управлению. Так, например, по словам менеджера фирмы Яндекс Евгении Завалишиной, «если кто-то в Яндексе говорит: “Вот, это вещь, которую построил я!”», — он точно врет. У нас так не бывает. У нас даже идеи рождаются не в головах, а между головами. А уж их реализация точно происходит командами» [Соколов-Митрич, 2014].

Формат распределенных команд возник по второй половине XX в., когда появились первые многосторонние телеконференции, в рамках которых руководители транснациональных корпораций коллективно согласовали свои действия. Именно в этот период английский язык стал основным для межнационального общения менеджеров. Они, в свою очередь, явились естественным продолжением заводских селекторных совещаний, в рамках которых руководство доводило до нижестоящих менеджеров свои решения и требовало от них отчета об их исполнении. Принципиально новым в многосторонних конференциях стал переход от вертикальных коммуникаций к преимущественно горизонтальным.

В связи с пандемией COVID-19 произошел переход от офисной работы к смешанному типу взаимодействия, когда в офисе остались по большей части системные администраторы, обеспечивающие взаимодействие сотрудников, которые в основном перешли на дистанционный формат работы. Появились распределенные команды, а труд приобрел смешанный характер; в нем увеличилась индивидуальная составляющая, усложнились проблемы выделения индивидуальных заданий каждому сотруднику и одновременно возросла важность интеграции индивидуальных результатов работы в единый корпоративный результат.

В то же время следует отметить, что переход к дистанционному управлению — это не создание новой фирмы, а новая ступень ее развития, возникшая в связи с кардинальным изменением внешней среды. Переход к дистанционной работе стал испытанием фирмы на зрелость, испытанием силы ее организационной культуры, сплоченности персонала. Большую роль играет опыт преодоления подобных вызовов в прошлом, поскольку общим для этих событий явилась возможность сохранить приемлемый уровень менеджмента при существенном сужении арсенала средств достижения целей фирмы.

Переход к дистанционной работе в рамках распределенных команд — это определенный рубеж в развитии фирмы. Перестают учитываться прошлые заслуги сотрудников, которых зачастую увольняют под предлогом необходимого сокращения затрат на оплату труда для придания фирме большей гибкости.

При дистанционной работе вклад каждого сотрудника становится объективно измеримым, при этом преимущество получают профессионалы, которые вносят значительный вклад в создание ценности для покупателя или клиента. В то же время «выпадают из лодки» недостаточно мотивированные сотрудники, поскольку исчезает внутрифирменное общение, ради которого они посещали офис, а руководство перестает доплачивать за систематическое посещение офиса (доплата за стаж).

Специфика дистанционной работы сотрудников. Основной трудностью дистанционной работы стало резкое сокращение невербальной составляющей коммуникаций, из-за чего значительно усложнилось понимание реальных намерений сотрудников, сложнее стало обеспечивать высокую мотивацию сотрудников. Недоступными оказываются невербальные средства поддержания морального климата сотрудников фирмы за счет личного примера лидера, теряется «чувство локтя» для товарищей, которые в основном «трудятся за компанию», а удельный вес вербальных методов коммуникации, особенно письменных текстов, напротив, увеличивается. Таким образом, можно говорить об «остывании коммуникаций», которые перестали приносить радость от общения с коллегами и руководством.

Переход в основном к вербальным коммуникациям вызывает *информационную перегрузку сотрудников*, поскольку то, что раньше при совместном труде было очевидным, теперь требует детальной проверки, то есть получения сообщений от сотрудника, свидетельствующих о том, что он правильно понял смысл своего персонального задания. Злую шутку с незрелыми руководителями сыграла номинальная бесплатность отправления сообщений по электронной почте, которые можно запросто одновременно выслать всем

сотрудникам организации. Это искушение ведет к тому, что топ-менеджеры с авторитарным стилем управления получают в руки дополнительный мощный механизм типа «кнут и пряник» и фактически игнорируют роль мидл-менеджеров, которые при нормальных условиях фактически «дорабатывали» за топ-менеджеров и гармонизировали управление в организации.

В российских условиях при неустоявшейся системе управления фирмой это может привести к катастрофическим последствиям, поскольку опытные мидл-менеджеры обычно адаптируют, конкретизируют, придают «человеческую окраску» приказам руководства (иногда мидл-менеджеры даже придают этим приказам первоначально отсутствующий в них смысл).

Клиентоориентированность на современной фирме должна стать глобальной. Необходимо понять, кто твой «внутренний клиент» в цепи бизнес-процесса фирмы, и грамотно передавать свою часть выполненной работы и соответствующую информацию, а также исключать необходимость переспрашивать, увеличивая подробность и ясность передаваемой информации. Для придания последовательности коммуникациям необходимо периодически использовать телефонные переговоры с ключевыми сотрудниками, которые восстанавливают баланс за счет роста невербальной составляющей коммуникации. В условиях нарастающего раздражения, вызванного пандемией, важны спокойный тон голоса руководителя, выражение благодарности подчиненным за проделанную работу и т. д.

Одним из способов упорядочения коммуникаций на фирме должно стать обязательное разделение *официальных* каналов коммуникаций, по которым сотрудник получает сообщения от руководства и коллег, на которые необходимо реагировать (обычно это электронная почта с корпоративным адресом), и *неофициальных* (неформальных) каналов общения сотрудников, которые предназначены в основном для их эмоциональной разгрузки, призваны отсрочить их эмоциональное выгорание. Это позволяет очистить официальные каналы от информационного шума, в частности, ироничных комментариев «новых цифровых лидеров», которые зачастую своим свободным владением цифровыми инструментами пытаются заместить отсутствие интеллектуального содержания своих сообщений. Используя неформальные каналы коммуникации, некоторые «цифровые активисты» пытаются превратить свое многословие и сетевую компетентность в своего рода «цифровую власть», ищут среди сотрудников единомышленников и создают неформальные группы, поведение которых следует учитывать руководству фирмы.

«Никакой иронии» — это лозунг сотрудников, использующих официальные каналы коммуникации, особенно актуальный для международных распределенных команд, поскольку понять иронию на неродном языке практически невозможно.

Жизненный цикл команды, роли менеджеров и переход к дистанционной работе. Особенно опасен переход к дистанционному управлению в стадии детства, где очень важны теплая обстановка и непосредственное общение с лидером [Адизес, 2008]. Если же команда является зрелой и имеет рыночную культуру либо находится на стадии возрождения, то использование гибких (agile) методов управления проектами, а также непрерывного обучения менеджмента и персонала, внедрение системы обмена опытом сотрудников, повышение статуса профессионалов и использование других инструментов модели интеллектуальной организации может способствовать эффективному управлению и развитию компании.

На стадии зрелости команды представлены все восемь ролей управленческой команды. При переходе к работе в распределенных командах наибольшие трудности испытывают экстраверты, в управленческих командах, по Р. М. Белбину [Белбин, 2009], это две стратегические роли: Реализатора, Исследователя ресурсов и две оперативные роли:

Души команды и Организатора. Сложнее всего приходится исполнителю роли Души команды, который должен обеспечивать интеграцию команды в единое целое, поскольку в распределенной команде трудно понять, кто именно нуждается в помощи и поддержке. Выходом является переход к гибридным схемам общения, при этом личные встречи должны предварять дистанционное общение [Катценбах, Смит, 2017]. Необходимо стимулировать, по сути, клубное общение «по интересам» сотрудников вне офиса. Ценным является не только формирование коллектива команды в целом, но и появление сплоченных подгрупп (звеньев команды) включающих нескольких сотрудников.

Выводы: принципы цифрового сотрудничества команды

1. Принцип взаимопомощи. «Помоги товарищу просто так». Помощь должна оказываться на нерыночной неэквивалентной основе (не ожидая ничего взамен). Поощряйте обмен опытом, который осуществляется членами команды, прикрепляйте наставников к новичкам.
2. Разделяйте каналы коммуникации. Разводите официальную и неформальную переписку по разным каналам (официальные задания по электронной почте, неофициальную переписку по WhatsApp или в gmail-группах).
3. Принцип консерватизма. Не увлекайтесь новинками, используйте новые каналы только тогда, когда появляются новые необходимые всем возможности решения реальных проблем. Дайте время сотрудникам для освоения новых цифровых инструментов. При этом учитывайте, что время эксплуатации нового канала (способа) коммуникации должно в десятки или сотни раз превышать время их освоения.
4. Принцип чистых каналов коммуникации. «Не уверен — не пиши». Для членов команды нужно использовать принцип, аналогичный тому, который провозгласили писатели: «Пиши, только если не можешь не писать». Каналы коммуникации перегружены пустой перепиской, девальвирующей любое написанное сообщение, которое теряется в массе бесполезных и бессмысленных сообщений.
5. Поставьте себя на место получателя информации. Поступайте ответственно, посылая сообщение, позаботьтесь о том, чтобы ему было удобно реагировать на него. Обязательно в конце сообщения пишите, чего именно Вы ожидаете от своего адресата.
6. Учитывайте, что получатель сообщения обычно понимает его иначе, чем написавший текст. Максимально подробно передавайте свою информацию и исключите возможные неверные варианты будущих действий получателя. В противном случае получателю информации приходится переспрашивать, и возникает неудобное дробление информации по сообщениям.
7. Укажите место болтунам — «новым цифровым лидерам». Эти любители проводить рабочее время в переписке неважно с кем используют практическую бесплатность отсылки сообщения через сеть Интернет в личных интересах. Они отвлекают внимание сотрудников и занимают их время, формируя альтернативные издержки, ведь «время — деньги». Нужно исходить из того, что информационная активность не заменяет необходимость работать и создавать реальную (а не информационную) ценность для покупателей и клиентов.

8. Персонализируйте коммуникации. Сообщение, адресованное всем, на самом деле, не адресовано никому. Оно выдает управленческое бессилие руководства, поскольку выглядит как сигнал SOS.
9. Принцип однократного ввода данных. Полученные данные должны включаться в единую базу данных, повторный запрос одних и тех же данных у сотрудников должен быть исключен.
10. Принцип здравого смысла. Ограничивайте объем анкетирования сотрудников только абсолютно необходимым. Каждый раз отвечайте на вопрос «Зачем?», прежде чем откликнуться на просьбу менеджеров опросить сотрудников, ведь любое анкетирование должно вести к решению реально существующих проблем.
11. Менеджмент выше цифровизации. Не забывайте, что цифровизация — это не цель, а инструмент решения проблем управления. Появление новых способов коммуникации не отменяет законов менеджмента. В частности, никогда не отправляйте указаний исполнителям «через голову» их непосредственных руководителей, этим Вы разрушаете организационную структуру. При управлении командой используйте процессный подход вместо функционального, в частности, не делите цельные задания по функциональному принципу. У сотрудника должны быть высокая загрузка, обширные полномочия и высокая зарплата. Лучше один такой ценный сотрудник, чем два низкооплачиваемых сотрудника, делящих свои обязанности по функциональному принципу, ведь они и будут источником несогласованных действий, «раздутых» коммуникаций и недоразумений.

Список литературы

1. *Адизес И. К.* Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2008. С. 93.
2. *Белбин Р. М.* Команды менеджеров: как объяснить их успех или неудачу / Пер. Е. Смолиной. 3-е изд. Лондон [и др.]: Кивитс, 2009. 240 с.
3. *Катценбах Дж., Смит Д.* Командная дисциплина // Управление командой: сб. / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2017 (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). С. 56.
4. *Соколов-Митрич Д. В.* Яндекс. Книга / Дмитрий Соколов-Митрич. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. С. 178.

Оптимальный размер партий производства и восстановления продукции с учетом затрат на проверку, сортировку и переключение

Аннотация. Рассматривается система управления запасами, спрос на продукцию удовлетворяется не только новыми товарами, но и восстановленными после использования. Использованные единицы продукции, возвращенные покупателями, хранятся в запасах до начала процессов проверки, сортировки и восстановления. Предполагается, что восстановленные товары не хуже новых. Однако некоторые восстановленные товары воспринимаются покупателями как товары более низкого качества. Эти товары продаются на вторичном рынке по сниженной цене. В любой момент, когда начинается процесс производства или восстановления использованной продукции, возникают затраты переключения — на переналадку оборудования. В данной работе найдено решение в явном виде. Оптимальная политика производства может иметь различную структуру в зависимости от значения исходных параметров. Влияние затрат переключения становится очевидным при достаточно высоких значениях. Результаты проиллюстрированы численным анализом.

Ключевые слова: возвратная логистика, управление запасами, расширенная ответственность производителя, исследование операций.

Nadezhda V. Kozlovskaja

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Lot sizing for a recoverable product with inspection, sorting and switching cost

Abstract. An inventory system is considered where demand is satisfied by recovered and new purchased items. Used units of a product returned by customers are kept in recoverable inventory until the start of a combined process of inspection and recovery. Remanufactured items are assumed to be as good as new. However, some recovered items do not qualify for classification as “remanufactured” and are perceived by customers to be of secondary quality. These refurbished items are sold to a secondary market at a reduced price. At any time when the production or recovery process is started, the changeover costs are incurred. The solution in the closed form provided in this paper. The optimal policy for the problem can have a different structure depending on the value of the parameters. The impact of the switching cost becomes apparent for sufficiently high values. This was illustrated by the numerical analysis.

Keywords: reverse logistics, inventory control, extended producer responsibility, operations research.

Introduction

An inventory system is considered where demand is satisfied by recovered and new purchased items. Used units of a product returned by (or collected from) customers are kept in recoverable inventory until the start of a combined process of inspection and recovery. Remanufactured items are assumed to be as good as new. However, some recovered items do not qualify for classification as “remanufactured” and are perceived by customers to be of secondary quality. These refurbished items are sold to a secondary market at a reduced price. At any time when the production or recovery process is started, the changeover costs (costs of machine start-up) are incurred. This model is the extension of the works [Koh et al., 2002] and [Konstantaras et al., 2010]. The Fig. 1 represents the framework of the inventory system.

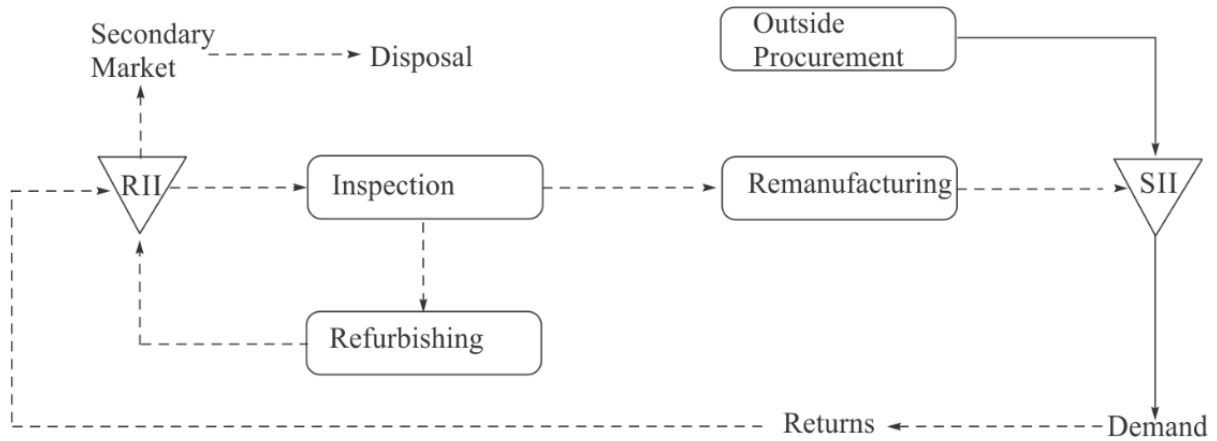


Fig. 1. Framework of the inventory system

Problem statement

Let us denote

Q_m — order quantity for new items,

Q_r — remanufacturing lot size

m — number of remanufacturing batches

n — number of batches of new items that are purchased

T — cycle time interval over which collection, inspection and sorting, refurbishing, remanufacturing and ordering processes occur

d — constant demand rate

r — constant return rate

x — inspection and sorting rate (units per unit of time), $x > d > r$

P — change over cost to start-up machine for remanufacturing at the beginning of remanufacturing cycle

R — remanufacturing setup cost

S — ordering cost of of a batch of new items

W — fixed inspection and sorting charge

c_1 — unit remanufacturing cost

c_2 — unit purchase cost of new items

c_3 — unit refurbishing cost

c_4 — unit inspection cost

h — holding cost of used and and refurbished items

H — holding cost of serviceable items

q — constant percentage of used items classified into the refurbishing category

s — unit selling price of serviceable (new and remanufactured) items

u — unit selling price of refurbished items, $u < s$

Suppose that $(1 - q)x > d > r$.

$$nQ^n + mQ^m = dT,$$

$$mQ^m = (1 - q)rT$$

In the paper [Konstantaras et al, 2010], two types of production and recovery policies were considered: an $(1, n)$ -policy of a single inspection and sorting and a single recovery (remanufacturing and refurbishing) lot and n lots of new items manufactured; and an $(m, 1)$ -

policy of m batches of recovery and of inspection and sorting and a single batch of new items for three cases of relations of initial parameters: $(1-q)x > D > r$, $D \geq (1-q)x > r$, and $D > r \geq (1-q)x$. The production scheduling is predetermined: ordering of a fixed number of lots of new items is followed by recovery of a fixed number of lots of used items per time cycle.

In our research, we consider the case of $(1-q)x > D > r$. The same production scheduling is used, in which the ordering of new items is followed by recovery of used items, and there are two types of control strategies: the push control strategy (in which all returned products are remanufactured as early as possible) and the pull control strategy (in which all returned products are remanufactured as late as is convenient).

The strategies are defined more formally in paper [Van Der Laan et al, 1999]. In the (s_m, Q_m, Q_n) PUSH-strategy, remanufacturing starts whenever the inventory of remanufacturables contains Q_m used products. In that case, all Q_m products enter the remanufacturing process to be remanufactured. Manufacturing takes place in batches of size Q_n and starts whenever the serviceable inventory position (serviceable inventory minus backlog plus all products in (re)manufacturing work in process) drops to the level s_m . The strategy is named the PUSH-strategy because the used products are pushed into the remanufacturing process as soon as possible independently from the actual demands and from the on-hand serviceable inventory. In this model we do not consider backlogging, lead times are equal to 0, the ordering of new items is instantaneous, and so we assume that $s_m = 0$. The dynamics of inventories under the push-strategy are represented in Fig. 3.

In the (s_m, Q_m, s_n, Q_n) PULL-strategy, remanufacturing starts whenever the serviceable inventory position is at or below s_m and sufficient remanufacturable inventory Q_m exists. Manufacturing starts whenever the serviceable inventory position drops to the level s_n . The manufacturing batch size is Q_n . It is assumed that $s_n \geq s_m$. The strategy is named the PULL-strategy because remanufacturable inventory is pulled into the remanufacturing process only when needed to fulfill customer demands for serviceables. In this paper it is assumed that $s_m = s_n = 0$. The dynamics of inventories under the pull-strategy are represented in Fig. 2.

Different strategies lead to different dynamics of inventory even if the scheduling is the same. There are two cases of inventory dynamics: I^{PUSH} (see Fig. 3) and I^{PULL} (see Fig. 7). Both inventory dynamics were already considered in paper [Konstantaras et al., 2010], but I^{PULL} was considered under the policy $(1, n)$, and I^{PUSH} under the policy $(m, 1)$. In this research, both inventories are considered under a more general policy (m, n) .

Consider the case $(1-q)x > d > r$.

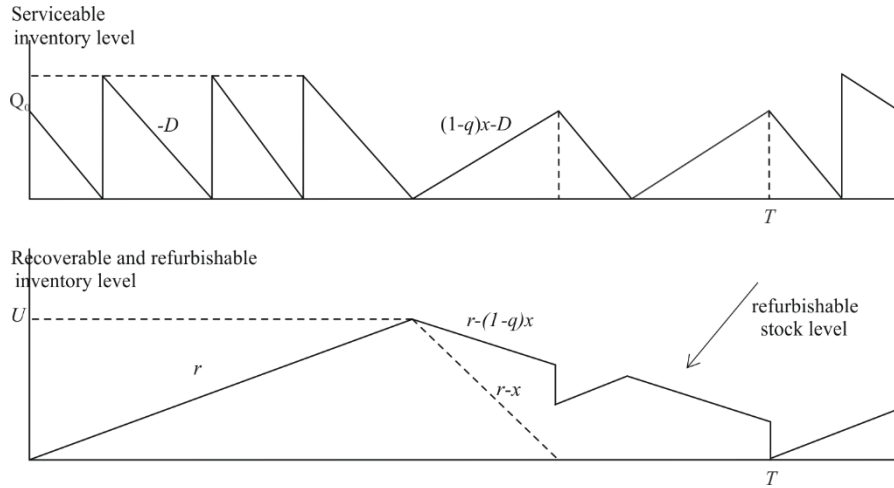


Fig. 2. Serviceable and recoverable stock levels under the PULL strategy: $n = 3, m = 2$

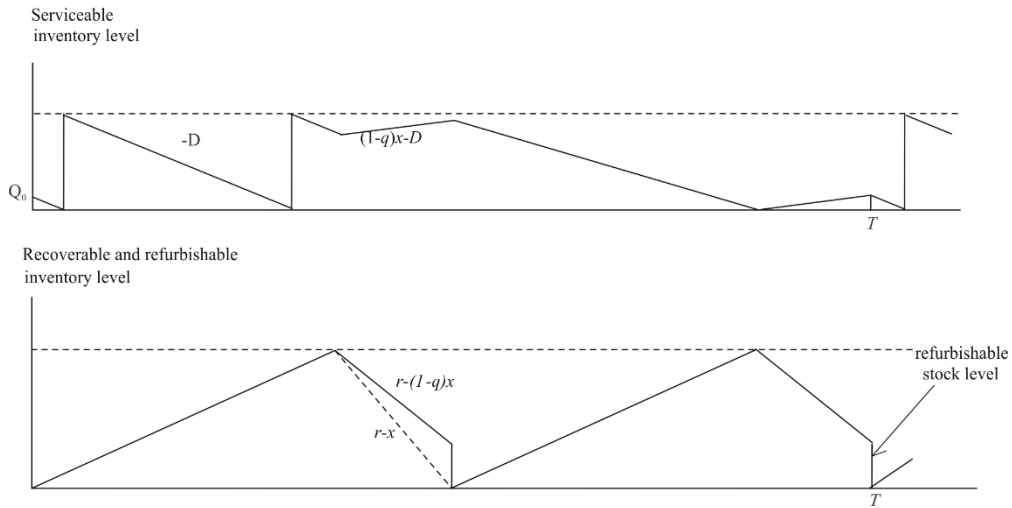


Fig. 3. Recoverable and serviceable stock levels under the PUSH strategy: $n = 2, m = 2$

Solution of the problem

We denote TR and TC respectively as the total revenue and total cost per cycle. $TR(T)$ is the sum of revenues generated from selling new items nQ^n , remanufactured items $mQ^m = (1-q)rT$, and refurbished qrT items and is given as

$$TR(T) = Tds + Trqu$$

$TC(T)$ is defined by $TC = TC_1(T, n, m, k) = F(T) + G(n, m, k) + H_1(T, n, m, k)$, where $F \cdot T$ is the sum of purchasing cost $nQ^n c_2$, remanufacturing cost $T(1-q)rc_1$, refurbishing cost $Trqc_3$, inspection and sorting cost $Trqc_4$, holding cost per cycle $HC_1(T, m, n) = T \cdot H_1(m, n)$, remanufacturing fixed setup cost R , and inspection and sorting fixed cost W , and $G(m, n) = P + (W + R)m + nS$, and is given as:

$$F \cdot T = T(1-q)rc_1 + T(d - (1-q)r)c_2 + Trqc_3 + Trqc_4$$

$$ATC(T, m, n) = \frac{TC(T, m, n)}{T} = \frac{G(m, n)}{T} + T \cdot H_I(m, n) + F \cdot T$$

$$ATC(m, n) = F + \sqrt{H_I(m, n) \cdot G(m, n)}$$

$$F = (1-q)rc_1 + (d - (1-q)r)c_2 + rqc_3 + rqc_4$$

$$G(m, n) = P + (W + R)m + nS$$

Under I^{PULL} , we have the following holding costs:

$$\begin{aligned} H_{I^{PULL}}(m, n) &= h \left(\frac{r(d - (1-q)r)}{2d} - \frac{r^3((1-q)x - d)}{dx^2} \right) + \\ &+ \frac{1}{m} \left[h \left(\frac{((1-q)x - d)r^3}{dx^2} + \frac{(1-q)(x - d)r^2}{2dx} \right) + \right. \\ &\left. + H \frac{(1-q)r^2((1-q)x - d)}{2dx} \right] + \frac{1}{n} H \frac{(d - (1-q)r)^2}{2d} \end{aligned}$$

Coefficients $a_i, i = 1 \dots 3$, are as follows:

$$\begin{aligned} a_1^{PULL} &= h \left(\frac{r(d - (1-q)r)}{2d} - \frac{r^3((1-q)x - d)}{dx^2} \right) \\ a_2^{PULL} &= \left[h \left(\frac{((1-q)x - d)r^3}{dx^2} + \frac{(1-q)(x - d)r^2}{2dx} \right) + H \frac{(1-q)r^2((1-q)x - d)}{2dx} \right] \\ a_3^{PULL} &= H \frac{(d - (1-q)r)^2}{2d} \end{aligned}$$

Under I^{PUSH} we have the following holding costs:

$$\begin{aligned} H_{I^{PUSH}}(m, n) &= H \frac{(1-q)r(d - (1-q)r)}{2d} + \frac{1}{m} \left[h \frac{r(x - (1-q)r)}{2x} + \right. \\ &\left. + H \left(\frac{(1-q)r((1-q)r - d)}{2d} + \frac{(1-q)r^2((1-q)x - d)}{2xd} \right) \right] + \frac{1}{n} H \frac{(d - (1-q)r)^2}{2d} \end{aligned}$$

The coefficients are given by

$$\begin{aligned} a_1^{PUSH} &= H \frac{(1-q)r(d - (1-q)r)}{2d} \\ a_2^{PUSH} &= \left[h \frac{r(x - (1-q)r)}{2x} + H \left(\frac{(1-q)r((1-q)r - d)}{2d} + \frac{(1-q)r^2((1-q)x - d)}{2xd} \right) \right] \\ a_3^{PUSH} &= H \frac{(d - (1-q)r)^2}{2d} \end{aligned}$$

Substituting the coefficients under the condition of the Theorem 1 [Kozlovskaya et al., 2017], we can find optimal lot sizes for any set of initial parameters.

In paper [Konstantaras et al., 2010], $P(1, n)$ under the PULL strategy and $P(m, 1)$ under the PUSH strategy were considered. In this section, we consider more general cases of policies,

taking into account switching costs. The question is which strategy is relevant, PULL or PUSH.

It can be found that

$$\begin{aligned}
 a_1^{PUSH} - a_1^{PULL} &= a_2^{PULL} - a_2^{PUSH} = \\
 &= (H(1-q) - h) \frac{r(d - (1-q)r)}{2d} + h \frac{r^3((1-q)x - d)}{dx^2}
 \end{aligned} \tag{1}$$

It follows from (1) and $a_3^{PUSH} = a_3^{PULL}$ that policy $P(1, n)$ under PUSH and PULL strategies leads to the same values of holding costs: $H_{I,PUSH}(1, n) = H_{I,PULL}(1, n)$. PUSH and PULL strategies lead to different results if $m > 1$. The PULL strategy will lead to lower costs ceteris paribus if $H(1-q) > h$.

To answer the question, we carry out a numerical analysis.

Numerical analysis

Table 1

Example 1. Input parameters

	h	H	x	d	r	q	P	W	R	S
Max.	20	20	20000	999	5000	0.5	100	100	100	100
Min.	1	1	5000	2000	1	0.01	1	1	1	1

The input parameters for the numerical analysis are listed in the Table 1. Each of the model parameters has been set to vary in a range and is listed in the Table.

Table 2

Example 1. Results, $P > 0$

Strategy	$P(n, m)$	$P(1, m)$	$P(n, 1)$	$P(1, 1)$	Total
PUSH	1255	722	17	0	1994
PULL	565	346	55	0	966
Indifferently	0	0	5461	1393	6854
Total	1820	1068	5533	1393	9814

The sets of parameters $(h, H, x, D, r, q, P, W, R, S)$ for 10003 examples were randomly generated. When generating the d , x , r , and q values, the constraint $(1-q)x > D > r$ was respected. We compute and compare results for two policy for each data set. The results are listed in Table 2. In 189 cases, there are no solutions. In the other 9814 cases, the policy $P(1, 1)$ can be optimal if both policies have the same result. The PUSH strategy leads to the best result in 2165 cases, the PULL strategy in 966 cases; in the remaining 6872 cases, it makes no difference which strategy is used.

The results confirmed that $P(1, n)$ is optimal for 5533 examples (56.4 %), $P(1, 1)$ for 1393 (14.2 %), $P(m, 1)$ for 1068 (10.9 %), and $P(m, n)$ for 1820 (18.5 %).

Consider the same parameters, but with changeover cost equal to 0: $P = 0$. The results are listed in Table 3.

Table 3

Example 1. Results, $P = 0$.

Strategy	$P(n, m)$	$P(1, m)$	$P(n, 1)$	$P(1, 1)$	Total
PUSH	0	628	0	0	628
PULL	0	332	0	0	332
Indifferently	0	0	5576	3278	8854
Total	0	960	5576	3278	9814

Conclusion

In this paper discussed in [Kozlovskaja et. A, 2017] methodology is applied to the model [Konstantaras et al, 2010]. This paper illustrates how that theorem can be applied to the mentioned model. In their paper [Konstantaras et al, 2010] provide solution procedure in the form of algorithm and did not provide the complete explicit solution to this complex problem. We provide the solution in this paper. We found the optimal policy $P(m; n)$ for the problem, it can have a different structure depending on the value of the parameters. The impact of the switching cost becomes apparent for sufficiently high values. In this case the optimal numbers (m, n) can both be greater than one. This was illustrated by the numerical analysis.

References

1. Koh S.-G., Hwang H., Sohn K.-I., Ko C.-S. An optimal ordering and recovery policy for reusable items // Computers & Industrial Engineering. 2002. Vol. 43. P. 59–73.
2. Konstantaras I., Scouri K., Jaber M. Y. Lot sizing for a recoverable product with inspection and sorting // Computer & industrial Engineering. 2010. Vol. 58. P. 452–462.
3. Kozlovskaya N., Pakhomova N., Richter K. A note on “The EOQ repair and waste disposal model with switching costs // Computers & Industrial Engineering. 2017. Vol. 103. P. 310–315.
4. Van Der Laan E., Salomon M., Dekker R. An investigation of lead-time effects in manufacturing/remanufacturing systems under simple PUSH and PULL control strategies // European Journal of Operational Research. 1999. Vol. 115, Issue 1, P. 195–214.

Дмитрий Николаевич Колесов

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Роль мультиагентных отношений в формировании финансового рынка

Аннотация. В работе рассматривается взаимодействие разных участников финансового рынка, как агентов, имеющих свои цели и поведение, включая Центральный банк и финансовые институты. В итоге возникает финансовый рынок с гибкой системой множества сегментов и множеством процентных ставок. Особое внимание уделено влиянию процентных ставок на экономику, субъективным факторам временных ожиданий и субъективному отношению к риску у разных участников рынка. Отмечен феномен рефлексии рынка как проявления поведенческого фактора. Приведены механизмы усреднения субъективных факторов в итоге взаимодействия участников рынка. Рассмотрены негативные факторы структуры сегментов рынка и влияние цифровизации на финансовый рынок.

Ключевые слова: мультиагентные отношения, сегменты финансового рынка, отношение к риску, рефлексия рынка; цифровизация экономики.

Dmitrii N. Kolesov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The role of multi-agent relations in the formation of the financial market

Abstract. The paper examines the interaction of various participants in the financial market, as agents with their own goals and behavior, including the Central Bank and financial institutions. The result is a financial market with a flexible system of multiple segments and multiple interest rates. Special attention is paid to the influence of interest rates on the economy, subjective factors of time expectations and subjective attitude to risk among different market participants. The phenomenon of market reflection is noted as a manifestation of a behavioral factor. Mechanisms for averaging subjective factors as a result of interaction between market participants are given. The negative factors of the segment structure and the impact of digitalization on the financial market are considered.

Keywords: multi-agent relations, segments of the financial market, attitude to risk, market reflection, digitalization of the economy.

Финансовый рынок, как и любой товарный рынок, формируется соотношением предложения и спроса. Предложение капитала на финансовом рынке инвесторами встречается со спросом со стороны потребителей капитала. В соответствии с классическим представлением рынка равновесие спроса и предложения определяет цену товара (в случае финансового рынка — процентную ставку). Рынок сегментирован по риску, срокам и другим условиям передачи капитала от инвесторов к потребителям капитала, на каждом сегменте формируются свой спрос и свое предложение, поэтому возникает множественность процентных ставок. Но эти сегменты не изолированы, отдельные участники, не найдя себе контрагента, переходят в другой сегмент. Возникает гибкая система общающихся сегментов. В соответствии с этим построена Концепция развития российского финансового рынка, которая отражена в документе ЦБ РФ «Основные направления развития финансового рынка РФ» на период 2019–2021 годов¹.

¹ Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2019–2021 годов, ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf

Действия участников финансового рынка можно описать мультиагентным моделированием, где каждый из агентов преследует свои цели и корректирует свои действия при изменении условий. Поставщики капитала (инвесторы) стремятся получить высокую доходность при минимальном риске, а потребители капитала стремятся получить его дешевле и минимизируют возможные обременения. Мультиагентные модели разрабатываются в имитационном моделировании и в теории игр, при этом предполагается некоторая однородность и унификация разных агентов. Реальные финансовые рынки плохо описываются такими моделями, поскольку участники разнородны по масштабам, срокам и отношению к риску, могут менять свои роли и поведение на рынке. В отличие от классического представления участников рынка как рациональных агентов, на реальных рынках они действуют под воздействием субъективных поведенческих факторов. Поэтому формализация и моделирование их поведения на финансовом рынке позволяют увидеть только отдельные эффекты, но не общую картину их взаимодействия. Центральный банк как регулятор рынка ставит определенные ориентиры в процентных ставках, но реализовать эти ориентиры может только через воздействие на предложение и спрос. Значительная часть участников финансового рынка (финансовые институты) выступает посредниками по передаче капитала от инвесторов к конечным потребителям капитала (населению и реальному сектору экономики). Они выполняют важную функцию инфраструктуры рынка, но увеличивают транзакционные издержки по передаче капитала.

В качестве критерия эффективности финансового рынка рассматриваются минимизация транзакционных издержек и равенство в доступности информации для всех участников рынка. Идеально эффективных рынков не существует, но эта теоретическая конструкция задает ориентир, и в разных странах финансовые рынки оказываются на разных уровнях эффективности.

Переток капитала и участников рынка между сегментами можно разделить на несколько типов по срокам и по риску.

Если участник рынка не находит контрагента по передаче капитала на нужный ему срок, то он может обратиться к сегменту с более коротким сроком в надежде по истечении данного срока пролонгировать сделку с этим же контрагентом или найти другого. Кратчайшим сроком может быть короткий период использования кредитной линии или овердрафта.

В безбанковском кредитовании это могут быть операции РЕПО, *overnight*, но в операциях с конечными получателями капитала такие короткие периоды обычно связаны с повышенным риском и значительными транзакционными затратами, поэтому для заемщика оказываются дорогими. Временная структура процентных ставок чаще всего показывает высокие кредитные ставки на короткие сроки (например, микрозаймы). Дальнейшее изменение процентных ставок зависит от субъективных ожиданий основной массы участников рынка, в том числе ожиданий инфляции и макроэкономических факторов. На эти ожидания накладываются предпочтения ликвидности, соответственно чаще всего с увеличением сроков кредитные ставки растут. В настоящее время на российском финансовом рынке сложилась именно такая ситуация, но еще несколько лет назад преобладали ожидания снижения процентных ставок и ставки на длительные сроки были ниже. Широко распространенной формой заимствования капитала на длительные сроки являются корпоративные облигации. Наиболее длительные сроки передачи капитала проходят в форме эмиссии акций.

Центральный банк, осуществляя кредитно-денежную политику, обычно влияет через резервирование, дополнительное предложение и спрос на короткие сроки (до полугода).

Риск

Если участник рынка не находит контрагента по уровню риска, то возникает более сложная ситуация. Это означает завышенную оценку своей надежности или асимметрию информации, когда заемщик надежен, но инвестор этого не видит. В данном случае заемщик готов максимально раскрыться перед кредитором, чтобы снизить требуемую ставку. Эффективный финансовый рынок предполагает высокий уровень информационной прозрачности, но, к сожалению, российский рынок пока далек от эффективного, что удорожает цену капитала, завышает процентные ставки и сжимает объем рынка. Страдают как заемщики, так и инвесторы. Классическим следствием различий в риске оказывается сегментация рынка со своим уровнем спроса и предложения капитала, своими процентными ставками. Чем выше уровень риска, тем меньше предложение, больше спрос и выше процентная ставка.

Существует множество методов оценки надежности заемщиков, разделение на классы надежности, рейтинги, оценка вероятности банкротства и др., что позволяет инвесторам оценить возможные угрозы потерь. Но для инвестора есть и более интересные измерители риска, такие как волатильность доходности (стандартное отклонение), коэффициенты Beta (модель CAPM) и др. Дополнительная сложность учета риска состоит в том, что кроме объективной оценки риска существует субъективная несклонность к риску у разных инвесторов. Субъективное отношение к риску изучалось у Нобелевского лауреата Д. Канемана в его теории перспектив², где он обосновывает, что возможные потери более существенны для инвестора, чем возможный выигрыш, и в формализованной форме через функции полезности. Частным случаем совместного учета объективного риска волатильности и субъективного отношения к риску является коэффициент Эрроу-Пратта³

$$ARA(W_0) = - \frac{U''(W_0)}{U'(W_0)}$$

где W_0 — объем инвестиций, $U''(W_0)$ и $U'(W_0)$ — значения второй и первой производной функции полезности инвестора.

Участники с разной несклонностью к риску встречаются вместе на одних сегментах финансового рынка, на которых происходит усреднение индивидуальных предпочтений и участники с высокой несклонностью к риску вынуждены довольствоваться невысокой доходностью. По результатам полевых исследований поведения инвесторов, Д. Канеман оценивает, что основная масса инвесторов готова пойти на риск, если возможный выигрыш в два раза оказывается выше, чем возможные потери. Таким образом, есть количественная оценка усреднения поведения инвесторов на финансовом рынке.

В итоге взаимодействия (торговли) множества агентов — участников финансового рынка (включая посредников и регулятора) возникает гибкая система сегментов рынка с разными процентными ставками по срокам и риску. Она постоянно меняется под воздействием макроэкономических факторов (санкции, пандемия) и поведенческих предпочтений участников рынка. Поведенческие предпочтения могут привести и в действительности приводят к феномену рефлексии рынка, описанного Дж. Соросом⁴, хорошо знающим практику работы финансового рынка. В соответствии с этим феноменом массовые действия множества агентов на рынке ведут не к равновесию, как можно было бы ожидать, а к неравновесию. Эффект толпы («все побежали, и я побежал») приводят к тому, что

² Думай медленно... решай быстро / Даниэль Канеман. М.: АСТ, 2014.

³ Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / Пер. с нем. СПб.: Питер, 2000.

⁴ Сорос Дж. Новая парадигма финансовых рынков / Пер. с англ. К. Вагнер. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.

первоначально возникшие отклонения от равновесия на рынке раскачиваются сильнее и даже могут обрушить рынок. Аналогичный феномен может возникнуть и на товарных рынках, если объективный спрос и предложение товара вытесняются субъективными ожиданиями (например, большая часть нефти продается по фьючерсам, где цена строится из ожиданий покупателей и продавцов).

Влияние процентных ставок на экономику трудно переоценить. Они задают цену капитала для реального сектора экономики, способствуя ее разогреву и процветанию или стагнации. Но финансовый рынок играет огромную самостоятельную роль, не только способствуя развитию экономики, но и создавая для нее дополнительные негативные факторы. Есть достаточно убедительные доводы о доминировании финансовым рынком над реальным сектором экономики⁵. В соответствии с анализом австрийской школы большой выпуск денежной массы (кредитных денег) банками и финансовыми институтами создает огромный финансовый навес, ускоряет инфляцию и способствует созданию кризисных ситуаций. Так, крупнейшие мировые кризисы XXI в. (доткомов 2000–2001 и ипотечный 2007–2008) зародились и развивались в финансовой сфере. Если во времена успешного развития экономики финансовый сектор «жирует», на нем зарабатываются огромнейшие доходы как юридическими, так и физическими участниками (в том числе на спекулятивных и посреднических операциях), то во время кризиса потери реального сектора получают меньше внимания. В России в 2008 г. в рамках бюджетных антикризисных мер на укрепление финансового сектора было направлено 785 млрд руб., на поддержку реального сектора экономики — 304 млрд руб.

Разность логарифмов уровня рентабельности компаний финансового и реального секторов американской экономики за 1965–2017 гг. показывает, что пики таких превышений всякий раз приходились на годы кризисов: это верно для 1970 г., 1980 г., 1991 г., 2001 г., 2009 г., 2016 г. Таким образом, можно сделать вывод о совершенно разном характере влияния экономической конъюнктуры на положение компаний двух секторов. Во времена кризисов реальный сектор страдает сильнее, а финансовый сектор за счет своего доминирования страдает меньше. Во многом это определяется действиями агентов — участников финансового рынка. Для России также характерно доминирование финансового рынка над реальным сектором. Но дополнительным негативным фактором оказались санкции, затронувшие и реальный сектор (отсечение от современных технологий), и финансовый рынок (отсечение от иностранных инвестиций и кредитов, то есть значительное сокращение предложения капитала).

Для снижения уровня доминирования нужно более жесткое регулирование спекулятивных и посреднических операций на финансовом рынке, создание стимулов для инвестирования в реальный сектор экономики. Причем желательно снижение закредитованности реального сектора, то есть структурное изменение балансов в сторону большей доли собственного капитала при снижении доли заемного. Хотя заемный капитал на корпоративном уровне оказывается существенно дешевле, чем собственный капитал, он несет в себе больше рисков, и эти риски срабатывают во времена кризисов сильнее. Если удастся стимулировать физических и юридических инвесторов не вкладывать свободные денежные средства в форме заемных средств, а становиться акционерами в реальном секторе, то это способствовало бы большей устойчивости экономики. Субъективное стремление многих инвесторов вкладывать свои средства в менее рискованные для них долговые инструменты финансового рынка оборачивается меньшей устойчивостью всей экономической системы. Сопутствующим эффектом могут оказаться увеличение доли среднего класса и большая социальная стабилизация в обществе. Добиться такого поведения множества свободных инвесторов и агентов экономической деятельности можно

⁵ Сысоев Ф. И. Эконометрическая верификация австрийской теории цикла // Финансы и бизнес. 2019. № 3 (т. 15). С. 1–20. URL: http://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2019/10/sysoev_3_19.pdf

только путем создания гибкой системы стимулов и ограничений, но это является стратегической задачей и требует существенных изменений в законодательстве. Важность этого направления отмечена в «Основных направлениях развития финансового рынка РФ на период 2019–2021 годов» ЦБ РФ.

Новым мощным фактором, влияющим на финансовый рынок и экономику, является цифровизация. Цифровизация и защита физических лиц на финансовом рынке определены ЦБ РФ ключевыми пунктами развития финансового рынка на 2021 год. Финансовый рынок по своей природе изначально носит цифровой характер, доля наличных платежей в нем очень мала. Но современный этап цифровизации характеризуется рядом новых информационных технологий, затрагивающих принципиально новые сегменты рынка. Блокчейн и распределенные реестры позволяют создавать криптовалюту и цифровые активы с новым денежным содержанием.

Капитализация информационных компаний, особенно социальных сетей, не имеет объективной основы в виде реальных активов. Их котировки и капитализация зависят от субъективных ожиданий инвесторов.

Так, по данным Business Insider (Германия), капитализация крупнейших американских социальных сетей Facebook и Twitter упала в общей сложности на 51 млрд долларов после блокировки аккаунтов президента США Дональда Трампа. Опасность таких активов стала хорошо видна во время кризиса доткомов 2000–2001 гг. Учитывая высокую волатильность цифровых активов и информационных платформ, необходимо разрабатывать законодательную и регулятивную базу для новых сегментов финансового рынка. Это особенно актуально при высоких темпах роста данных сегментов, которые мы наблюдаем в настоящее время практически во всех странах. Такая разработка должна дать развитие правовых условий для предоставления цифровых финансовых услуг. Новой областью является регулирование экосистем. Здесь только нащупываются подходы к регулированию, и на этом этапе важно не дестимулировать создание новых моделей, но в то же время они должны поставщикам и конкурирующим компаниям позволить выживать, найти свои ниши и предотвратить серьезное искажение конкуренции. Такой поиск идет с учетом уже накопленного международного опыта.

Список литературы

1. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2019–2021 годов, ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf
2. *Думай медленно... решай быстро* / Даниэль Канеман». М.: АСТ, 2014.
3. *Крушвиц Л.* Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / Пер. с нем. СПб.: Питер, 2000.
4. *Сорос Дж.* Новая парадигма финансовых рынков / Пер. с англ. К. Вагнер. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
5. *Сысоев Ф. И.* Эконометрическая верификация австрийской теории цикла // *Финансы и бизнес.* 2019. № 3 (т. 15). С. 1–20. URL: http://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2019/10/sysoev_3_19.pdf

Экономико-математические методы оценки онлайн-курсов

Аннотация. Статья посвящена проблеме оценки экономической эффективности разработки онлайн-курсов и их внедрения в образовательный процесс учебного заведения. В первой части автор рассматривается влияние пандемии, вызванной распространением новой коронавирусной инфекции в 2020 г., на трансформацию рынка образовательных услуг. Во второй части работы делается попытка применить классические экономико-математические методы анализа инвестиционных проектов к оценке онлайн-курсов. В заключение делается вывод о том, что в ближайшем будущем интерес к дистанционному обучению в форме онлайн-курсов сохранится. Этому способствуют процессы глобализации и интернационализации, происходящие в мире, а также рост аудитории, заинтересованной в получении современного образования от ведущих мировых университетов.

Ключевые слова: онлайн-курс, образование, метод NPV, затраты.

Anna S. Kuznetcova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Economic and mathematical methods for cost estimation online courses

Abstract. The article is devoted to the problem of evaluating the cost-effectiveness of developing online courses and their implementation in the educational process of an educational institutions. In the first part, the author examines the impact of the pandemic caused by the spread of a new Coronavirus infection in 2020 on the transformation of the educational services market. In the second part of the paper, an attempt is made to apply classical economic and mathematical methods of investment project analysis to the evaluation of online courses. In conclusion, it is concluded that in the near future, interest in distance learning in the form of online courses will continue. This is facilitated by the processes of globalization and internationalization taking place in the world, as well as the growth of the audience interested in receiving modern education from the world's leading universities.

Keywords: online course, education, NPV, costs.

Пандемия, вызванная распространением в 2020 г. новой коронавирусной инфекции COVID-19, всколыхнула все сферы жизнедеятельности человека. Социальная, экономическая и культурная сферы претерпели существенные изменения. Радикальные сдвиги произошли и в системе высшего образования, которая была вынуждена трансформироваться и перейти в онлайн-режим работы в кратчайшие сроки, используя доступные дистанционные технологии.

Сфера образования всех уровней попала в список пострадавших от COVID-19 отраслей. Несмотря на это, образовательные организации, своевременно вложившие инвестиции в IT и работающие на основе современных образовательных систем, в условиях пандемии получили дополнительное конкурентное преимущество, имея возможность быстро и качественно перевести обучающихся на дистанционные технологии и интегрироваться с передовыми площадками онлайн-курсов.

Это позволило им не только сохранить свои позиции на рынке образовательных услуг, но и улучшить конкурентные позиции за счет расширения клиентской базы, а также внедрения новых сервисов. Скорость реакции университетов на запросы и потребности общества и бизнеса начинает приобретать первостепенное значение. Многие представители вузов сходятся во мнении, что дистанционные технологии, онлайн-обучение,

цифровые решения в обучении — это то, без чего уже невозможно существовать современной образовательной организации.

Появление и динамичное развитие онлайн-курсов стало возможным благодаря распространению сети Интернет, совершенствованию информационно-коммуникационных технологий, а также росту значимости современных компетенций в жизни человека [Кузнецова, 2019].

Ряд авторов полагают, что впервые термин «массовые онлайн-курсы» был введен еще в 2008 г., а в 2012 г. появилась платформа Udacity, ставшая «пионером» в области предоставления онлайн курсов от разных университетов на единой площадке [Коган, Уайндстейн, 2017; Andrew Dean Ho, Isaak Chuang, Justin Reich, 2015].

Преимущества и недостатки онлайн-курсов как структурирующих единиц образовательного процесса оставим за пределами рассмотрения. Очевидно, что к настоящему времени предложение дистанционных образовательных курсов сложилось в определенный бизнес, который подчиняется рыночным законам и механизмам управления. Стоит отметить, что уровень конкуренции между университетами и интернет-площадками на этом рынке достаточно высок, также он находится под давлением роста количества открытых образовательных ресурсов, предоставляющих обучающие материалы в свободном доступе на безвозмездной основе [Dhawal Shah, 2020]. В связи с вышеизложенным сконцентрируемся на анализе условий, при которых экономическим объектам возможно не только остаться прибыльным видом бизнеса, но и выйти на новый уровень. Рассмотрение будет сконцентрировано на математических методах, позволяющих проводить экономическую оценку затрат на разработку и доходов от продажи онлайн-курсов.

Онлайн-курс можно рассмотреть как проект, который имеет двусторонний поток платежей: поток расходов и поток доходов, а также рассчитан на определенный жизненный цикл — срок реализации онлайн-курса.

Введем обозначения:

IC_m (Investment Costs) — поток вложений денежных средств в проект,

R_n — доходы от реализации проекта,

N — срок реализации проекта от разработки до завершения.

Схематично движение денежных средств можно представить на рис. 1.

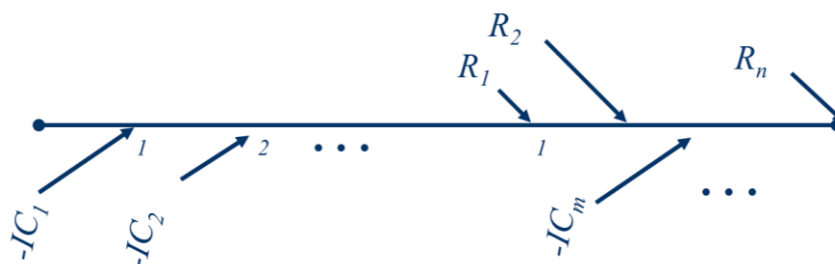


Рис. 1. Денежный поток онлайн-курса

Рассмотрим структуру каждого потока в отдельности.

Поток вложений денежных средств в проект на рисунке представлен величинами IC_m , это некоторый агрегированный показатель затрат, относящийся к конкретному моменту времени t . Его структура и количественное значение зависят от множества факторов. Очевидно, что поток IC будет происходить на протяжении всего срока реализации курса n , а значение каждого платежа IC_m неодинаково во времени. Можно предположить, что в начальные периоды затраты будут больше, так как на них придется основная часть вложений на разработку, запись, монтаж и рекламу курса. Уровень технологичности онлайн-курса напрямую определяет конечную стоимость его производства. Впоследствии,

после запуска курса, величина затрат будет значительно меньше и приблизительно одинакова, так как преимущественно будет включать только оплату поддержания курса со стороны разработчика.

Поток доходов от реализации проекта R_n характерен тем, что начинается не со старта проекта, а только после завершения первого «проката» онлайн-курса и продолжается до окончания срока реализации курса n . Можно, как и в случае с потоком затрат, предположить, что его количественное значение будет неодинаково во времени: первые доходы от реализации будут больше, а впоследствии снижаться.

Показатель R_n можно представить как

$$R_n = C \cdot \delta \cdot Q,$$

где:

C — стоимость сертификата,

δ — доля студентов, сдавших итоговый сертификационный тест,

Q — общее количество студентов, записавшихся на курс.

Следует отметить, что несмотря на постоянно растущее количество слушателей, регистрирующихся на онлайн-курсы, количество слушателей, успешно их закончивших, по данным разных источников, составляет в среднем 7–12 % [Коган, Уайндстейн, 2017], что значительно ниже успешности окончания обычного курса. Основным фактором, мотивирующим обучающихся на прохождение курса в полном объеме и получение сертификата, является необходимость подтверждения полученных знаний.

Оценку экономической целесообразности вложений в разработку онлайн-курса можно произвести на основе сопоставления текущей стоимости потока денежных доходов за вычетом текущей стоимости потока расходов. В экономической теории этот показатель известен как NPV [Дамодаран, 2004] и может быть вычислен по формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \left[\frac{R_k}{(1+r)^k} \right] - \sum_{j=1}^m \left[\frac{IC_j}{(1+r)^j} \right]. \quad (1)$$

Онлайн-курс, как любой проект, имеет свой жизненный цикл в течение периода с начала старта до завершения реализации в момент n .

Для оценки суммы лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиций, можно использовать показатель срока окупаемости проекта [Дамодаран, 2004]. Он рассчитывается исходя из соотношения:

$$\sum_{k=1}^n \left[\frac{R_k}{(1+r)^k} \right] = \sum_{j=1}^m \left[\frac{IC_j}{(1+r)^j} \right]. \quad (2)$$

Следует отметить, что экономически обоснованный срок реализации курса и реальное время «проката» на платформе могут не совпадать. Решение о продлении или завершении курса принимается правообладателем.

Одним из узких мест при проведении анализа по указанным выше методикам является показатель ставки r , по которой производится дисконтирование денежных потоков. С одной стороны, его можно интерпретировать как желаемый уровень доходности проекта, с другой стороны, от его величины значительно зависит итоговый показатель эффективности, на основе которого принимается решение. В связи с этим наряду с показателями NPV и срока окупаемости принято проводить анализ чувствительности проекта к ставке r и определять показатель внутренней нормы доходности (IRR — Internal Rate of Return).

IRR — ставка дисконтирования, приравнивающая сумму приведенных доходов от проекта к величине вложений, то есть вложения окупаются, но не приносят прибыль [Дамодаран, 2004]. *IRR* находится из соотношения:

$$\sum_{k=1}^n \left[\frac{R_k}{(1 + IRR)^k} \right] = \sum_{j=1}^m \left[\frac{IC_j}{(1 + IRR)^j} \right]. \quad (3)$$

Расчет *IRR* аналитически, как правило, не применяется. Вместо этого используется финансовая функция ВСД, встроенная в MS Excel. Если в результате расчетов показатель *IRR* получается выше, чем оценочная средневзвешенная стоимость капитала для инвестора, то это свидетельствует об эффективном использовании ресурсов и положительной финансовой отдаче от реализации онлайн-курса.

Приоритетной задачей в области повышения экономической эффективности онлайн-курсов становится поиск новых путей мотивирования обучающихся к сдаче финального теста с целью повышения процентов окупаемости. Как было представлено выше, процентное соотношение между окончившими и выполнившими итоговое задание и не окончившими изучение слушателями в настоящее время составляет в среднем 7 %. Как решение данной задачи можно, например, для разработчиков предложить расширение кооперации между вузами по перезачету курсов, внедрение онлайн-курсов как обязательных элементов основных или дополнительных образовательных программ, создание полностью дистанционных образовательных программ на базе онлайн-курсов. Со стороны образовательных платформ можно выделить необходимость разработки единых стандартов сертификации, которые были бы одинаково признаваемы как со стороны университетов, так и со стороны работодателей.

Можно предположить, что в ближайшем будущем интерес к дистанционному обучению в форме онлайн-курсов сохранится. Процессы глобализации и интернационализации, происходящие в мире, способствуют расширению аудитории, заинтересованной в получении современного образования от ведущих мировых университетов. Причем наблюдается повышенный интерес не просто к отдельным курсам, а к образовательным платформам. Следовательно, и поиски возможных вариантов оценки и повышения экономической эффективности онлайн-курсов будут востребованы.

Список литературы

1. Дамодаран А. Инструменты и техника оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Коган М. С., Уайндстейн Е. В. Альтернативы массовым открытым онлайн-курсам при интегрировании их в учебный процесс вуза // Вопросы методики преподавания в вузе. 2017. Т. 6, № 20. С. 19–28.
3. Кузнецова А. С. Оценка влияния информационных технологий на качество образования. Устойчивое развитие: общество и экономика // Материалы VI международной научно-практической конференции. СПб., 2019. С. 573–575.
4. Andrew Dean Ho, Isaak Chuang, Justin Reich. HarvardX and MITx: Two Years of Open Online Courses Fall 2012-Summer 2014/ SSRN Electronic Journal. 2015.
5. Dhawal Shah. The Second Year of The MOOC: A Review of MOOC Stats and Trends in 2020 <https://www.classcentral.com/report/the-second-year-of-the-mooc/> (дата обращения 14.02.2021).

Подход к оценке рентабельности месторождений базовой добычи нефти

Аннотация. В статье рассмотрен новый подход к работе со зрелыми месторождениями, оценке эффективности текущей деятельности, поиску и формированию мероприятий по оптимизации разработки и сопутствующих затрат. В рамках описанной методологии каждая отдельная добывающая скважина рассматривается как самостоятельная бизнес-единица, совокупность которых в конечном счете формирует общую экономику по месторождению. Месторождение, в свою очередь, рассматривается как замкнутая система «скважины — куст — объект подготовки (ДНС/КНС)», элементы которой взаимосвязаны. Каждому уровню свойственны определенные виды затрат, распределенные в соответствии с результатами эконометрического анализа. Также определены основные cost-driver'ы операционных затрат для целей прогнозирования. В работе также предложен метод учета экономики нагнетательного фонда скважин через коэффициенты влияния. Результаты применения предложенного подхода позволяют оценить рентабельность отдельных объектов и сформулировать предложения по оптимизационным мероприятиям.

Ключевые слова: lifting costs, финансово-экономическая модель, оценка рентабельности, нефтяные месторождения, зрелые активы, операционные затраты.

Polina S. Lozina

Laboratory of digital geological and geodetic modeling,
St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Approach to assessing the profitability of basic oil production fields

Abstract. The article discusses a new approach to working with mature fields, assessing the effectiveness of current activities, finding and shaping measures to optimize development and associated costs. Within the framework of the described methodology, each individual production well is considered as an independent business unit, the totality of which ultimately forms the overall economy of the field. The field, in turn, is considered as a closed system "wells - pad - treatment object (BPS / SPS)", the elements of which are interconnected. Each level is characterized by certain types of costs, allocated in accordance with the results of econometric analysis. The main cost-drivers of operating costs for forecasting purposes have also been identified. The paper also proposes a method for accounting for the economy of the injection well stock through the influence coefficients. The results of applying the proposed approach make it possible to assess the profitability of individual objects and to formulate proposals for optimization measures.

Key words: lifting costs, financial and economic model, profitability assessment, oil fields, mature assets, operating costs.

В последние годы российская нефтедобывающая отрасль сталкивается с большим количеством вызовов. Более 70 % месторождений находится на завершающей стадии разработки, а новых месторождений и месторождений на стадии роста добычи, которые могли бы компенсировать растущие затраты и объемы сырья, сравнительно мало. Пандемия в свою очередь повлекла за собой снижение спроса и последующее падение цен на нефть. На нестабильности проектов также сказываются неустоявшаяся система налогообложения, составляющая порядка 60 % от стоимости добываемого сырья, и переход большей части лицензионных участков на НДС вместо стандартного или льготного НДС с января 2021 г. При таких условиях многие «зрелые» месторождения оказались на грани рентабельности с высокими удельными операционными и капитальными затратами.

С учетом указанных обстоятельств работа с эффективностью базового фонда добычи нефти выходит на приоритетное место. Анализ работ по оптимизации разработки и экономики на зарубежных и отечественных месторождениях показывает, что повышение эффективности происходит по двум основным направлениям:

- повышение эффективности добычи нефти. Сюда относятся решения по ускорению/снижению скорости извлечения остаточных запасов, оптимизация наземной инфраструктуры, программы по оптимизации/поддержанию пластового давления (ППД), методы увеличения нефтеотдачи, вывод скважин из бездействия или их отключение;
- оптимизация операционных и капитальных затрат путем создания стоимостных моделей, сокращения статьи затрат по всей группе месторождений компании.

На сегодняшний день практика работ на «зрелых» месторождениях говорит о том, что управленческие решения в значительной степени основаны на технологических показателях, таких как объем добычи, интенсивность добычи и численность скважин без учета экономической эффективности проводимых мероприятий. Поскольку конечными целями любой нефтедобывающей компании являются получение прибыли и максимальное время рентабельной работы месторождения, необходимо комплексное рассмотрение не только геологических, гидродинамических и технологических параметров, но и экономических эффектов.

Анализ существующих проблем и практик определил одну из целей работы — методики и инструмента, отражающих количественные результаты геолого-технологических мероприятий, а также позволяющих выявить рычаги оптимизации операционных затрат.

Методикой расчета экономических показателей и создания финансово-экономической модели месторождений базовой добычи был выбран NPV. Поэтапная схема формирования показателей представлена на рис. 1.

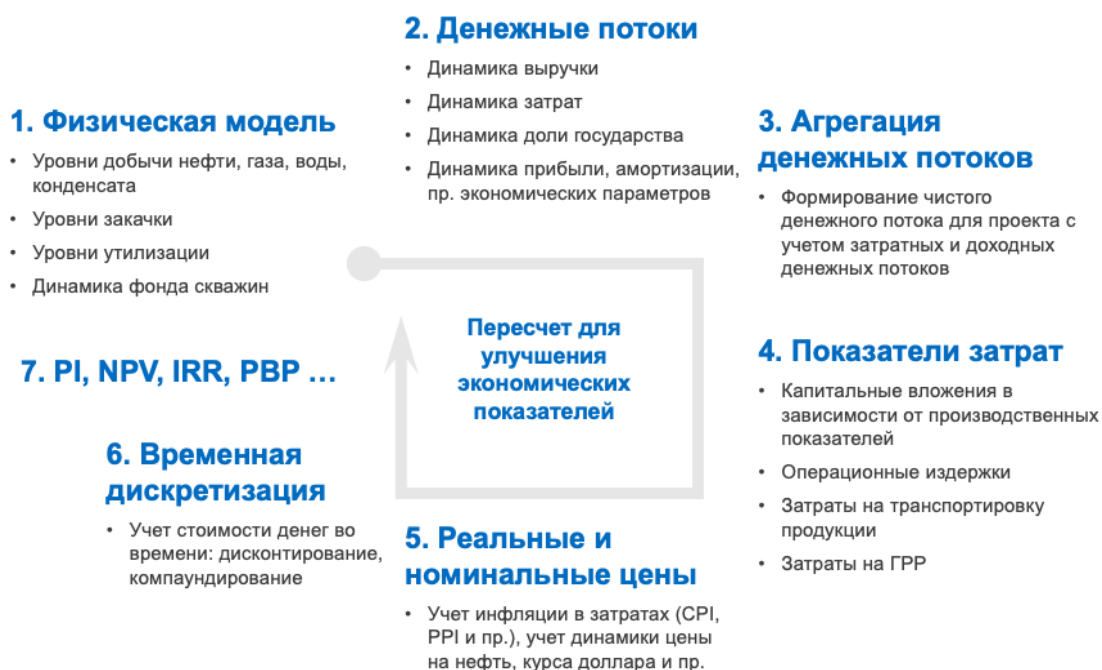


Рис. 1. Схема расчета показателей рентабельности месторождения

Денежные потоки месторождения формируются из доходной, расходной и инвестиционной составляющей. К инвестиционной составляющей относят капитальные затраты (CAPEX), на последних этапах жизни месторождения данные затраты минимальны (оборудование для поддержания добычи), так как бурение и обустройство уже не планируется. Доходную часть представляют собой доходы от продажи нефти ипутного нефтяного газа (ПНГ). Прогнозирование доходной части является одной из сложнейших задач, так как напрямую связано с прогнозированием цен на нефть и стоимостью нефти (Netback). Волатильность показателей и сопутствующие проектам оптимизации рисков учитываются через метод сценариев (верхний, нижний и базовый уровень стоимости нефти).

Наибольший интерес для анализа представляет затратная часть, условно разбиваемая на блоки: налоги (НДПИ или НДД, налог на прибыль, налог на имущество, штрафы за сверхнормативное сжигание ПНГ), lifting costs (непосредственные эксплуатационные затраты на поддержание существующей добычи), REVEX (инвестиции в составе себестоимости, например, ремонты ПРС).

Остановимся подробнее на операционных затратах и методике их учета. Большинство практических и теоретических исследований рассматривает в качестве объекта оценки или бизнес-единицы месторождения (лицензионный участок), но не скважины или объектов подготовки, что делает невозможным принятие точечных решений по проведению мероприятий на основе рентабельности отдельной скважины или объекта. Решением данной проблемы является разработка многоуровневой системы экономической оценки «скважина — куст — объект подготовки (ДНС/КНС) — сектор — месторождение». На каждом уровне рассматриваются характерные для него переменные и постоянные затраты, включая инфраструктурные затраты, такие как транспортные услуги или затраты на трубопроводы, рассчитывается NPV и определяется рентабельность каждого объекта, причем затраты более высокого уровня несут в себе все затраты предыдущего. Такой подход позволяет не только оценить рентабельность, но и детально определить, какие именно затраты снижают эффективность на каждом уровне. В табл. 1 приведено обобщенное распределение затрат по уровням.

Таблица 1

Распределение операционных затрат по уровню разработки и ключевые cost-drivers

Уровень оценки	Основные виды операционных затрат	Ключевые cost-drivers
Скважина	Электроэнергия на подъем жидкости, закачку; переменные затраты на обслуживание добывающих и нагнетательных скважин	Объемы жидкости, нефти, воды Действующий фонд добывающих и нагнетательных скважин
Куст	Транспортные услуги	СДФ; км дорог
Объект подготовки (ДНС/КНС)	Расходы на персонал; ТО оборудования; прокат и сервисное обслуживание насосного оборудования; трубопроводы	Постоянные, не зависящие от тех. показателей; СДФ; км труб
Месторождение	Затраты на охрану окружающей среды; расходы на персонал; прочие затраты; геофизические услуги; услуги вспомогательных и обслуживающих цехов	Постоянные; СДФ

Важным условием корректной оценки месторождения или скважины является прогнозирование динамики не только профилей добычи нефти и закачки воды, но и стои-

мостных показателей. Как правило, при оценке нефтяных проектов стоимостные показатели не прогнозируются, а берутся одинаковыми на весь период. При подготовке статьи были предложены модели прогнозирования операционных затрат и определены ключевые cost-driver'ы для каждого уровня на основе построения эконометрических моделей и панельных данных группы зрелых месторождений. Cost-driver'ы были определены, исходя из общих соображений и эконометрической оценки (табл. 1). Затраты, на которые практически не влияют технологические показатели, были отнесены в раздел постоянных и перераспределены на действующий фонд скважин.

В существующих подходах оценивают экономику добывающего фонда, а влияние нагнетательного фонда не учитывается. Проблема связана с тем, что денежные потоки нагнетательного фонда всегда отрицательные и не приносят фактической выручки, так как назначение нагнетательных скважин состоит в том, чтобы при помощи закачки воды в пласт создавать давление, а не добывать сырье. В редких случаях оценивают влияние закачки воды через затраты на электроэнергию, но не затраты на обслуживание нагнетательного фонда, что искусственно завышает результаты экономической оценки. В данной работе предлагается использовать связку «добывающая скважина — нагнетательная скважина» через коэффициенты влияния. Таким образом, можно искусственно оценить долю затрат нагнетательной скважины, приходящуюся на добывающую скважину. Условно-постоянные затраты распределяются по действующим добывающим скважинам. В случае выбытия скважины постоянные затраты на данную скважину перераспределяются на оставшийся действующий фонд. Таким образом постоянные затраты на месторождение остаются неизменными (рис. 2).

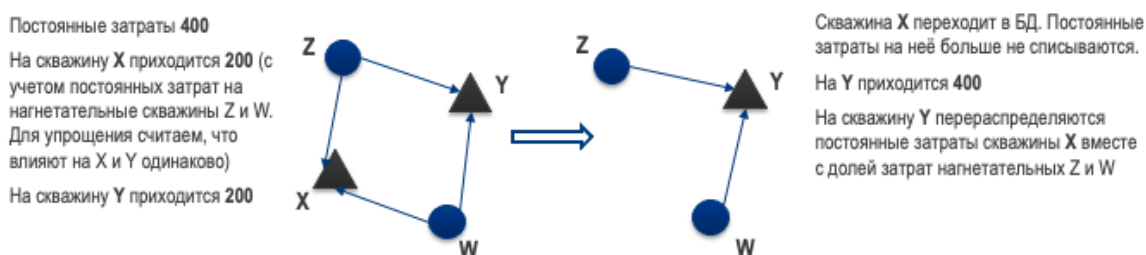


Рис. 2. Простейшая схема применения коэффициентов участия в распределении постоянных затрат месторождения

Недостатком использования коэффициентов участия является отсутствие однозначной методики их определения (геометрический метод, метод линий тока). Также в изученных подходах не учитываются затраты на добычу, обработку и утилизацию попутной воды.

Отдельно стоит отметить, что при разработке экономических моделей стоит рассматривать не только существующую применяемую налоговую систему, но и возможные альтернативные варианты (льготный НДС, НДС) при помощи сценарного метода. На налоговую систему и получение льгот для месторождения повлиять сложно, для некоторых участков возможен добровольный переход на НДС, и рассмотрение сценариев показывает, что для ряда российских месторождений данный переход является оправданным и снижает налоговую нагрузку.

После проведения расчетов и определения низкорентабельных скважин, кустов и объектов подготовки рассматриваются возможности оптимизации через влияние на cost-driver'ы. Максимизируя целевую функцию NPV, подбирается оптимальное соотношение добычи жидкости и количества скважин.

По итогам разработки финансово-экономической модели и указанных выше сценариев подготовлены конкретные мероприятия, показавшие свою эффективность и давшие реальный финансовый результат на трех российских месторождениях базовой добычи. Также в ходе реализации проекта создан программный инструмент, позволяющий производить экономическую оценку всех мероприятий в логике, описанной выше, оценивать влияние каждого элемента системы друг на друга в результате выполнения мероприятий.

*Владимир Николаевич Лукашов,
Николай Владимирович Лукашов*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Построение практически применимой модели достоверных эквивалентов для управления рисками инновационных проектов

Аннотация. Предлагаемая статья посвящена объективизации процесса применения метода достоверных эквивалентов как одной из теоретических моделей учета проектных рисков и введения данного (небезынтересного с планово-оценочной точки зрения) подхода в инвестиционную практику. Специфика планирования инновационных проектов вынуждает инвестиционного аналитика рассматривать весь спектр возможных к использованию подходов к управлению рисками. Уникальность в каждом конкретном случае цифровой инновации еще более актуализирует отказ от необоснованного забвения теоретически оправданных, но методологически непроработанных моделей. Одной из таких по существу забытых моделей учет проектных рисков является метод достоверных эквивалентов. Данный метод достаточно прост в понимании и интерпретации и мог бы завоевать широкую популярность среди практиков при определенной методической доработке.

Ключевые слова: достоверный эквивалент, ставка дисконтирования, коэффициент достоверности, управление проектными рисками.

*Vladimir N. Lukashov,
Nikolay V. Lukashov*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Creating a practical model of reliable equivalents for management of risks of innovative projects

Abstract. The article is devoted to the objectification of the process of applying the method of reliable equivalents, as one of the theoretical models accounting for project risks, for introducing this interesting planning and assessment approach into the investment practice. The specifics of planning innovative projects force the investment analyst to consider the entire range of possible approaches to risk management. The uniqueness of digital innovation in each particular case makes it even more relevant to reject the unjustified oblivion of theoretically justified, but methodologically unprocessed models. One of these essentially forgotten models of accounting for project risks is the so — called method of reliable equivalents. This method is quite simple to understand and interpret and could gain popularity among practitioners with a certain methodological refinement.

Keywords: reliable equivalent, discount rate, confidence factor, project risk management.

Введение

Специфика планирования инновационных проектов вынуждает инвестиционного аналитика рассматривать весь спектр возможных к использованию подходов к управлению рисками. Уникальность в каждом конкретном случае цифровой инновации еще более актуализирует отказ от необоснованного забвения теоретически оправданных, но методологически непроработанных моделей. Одной из таких по существу забытых моделей учета проектных рисков является т. н. метод достоверных эквивалентов, опирающийся на учет проектных рисков в планируемых свободных денежных потоках при помощи неких коэффициентов достоверности. Данный метод достаточно прост в понимании и

интерпретации, и эти соображения могли бы завоевать ему популярность в среде практикующих инвестиционных аналитиков при определенной методологической доработке модели.

Целью предлагаемой статьи является попытка максимально объективизировать детерминируемые значения достоверных эквивалентов и таким образом ввести исследуемую модель в инвестиционную практику.

Сущность и характеристика метода достоверных эквивалентов

Метод достоверных эквивалентов (в отдельных источниках — «метод коэффициентов достоверности») имеет отношение к крайне немногочисленному типу моделей учета проектных рисков, оперирующих, в первую очередь, величинами свободных денежных потоков.

При применении данного метода осуществляется корректировка ожидаемых значений *величин свободных денежных потоков от реализации проекта (FCF)*, путем введения специальных понижающих коэффициентов α для каждого периода реализации проекта. В идеале, значения коэффициентов α должны обеспечивать следующее соотношение:

$$\alpha = \frac{RFCF_t}{FCF_t}, \quad (1)$$

где $RFCF_t$ — величина свободных денежных потоков от безрисковой инвестиционной операции в периоде t ; FCF_t — ожидаемая величина денежных потоков от реализации проекта в периоде t [Гиляровская, 1997].

Для определения значений коэффициентов α прибегают к экспертным подходам. В этом случае коэффициенты отражают степень уверенности экспертов в том, что поступление ожидаемого платежа осуществится, или, другими словами, в достоверности его величины [Лукаевич, 2018, с. 106].

Следовательно, осуществляется приведение ожидаемых поступлений к величинам платежей, получение которых практически не вызывает сомнений и значения которых могут считаться детерминированными.

После того как значения коэффициентов определены, рассчитывают показатель NPV для откорректированного потока платежей по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{\alpha_t FCF_t}{(1+R)^t} \quad (2)$$

Проект считается эффективным, если величина чистого дисконтированного дохода положительна. Используемые при этом множители α получили названия коэффициентов достоверности или определенности.

Основным недостатком данной методики учета рисков, без сомнения, является субъективность упрощенных подходов определения значений коэффициентов достоверности. Применение же для обоснованного их выставления методов аналогий, сценариев и дерева целей не сняло бы проблемы с субъективностью, но полностью породило бы анализируемую модель с классическим методом сценариев и просто лишило бы инвестиционного смысла весь метод достоверных эквивалентов.

Именно по этой причине данная достаточно изящная модель не нашла своего массового практического применения.

Далее авторы, используя такой метод научного поиска, как инверсия, постараются предложить практически реализуемый подход к объективному и обоснованному выставлению коэффициентов достоверности, что позволит вернуть метод достоверных эквивалентов в инвестиционную практику.

Построение практически применимой модели достоверных эквивалентов

Не пытаясь изменить логику выставления самих коэффициентов достоверности, состоящую, так или иначе, в определении вероятностей достижения на практике заявленных плановых величин свободных денежных потоков, возможных к генерации инновационным проектом по планово-расчетным периодам, авторы статьи ставят своей целью максимально объективизировать детерминируемые значения достоверных эквивалентов *FCF*. По нашему мнению, основой подобной объективизации должна быть опора на использование в модели, в качестве исходной и входящей информации, показателей, имеющих реальные рыночные оценки.

Подобными инвестиционными маркерами в нашем случае вполне могут выступать рыночные, или же листинговые, доходности ценных бумаг компаний, для которых на момент расчета наиболее характерны риски, сопутствующие и оцениваемому инновационному проекту.

Разумеется, чтобы максимально учесть проектные риски, данные компании должны осуществлять свою операционную деятельность в рамках той же хозяйственной системы, обособленной национальным законодательством, в которой и планируется коммерциализовывать оцениваемую инновацию, то есть в одной стране. В российской экономической практике, к сожалению, возможность воспользоваться доходностями акций, торгуемых на национальных фондовых биржах и в национальной же валюте, чрезвычайно сужена, однако в случае с долговыми ценными бумагами, а именно с облигациями ситуация совершенно иная.

Исходя из вышесказанного, теоретической и методологической базой разработки практически применимой модели достоверных эквивалентов авторами выбран т. н. прямой метод выставления ставки дисконтирования [Валдайцев, 2012].

Логика этого метода в том, что доходность к погашению долгосрочных корпоративных облигаций компаний-эмитентов той же отрасли и той же страны может пониматься как альтернативная минимально приемлемая стоимость вложения капитала в оцениваемый проект потому, что вместо этого вложения инвестор мог бы приобрести указанные облигации и получать с них гарантированные доходы, которые точно так же зависели бы от рисков данного бизнеса, как и доходы с рассматриваемого проекта.

Необходимо помнить, что ставка дисконтирования в инвестиционном проектировании, в отличие от оценки бизнеса, выступает величиной постоянной, определяемой один раз на этапе проектного обоснования, однако же тесно связанной с плановым сроком реализации инновационного проекта. Дело в том, что альтернативная стоимость для инвестора в проект возникает лишь один раз, в момент принятия решения об инвестировании и распространяется на все будущие плановые доходы и расходы по проекту, так как их сгенерировало инвестиционное решение, создавшее и упущенную альтернативную доходность [Лукашов, 2019].

Следовательно, при выборе доходности корпоративных облигаций для использования в качестве ставки дисконтирования по инновационному проекту необходимо ориентироваться на те облигационные выпуски, сроки погашения которых соответствуют, или по крайней мере наиболее близки, плановой длительности оцениваемого комплекса мероприятий и работ по коммерциализации новшества.

С точки зрения управления проектными рисками ставка дисконтирования будет показывать возможную величину, на которую может уменьшиться свободный денежный

поток при проявлении всех факторов рисков, в том числе и страновых. При этом либо увеличивается отток по инвестиционной деятельности проекта, то есть могут понадобиться незапланированные капиталовложения, либо уменьшается приток по операционной деятельности, то есть возможно, что проект обеспечит меньшие, чем планировалось, объемы выручки по периодам. Зачастую рост инвестиционных затрат и сокращение плановой выручки в результате проявления проектных рисков происходят одновременно. В любом случае речь идет о волатильности плановых проектных решений относительно безрисковой ситуации.

Попробуем на этих же принципах построить модель расчета достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности) денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности, отталкиваясь от двустороннего взаимодействия ставки дисконтирования, определенной т. н. прямым методом и номинальной безрисковой ставки доходности, отождествляемой с доходностью государственных, то есть априори — безрисковых, облигаций.

Собственно, такое взаимовлияние, определенное через соотношение этих инвестиционных показателей, выявит и продемонстрирует вероятностную величину несоответствия между плановой проектной и безрисковой для инвестора ситуациями. Таким образом, подобный коэффициент будет не чем иным, как отражением относительного проектного риска.

Однако достоверные эквиваленты денежных потоков, в отличие от ставки дисконтирования, очевидно не могут быть постоянными для всех проектных периодов. Остановимся на этом подробнее, поскольку вскрытие данной инвестиционной коллизии отнюдь небезынтересно.

Еще раз взглянем на ставку дисконта как на показатель проектного планирования, отражающий ожидаемые риски. Каким бы методом или моделью ни была выставлена ставка вменяемой доходности, она, безусловно, содержит в себе как безрисковую ставку, отражающую страновые риски, так и требуемую надбавку доходности за ожидаемые проектные риски. При этом общий относительный уровень рисков инвестора остается неизменным от периода к периоду, поскольку опирается на альтернативную доходность на этапе принятия решения об инвестировании средств в проект. Следовательно, в момент согласия с финансированием капиталовложений инвестор своеобразным образом фиксирует свой риск, т. к. рационально изменить свое решение он более не в силах. Меняется ли уровень проектного риска в дальнейшем от одного расчетного периода к другому? Да, безусловно, но в зависимости от изменения номинальной безрисковой доходности. Если страновой риск растет, то на этом фоне относительно него индивидуальные проектные риски падают, и наоборот. Именно эта закономерность и позволит нам выставить индивидуальные и обоснованные достоверные эквиваленты для каждого планово-расчетного периода инновационного проекта.

Для более целостного учета проектных рисков отдельно определим как достоверные эквиваленты для денежных потоков от инвестиционной деятельности по проекту, характерной особенностью при инвестиционном проектировании которых является, как правило, отсутствие планируемых притоков, так и коэффициенты достоверности для денежных потоков от проектной операционной деятельности, которые и формируют прибыльность инновационного проекта.

Целью применения предлагаемой модели должен выступать чистый дисконтированный доход, определяемый следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{FCF_{r-a}}{(1 + R_{0 \rightarrow n})^t}, \quad (3)$$

где NPV — чистый дисконтированный доход инновационного проекта, FCF_{r-a} — (*risk-adjusted free cash flow*) свободный денежный поток с поправкой на риск, $[0; n]$ — плановый срок реализации инновационного проекта; $R_{0 \rightarrow n}$ — номинальная безрисковая доходность сроком отвлечения средств от момента расчета до планового завершения инновационного проекта.

Отталкиваясь от вышеизложенной логики, достоверный эквивалент денежного потока от операционной деятельности может быть построен следующим образом:

$$\alpha_{t_o} = \frac{R_{0 \rightarrow t}}{r_{P_0 \rightarrow n}}, \quad (4)$$

где α_{t_o} — достоверный эквивалент операционного денежного потока инновационного проекта в период t ; $R_{0 \rightarrow t}$ — номинальная безрисковая доходность сроком отвлечения средств от момента расчета до конца периода t ; $r_{P_0 \rightarrow n}$ — доходность облигационного займа, сопоставимого с проектом по сроку и по планируемому рынку сбыта продукции, т. к. основной целью операционной деятельности предприятия, создаваемого для реализации инновационного проекта, является получение выручки от реализации продукции потребителям, а конкурентами оцениваемого проекта будут выступать компании, производящие технически совершенно иную продукцию и относящиеся к иным отраслям экономики, но удовлетворяющие ту же потребность. Следовательно, операционные риски оцениваемого проекта должны быть тождественны рискам именно тех компаний, которые ориентируют свою деятельность на тех же потребителей, другими словами, сопоставимых с проектом по планируемому рынку сбыта продукции. Иная ситуация складывается с техническими и внутренними рисками капиталовложений: они лучшим образом соотносятся с аналогичными рисками компаний той отрасли производства, которой в будущем будет принадлежать оцениваемый проект.

Что касается денежных потоков от инвестиционной деятельности, то для инвестиционных проектов в целом и инновационных в частности на ранних этапах их реализации совершенно не характерно наличие притоков денежных средств, и потоки обычно состоят лишь из плановых капиталовложений и оттоков на формирование необходимых резервов.

Что касается ранних этапов инновационных проектов — осуществление НИОКР и действий по подготовке операционной деятельности (в т. ч. строительство, приобретение внеоборотных активов и т. д.), то возникающие риски воздействуют именно на увеличение планируемых капитальных вложений, то есть оттоков от инвестиционной деятельности.

Следовательно, процедура определения достоверных эквивалентов денежного потока от инвестиционной деятельности должна выглядеть следующим образом:

$$\alpha_{t_I} = \frac{r_{O_0 \rightarrow n}}{R_{0 \rightarrow t}}, \quad (5)$$

где α_{t_I} — достоверный эквивалент оттоков по инвестиционной деятельности инновационного проекта в период t ; $R_{0 \rightarrow t}$ — номинальная безрисковая доходность сроком отвлечения средств от момента расчета до конца периода t ; $r_{O_0 \rightarrow n}$ — доходность облигационного займа, сопоставимого с проектом по сроку и по отрасли производства.

Таким образом, оценка эффективности инновационного проекта с помощью свободных денежных потоков может выглядеть следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{\alpha_{t_I} CF_{I_t} + \alpha_{t_o} CF_{o_t}}{(1 + R_{0 \rightarrow n})^t}. \quad (6)$$

Неотрицательное значение величины данного показателя говорит об инвестиционной привлекательности инновационного проекта.

Заключение

В заключении обозначим основные существенные выводы по представленной статье:

- во-первых, специфика планирования инновационных проектов вынуждает рассматривать весь спектр возможных к использованию подходов к управлению рисками, что требует наличия возможности практического применения от соответствующих моделей;
- во-вторых, основным недостатком метода достоверных эквивалентов является субъективность описанных в специальной литературе подходов к определению значений коэффициентов достоверности;
- в-третьих, авторы статьи предлагают максимально объективизировать детерминируемые значения достоверных эквивалентов FCF с опорой на использование в модели в качестве исходной информации показателей, имеющих реальные рыночные оценки, а именно: номинальную безрисковую доходность и доходности облигационных займов компаний, сопоставимых с проектом по отрасли производства или рынку сбыта готовой продукции;
- в-четвертых, авторские эффектометрические построения объективно обосновывают принципиальную реализуемость подобного подхода к практическому применению метода достоверных эквивалентов.

Таким образом, заявленную цель статьи максимально объективизировать детерминируемые значения достоверных эквивалентов и, таким образом, ввести исследуемую модель в инвестиционную практику — можно считать достигнутой.

Список литературы

1. *Валдайцев С. В.* О точности практических оценок рыночной стоимости компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2012. № 3. С. 116–133. <https://economicsjournal.spbu.ru/article/view/2565>
2. *Гиляровская Л. Т., Ендовицкий Д. А.* Моделирование в стратегическом планировании долгосрочных инвестиций // Финансы. 1997. № 8. С. 53–58.
3. *Лукаевич И. Я.* Инвестиционная и финансовая политика фирмы: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Изд-во Юрайт, 2018.
4. *Лукашов В. Н., Лукашов Н. В.* Определение величины ставки дисконтирования для инвестиционного проектирования и оценки бизнеса: о различии подходов к исчислению и применению // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2019. Т. 35. Вып. 1. С. 83–112. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2019.104>

*Дмитрий Романович Малахов,
Антон Викторович Пильков,
Диана Игоревна Артемова*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Развитие цифровой экономики в условиях пандемии

Аннотация. Пандемия COVID-19 послужила сильным толчком для развития новых цифровых технологий, использование которых позволяет предприятиям различных отраслей становиться все более конкурентными в современных условиях. Те компании, которые идут в ногу со временем, вводят инновации, потенциально могут получить такие преимущества, как большая эффективность и более быстрые темпы роста бизнеса. В данной работе рассматриваются одни из ключевых инноваций, появляющихся и имеющих огромные перспективы, а именно такие технологии как 5G и IoT (интернет вещей). В статье обсуждаются несколько причин, которые будут способствовать развитию данных направлений, в частности рост рынка фриланса. Помимо этого, предлагаются возможные варианты использования рассматриваемых технологий и описываются их преимущества.

Ключевые слова: COVID-19, цифровая экономика, инновации, 5G сети, технология IoT.

*Dmitrii R. Malakhov,
Anton V. Pilkov,
Diana I. Artemova*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Development of digital economy during the pandemic

Abstract. The COVID-19 pandemic has been driver for the development of new digital technologies that empower companies in different industries to become more competitive in the current context. Companies that keep up with the times, innovate potentially can get benefits such as greater efficiency and faster growth of business. In this study we consider some of the key innovations that are emerging and spreading nowadays and which have great prospects. Namely such technologies as 5G and IoT (Internet of Things). The article provides some reasons that will contribute to the development of these technologies, in particular one of them is the growth of the freelance market. Also, the article suggests possible use cases of the investigated technologies and describes their advantages.

Keywords: COVID-19, digital economy, innovations, 5G, internet of things.

Введение

В 2020 г. весь мир столкнулся с новыми условиями жизни. Это касается и всей мировой экономики, и нового уклада ведения бизнеса. В условиях пандемии можно было наблюдать, что компании, которые ведут свою деятельность или хотя бы ее часть в цифровом виде, смогли быстрее всех адаптироваться под новые условия, пережить первую волну карантина и «снять сливки» (нарастить свой оборот, повысить прибыль, ликвидность, рентабельность), в отличие от своих конкурентов, которые вели бизнес в традиционном формате.

Угроза второй волны карантина и все большее понимание необходимости перехода в цифровой формат заставило компании быстро принимать эти решения. И чтобы не отставать от конкурентов, компании, ведущие свою деятельность в традиционном формате, начали цифровизировать свои бизнес-процессы. Нестабильная ситуация в мире заставляет организации быстро адаптироваться и не позволяет ведущим топ-менеджерам дать конкретный прогноз о будущем предприятия.

Пандемия COVID-19 стала подходящим толчком для компаний, чтобы улучшить качество своих продуктов или услуг и разработать различные стратегии предложения

товаров, исходя из интересов их бизнеса. COVID-19 не должен быть препятствием для увеличения продаж, поскольку предприятия могут продвигать свой бизнес с помощью цифрового маркетинга [Winarsih et al., 2021].

Цифровой подход будет работать хорошо и даст компаниям конкурентное преимущество, если они проведут цифровую трансформацию. Поскольку каждая компания является частью цифровой экономической экосистемы, необходимы преобразования и инновации в области цифровых навыков, чтобы обеспечить устойчивость бизнеса сейчас и в будущем.

На данный момент ситуация с COVID-19 начинает улучшаться и правительство стран ослабляет ограничения. Так, количество новых случаев заражений в феврале 2021 г. уменьшилось на 1,341,337 по сравнению с январем текущего года, согласно рис. 1, но вероятность третьей волны карантина настораживает компании возобновлять производство в полном объеме [Google Новости, 2021]. Пандемия дала возможность для быстрого развития цифровых технологий, которые, несомненно, останутся с нами и после ее завершения.

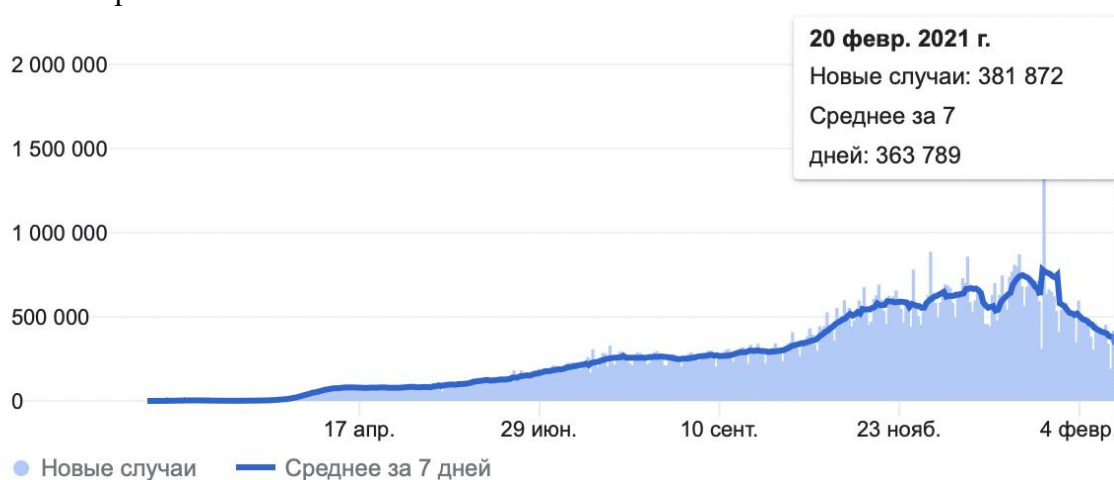


Рис. 1. Выявлено случаев за сутки в мире [Google Новости, 2021]

Технология связи 5G

Основной технологией, для которой COVID-19 послужил толчком для быстрого развития, стал новый стандарт связи 5G, который дает возможность в 20 раз быстрее передавать информацию, чем 4G. Такая скорость передачи данных может быть применима, вероятно, в любой отрасли и почти любой компании, как вариант это будет способствовать более эффективной работе сотрудников на удаленке, что является достаточно актуальным в текущей ситуации.

Пандемия оказала огромное влияние на рынок труда. В особенности она повлияла, прежде всего, на переход к дистанционному формату работы. По данным исследования консалтинговой компании PwC, среднегодовой темп роста российского рынка фриланса до 2025 г. составит 20 %. Четверть российских компаний планируют заместить фрилансерами до 30 % своих работников [PwC, 2021].

Технология 5G будет вводиться во все большем количестве стран, так как его введение открывает для компаний огромные возможности. Также ее введение будет способствовать большей доступности связи и интернета в различных странах, так, к 2030 г. количество людей, подключенных к сети, вырастет до 6,9 млрд человек [McKinsey, 2021].

Согласно оценкам Economist Intelligence Unit, около 47 % из 60 рынков (в которых присутствует компания) к концу 2020 г. запустят коммерческие услуги 5G (см. рис. 2).

Остальные страны завершат процесс развертывания в 2021 г., при этом некоторые из них запустят услуги 5G в первой половине года, а остальные отложат до второй половины. Однако даже после запуска сетей спрос на 5G не будет быстро расти. Поскольку многие потребители не видят преимущества перед 4G, поэтому потребительский 5G вряд ли получит распространение в 2021 г. При этом аналитики отмечают, что корпоративный сегмент предлагает больший потенциал, учитывая быстрый рост цифровизации во всей экономике [Economist Intelligence Unit, 2021].

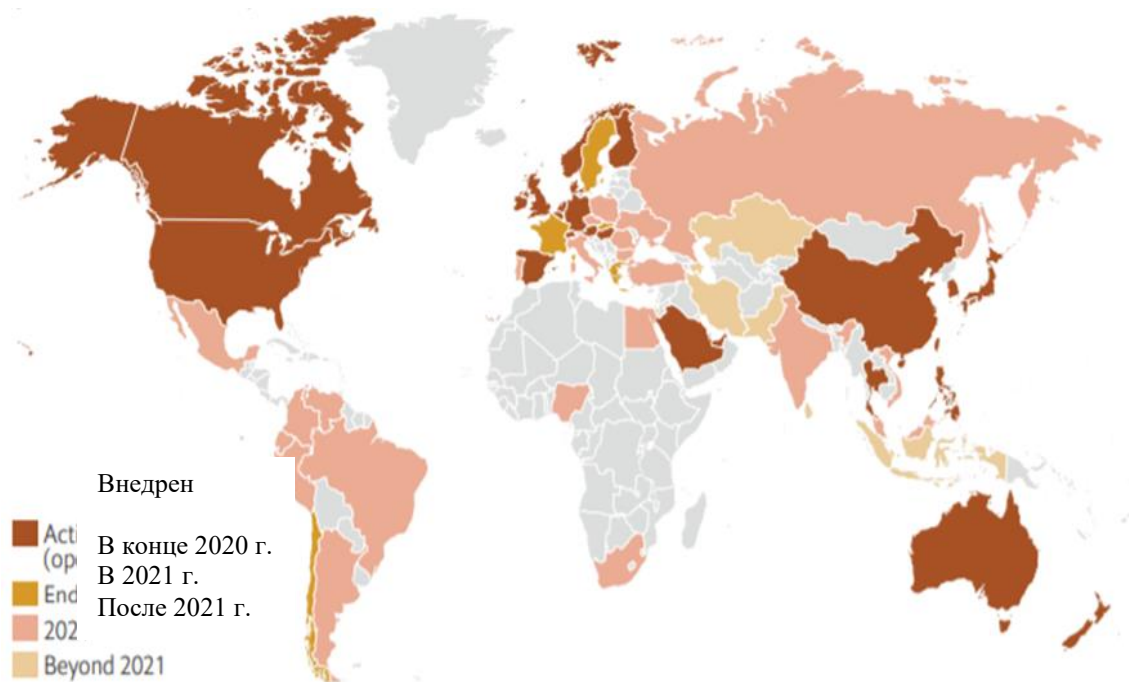


Рис. 2. Внедрение 5G в Мире [Economist Intelligence Unit, 2021]

В одном из исследований McKinsey & Company рассматривается, какое влияние может оказать подключение 5G в сфере здравоохранения, производства и розничной торговли. Варианты использования, которые были определены только в этих коммерческих областях, могут увеличить мировой ВВП на 1,2 трлн долларов до 2 трлн долларов к 2030 г. Это означает, что рост в конечном счете произойдет на триллионы долларов во всей мировой экономике. Предоставление большему количеству людей возможности подключиться к глобальным потокам информации, коммуникации и услуг может добавить еще 1,5–2 трлн долларов к ВВП [McKinsey, 2021].

Технология IoT

Еще одна инновация в цифровой экономике, для которой COVID-19, а также 5G послужили толчком к развитию, стала IoT, или интернет вещей — идея сети передачи данных между физическими объектами (вещами), оснащенными встроенными средствами и технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой.

Развитие данного направления способно перестроить экономические и общественные процессы, через исключение из части действий и операций необходимости участия человека, что позволит компаниям исключить человеческий фактор ошибки (что, вероятно, будет полезно в производстве), а также сократить затраты на труд.

Примером данной технологии уже сегодня могут служить умные часы, умные дома, но это лишь малая часть от ее потенциальных возможностей. Благодаря развитию

интернету вещей можно достичь, например, полной автоматизации какого-либо завода. Человек лишь будет задавать необходимые надстройки, и запрограммированные станки будут сами производить те или иные детали, а в случае поломки сообщать об этом контролирующему работнику.

В сфере производства и других передовых отраслях, благодаря использованию технологии 5G, могут выполняться высокоточные операции с малой задержкой. Умные фабрики, основанные на аналитике, искусственном интеллекте и передовой робототехнике, смогут работать с максимальной эффективностью, оптимизируя и корректируя процессы в режиме реального времени не только на отдельных сборочных линиях, но и на нескольких заводах. Для этих функций требуются такие скорости и сверхнизкая задержка, которые обеспечивают широкополосные сети 5G. К концу десятилетия влияние технологий 5G и IoT на ВВП только в обрабатывающей промышленности может составить от 400 до 650 млрд долларов [McKinsey, 2021].

Одним из бенефициаров технологии IoT может стать ритейл. Интернет вещей может решить задачу по объединению технологий и данных в офлайн-мире.

Приведем пример возможного использования IoT в ритейле. Предположим, покупатель составил список покупок в своем смартфоне и, придя в магазин, подключается к его сети. Магазин получает доступ к списку покупок, и когда человек ходит по проходам, умные дисплеи на полках подсвечиваются, чтобы показать расположение нужных товаров, а также выделяются индивидуальные предложения, дополнительные предметы и регулярные покупки покупателя, которые в этот раз отсутствовали в списке.

Также еще одним из вариантов использования могут быть, например, датчики на полках, которые контролировали бы состояние запасов и которые при необходимости подавали бы сигнал менеджеру, что товар скоро закончится. При этом система машинного обучения исходя из частоты покупок того или иного продукта могла бы планировать график пополнения запасов.

Заключение

Как можно заметить из примера, технологии 5G и IoT действительно могут упростить многие процессы и при этом сделать их более эффективными. Их потенциал невероятно огромен и, как было сказано ранее, может быть использован в любой отрасли. Но развитие и внедрение данных технологий цифровой экономики — процесс не быстрый, и, возможно, раскрытие всего их потенциала будет длиться не одно десятилетие. Какие-то страны, несомненно, будут вводить нововведения раньше остальных, например, те, что более развиты или где сильнее развито инновационное предпринимательство, но другие со временем все же тоже придут к этому, так как данные инновации в совокупности с другими набирающими популярность новыми технологиями будут иметь огромный синергетический эффект. Например, благодаря широкому распространению 5G станет возможным применение IoT в производстве, более эффективное использование облачных технологий, использование их не только для хранения данных, но и облачных вычислений, что в свою очередь будет способствовать развитию ИИ. Это позволит производственным компаниям обучать автоматизированные станки, не имея для этого собственных достаточно мощных производительных серверов. Вместе с тем вся эта передаваемая информация будет хорошо защищена, так как все больше будут развиваться и технологии в области кибербезопасности.

Список литературы

1. Winarsih, Indriastuti M., Fuad K. Impact of Covid-19 on Digital Transformation and Sustainability in Small and Medium Enterprises (SMEs): A Conceptual Framework Advances in Intelligent Systems and

- Computing / Под ред. L. Barolli, A. Poniszewska-Maranda, T. Enokido, Cham: Springer International Publishing, 2021. P. 471–476.
2. PricewaterhouseCoopers Исследование рынка фриланс-услуг // PwC [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/issledovaniye-rynka-freelance-uslug.html> (дата обращения: 19.02.2021).
 3. Коронавирусная инфекция COVID-19 // Google Новости [Электронный ресурс]. URL: <https://news.google.com/covid19/map?hl=ru&gl=RU&ceid=RU:ru> (дата обращения: 24.02.2021).
 4. Beyond the 5G revolution lies a broader evolution into a more connected world | McKinsey [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/connected-world-an-evolution-in-connectivity-beyond-the-5g-revolution> (дата обращения 19.02.2021).
 5. Industries in 2021 // Economist Intelligence Unit [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eiu.com/n/campaigns/industries-in-2021/> (дата обращения 19.02.2021).

*Николай Николаевич Молчанов,
Цзяньфэй Ян*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Использование инструментов нейромаркетинга в электронной коммерции КНР в период пандемии

Аннотация. В статье оценивались информированность и отношение респондентов как потребителей (физических лиц) относительно инструментов электронной коммерции в КНР. Также оценивалось отношение респондентов относительно инструментов нейромаркетинга в электронной коммерции в КНР в период пандемии. Даны рекомендации по совершенствованию методологии нейромаркетинга в КНР на постпандемический период. В рамках исследования был выделен ряд гипотез, которые были проверены с помощью статистического анализа.

Ключевые слова: электронная коммерция, нейромаркетинг, нейротехнологии, пандемия, маркетинговые исследования.

*Nikolay N. Molchanov,
Jianfei Yang*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Use of neuromarketing tools in the PRC e-commerce during the pandemic period

Annotation. The article assessed the awareness and attitude of respondents as consumers (individuals) regarding e-commerce tools in the PRC. The attitude of respondents as consumers (individuals) regarding neuromarketing tools in e-commerce in the PRC during the pandemic was also assessed. Recommendations for improving the methodology of neuromarketing in the PRC for the post-pandemic period are given. The study identified a number of hypotheses that were tested using statistical analysis.

Key words: e-commerce, neuromarketing; neurotechnology, pandemic, marketing research.

Введение

В начале 2020 г. эпидемия COVID-19 начала распространяться и в определенной степени изменила образ жизни и пространство деятельности людей, а также привнесла новые вызовы и возможности для развития электронной коммерции в Китае. В последние два года китайские гиганты электронной коммерции разработали инновационные методы продаж, например, использование интернет-видеороликов и приглашение знаменитостей на прямой эфир для захвата большей доли рынка и получения дополнительной прибыли. Внезапная вспышка эпидемии бросила новые вызовы в отрасли электронной коммерции. В статье будет систематически анализироваться изменение окружающей среды, с которым столкнулась электронная коммерция в период эпидемии. Основываясь на данном исследовании, будут анализироваться новые возможности для развития электронной коммерции в эпоху пандемии и постпандемии. Исследование проведено путем проверки выдвинутых гипотез со статистическим анализом выборки. Данное исследование является развитием материалов в ранее опубликованных статьях [1], [2], [3].

Методология исследования

Все респонденты заполнили анкету в онлайн-режиме, а система автоматически собрала заполненные анкеты и записала данные из каждой анкеты для дальнейшего анализа. Респонденты имели возможность заполнить анкету посредством мобильного телефона, планшета или стационарного компьютера. Авторы провели анкетирование для 257

респондентов как физических лиц и в итоге получили 240 эффективных анкет (за исключением тех анкет, в которых существуют пропущенные вопросы). Обработка данных осуществлялась с помощью онлайн-системы анкетирования “Wenjuan” и компьютерного программного обеспечения для разработки статистических данных “IBM SPSS Statistics 26”. В рамках данного ПО были проведены следующие операции для разработки и анализа собранных данных, включая частотный анализ, сравнение средних, регрессионный анализ и применение ранговых корреляций Спирмена.

Гипотезы исследования и основные результаты их проверки

Для выявления изменения окружающей среды и появления новых возможностей для развития электронной коммерции в эпоху и после эпидемии были выдвинуты следующие гипотезы для проверки.

Гипотеза 1: Эпидемия повлияла на структуру потребления китайского населения, а также на привычку совершения покупок продуктов (более предпочтительно к онлайн-покупкам во время и после эпидемии).

Проверка. Выявлена тенденция, что общие доходы и расходы жителей Китая снизились по сравнению с доходами и расходами до этого, частота покупок на платформах электронной коммерции увеличилась, но для большинства китайского населения влияние эпидемии на их жизнь и поведение не так заметно. Гипотеза 1 не принимается.

Гипотеза 2: Среднее время просмотра и принятия решений о покупке на платформах электронной коммерции для жителей Китая во время эпидемии увеличилось, что в некоторой степени связано со снижением доходов населения в течение этого периода и увеличением свободного времени на онлайн-шопинг.

Проверка. Примерно для половины китайского населения среднее время просмотра и принятия решений о покупке на платформах электронной коммерции во время эпидемии изменилось несущественно. А для более 40 % населения КНР свободное время, доступное для онлайн-шопинга, тоже изменилось несущественно, так что гипотеза 2 не принимается.

Гипотеза 3: Даже те пользователи, у которых был плохой опыт использования платформ электронной коммерции во время эпидемии, стали использовать их чаще, чем обычно, и будут совершать больше онлайн-покупок в эпоху постэпидемии.

Проверка. Проверка показала, что даже те пользователи, у которых был плохой опыт использования платформ электронной коммерции во время эпидемии, применяли платформы чаще, чем обычно, за подобный период времени. Более половины заявили, что будут совершать больше онлайн-покупок в эпоху постэпидемии. Гипотеза 3 принимается.

Гипотеза 4: Во время эпидемии китайские потребители уделяют больше внимания безопасности (чистоте) упаковок интернет-покупок (по сравнению с качеством товаров).

Для китайских потребителей оказались более важными качество и цена товаров, приобретенных через платформы электронной коммерции, а не безопасность (чистота) упаковки. А ассортимент товаров для них также менее важен. Еще стоит отметить, что респонденты уделили особое внимание скорости обработки заказов (из-за увеличения числа подобных заказов во время эпидемии). Гипотеза 4 не принимается.

Изменения в окружающей среде для электронной коммерции и рекомендации о применении инструментов нейромаркетинга в отрасли электронной коммерции КНР в постпандемический период

Внешняя среда, с которой сталкивается электронная торговля КНР в период пандемии и постэпидемии, описывается следующим образом:

- доходы значительной части населения Китая снизились из-за эпидемии;

- активность китайских интернет-пользователей в постпандемический период вернулась к норме, а свободное время, доступное для онлайн-покупок, сократилось по сравнению с эпидемическим периодом;
- эпидемия изменила структуру потребления жителей КНР, но большинство населения в эпоху постэпидемии умеренно увеличило потребление товаров первой необходимости и медикаментов и уделяло особое внимание их запасам;
- в эпоху постэпидемии, благодаря инертности поведения во время эпидемии, все больше жителей Китая стали склонны совершать покупки в интернете. Таким образом, частота совершения онлайн-покупок и количество приобретенных через интернет потребительских товаров увеличивается;
- хотя часть китайских потребителей имела неблагоприятный опыт совершения онлайн-покупок на платформах электронной коммерции во время эпидемии, в целом, степень доверия китайских потребителей к электронной коммерции не снизилась. Однако к продаваемым через платформы электронной коммерции товарам и услугам и обслуживанию самой платформы китайские потребители предъявили более высокие требования.

Учитывая изменения окружающей среды для отрасли электронной коммерции, можно предложить следующие рекомендации.

1. На данном этапе компаниям электронной коммерции пока не следует афишировать факт применения нейромаркетинга и нейротехнологий в своей деятельности, так как потребители пока плохо осведомлены о данной области и не полностью разобрались с ее инструментами. Они могут ошибочно воспринимать их как способ манипуляции поведением. Большинство китайского населения позитивно относится к применению нейромаркетинга и нейротехнологий в коммерческих целях, но полное раскрытие информации на этот счет может привести к изменению отношения китайских потребителей к их применению.
2. Компании, которые находятся на ранней стадии развития, могут использовать более дешевые способы применения нейромаркетинга в своей деятельности. Например, в дизайне онлайн-анкеты может быть встроен таймер для каждого вопроса отдельно, чтобы собрать данные о времени ответа респондентов на каждый вопрос. А ответы респондентов анализируются в сочетании со временем, затраченным на каждый вопрос, чтобы определить степень достоверности ответов, предоставленных респондентами для разных вариантов ответов в закрытых вопросах.
3. Для некоторых компаний электронной коммерции, которым в конкурентной борьбе не удалось захватить большую долю рынка, масштабная инвестиция денежных средств в применение нейромаркетинга и нейротехнологий для привлечения большего количества потребителей к платформе может быть малоэффективной. Такой компании следует сосредоточиться на расширении ассортимента предоставляемых продуктов и услуг на своей платформе и улучшении качества обслуживания. Использование нейромаркетинга и нейротехнологий более эффективно только для гигантов, которые завоевали большую долю рынка.
4. В определенные периоды времени платформам электронной коммерции следует уделять особое внимание продаже таких товаров, как медикаменты, уси-

ливать контроль за продажей товаров первой необходимости, повышать скорость обслуживания и способность реагирования на специфические заказы, готовиться к сотрудничеству с правительством.

5. В определенные периоды времени компании электронной коммерции могут использовать нейротехнологии для разработки эмоциональных коммерческих посланий, которые вдохновят покупателей на новые приобретения.
6. После эпидемии, особенно в осенне-зимний период компаниям электронной коммерции следует использовать нейромаркетинг для дизайна своей веб-страницы и основной страницы мобильного приложения. Конкретно им следует избегать использования элементов, вызывающих страх и тревогу перед эпидемией, грамотно воздействуя на сознание и подсознание потенциальных потребителей.

Заключение

На основании приведенного анализа можем прийти к выводу о том, что, во-первых, эпидемия COVID-19 не сильно повлияла на общие доходы и расходы жителей Китая и только треть китайского населения чаще стала использовать платформы электронной коммерции для совершения онлайн-покупок; во-вторых, эпидемия изменила структуру потребления китайцами и сделала их более лояльными к онлайн-покупкам; в-третьих, среднее время просмотра и принятия решений о покупке на платформах электронной коммерции для жителей Китая во время эпидемии изменилось несущественно; в-четвертых, хотя некоторые китайские потребители имели неблагоприятный опыт при использовании платформ электронной коммерции во время эпидемии, они все равно использовали их чаще, чем обычно, в тот период времени и будут совершать больше онлайн-покупок в эпоху постэпидемии. В конце концов, китайские потребители всегда обращают более пристальное внимание на качество и цену товаров при совершении онлайн-покупки, чем на другие факторы.

Компаниям электронной коммерции не стоит сильно афишировать использование инструментов нейромаркетинга в своей деятельности. Имеет смысл сосредоточиться на применении нейротехнологий по следующим направлениям: 1) при разработке эмоциональных коммерческих посланий, которые вдохновят покупателей на новые приобретения; 2) для дизайна своей веб-страницы и основной страницы мобильного приложения. Конкретно следует избегать использования элементов, вызывающих страх и тревогу перед эпидемией, грамотно воздействуя на сознание и подсознание потенциальных потребителей.

Использование нейромаркетинга и нейротехнологий более эффективно для крупных компаний, которые завоевали большую долю рынка.

Список литературы

1. Молчанов Н. Н., Галай Н. И., Ян Цзяньфэй. Сравнительный анализ восприятия инструментов нейромаркетинга покупателями в России и Китае // Экономика и управление. 2019. № 6 (164). С. 58–68.
2. Ян Цзяньфэй. Нейротехнологии: оценка перспектив развития в Китае // Вестник Удмуртского университета. 2019. Т. 29, вып. 5. С. 621–629.
3. Nikolay N. Molchanov and Jianfei Yang. The Current Situation and Development of Neuromarketing and the Application of Neuro-technologies in China // Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference: Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage. International Business Information Management Association (IBIMA). 2019. P. 1610–1623.

Формирование потребительского опыта в сфере образовательных услуг на основе показателей лояльности

Аннотация. В данной статье предложена модель потребительского опыта обучающихся в СПбГУ на основе проведенного анализа уровня потребительской лояльности. Представлен общий вид программы лояльности образовательных услуг, а также предложена модель значимости факторов, влияющих на формирование положительного потребительского опыта в сфере образовательных услуг высшего профессионального образования.

Ключевые слова: потребительский опыт, потребительская лояльность, услуга, интеллектуальная услуга, образовательная услуга.

Oksana S. Muraveva

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg,
199034, Russian Federation

Building of consumer experience in the field of educational services based on loyalty indicators

Abstract. The paper proposes a model of the consumer experience of students at St. Petersburg State University based on the analysis of the level of consumer loyalty. A general view of the loyalty program for educational services is presented, and a model of the significance of factors influencing the formation of positive consumer experience in the field of educational services of higher professional education is proposed.

Keywords: customer experience, customer loyalty, knowledge-intensive service, educational service.

Интерес исследователей к понятию потребительского опыта проявляется в научной литературе на протяжении последних 30 лет. Среди зарубежных авторов, исследовавших различные аспекты потребительского опыта, можно выделить следующих: Л. Карбоне, С. Хаекель, Д. Гилмор, Д. Пайн, Б. Шмитт, С. Варго, Р. Лаш, С. Мейер, А. Швайгер, П. Верхеф и др. Интерес к проблематике обусловлен все более возрастающей осведомленностью и вовлеченностью потребителя в процесс создания товара или услуги, развитием его индивидуальности, повышением уровня его ожиданий [Minkara, 2015].

Первые определения данного понятия датируются периодом 90-х годов XX в., являются довольно близкими по смыслу, однако имеют некоторые отличия (табл. 1)

Таблица 1

Определения потребительского опыта

Автор	Определение
Карбоне Л., Хаекель С.	Впечатление, сформированное при столкновении потребителя с сервисом, продуктом и компанией как таковой, которое клиент «заберет с собой»
Гилмор Д., Пайн Д.	Это сумма всех ощущений и впечатлений по отношению к компании, формирующихся у клиента на протяжении всего процесса потребления, от принятия решения и далее по цепочке потребления. Данный опыт включает в себя взаимодействия с людьми, предметами, процессами, внешней средой
Варго С., Лаш Р.	Совокупность чувств, субъективное восприятие и отношение, сформировавшееся в процессе принятия решения и потребления, содержащего серию взаимодействий с людьми, объектами, процессами и окружающей средой

Автор	Определение
Мейер С., Швайгер А.	Сумма впечатлений и эмоций, которые потребитель получает в ходе прямого (приобретение и пользование товаром или услугой) или непрямого (незапланированное столкновение с продуктом, сервисом или брендом компании, либо с информацией о компании в виде рекомендаций, критики, рекламы, новостей) взаимодействия с компанией
Верхеф П.	Целостная конструкция, включающая в себя поиск, покупку, потребление и все другие фазы после совершения покупки
Шмитт Б.	Восприятие, мысли, чувства, которые клиент испытывает, имея дело с тем или иным продуктом или брендом, вовлеченным в процесс потребления, и в то же время воспоминания об этих впечатлениях
Лемке Ф., Кларк М., Уилсон Х.	Инструмент налаживания контакта с потребителем для повышения их приверженности, удержания и устойчивого финансового успеха

Составлено на основе определений авторов.

Выделим предпосылки для появления устойчивого интереса к данной теме. Главной целью современного маркетинга (парадигмы 4.0) является создание и поддержание прочных долгосрочных связей с потребителем. Первые теоретические основы для изучения феномена потребительского опыта были заложены в труде Пайна и Гилмора «Добро пожаловать в экономику впечатлений», где авторы характеризуют нынешний этап экономического развития с точки зрения эмоционального потребления [Pine, Gilmore, 1998]. Потребительский опыт начинает рассматриваться в качестве предложения ценности.

Авторами была предпринята попытка визуализировать эволюцию экономической ценности. Она представлена на рис. 1.



Рис. 1. Эволюция экономической ценности, по Пайну и Гилмору

Можно увидеть, что авторы отражают процесс трансформации экономической ценности с помощью четырех этапов. На первом она представляется в виде исключительно

недифференцированных продуктов с рыночными ценами. По мере развития преимуществами товаров становятся последовательно улучшенное качество и сервисная составляющая продаж, которые влияют на ценообразование. Финальным этапом, описываемым в работе, становится т. н. становление опыта (впечатлений).

Однако данное и подобные ему исследования касаются рынка традиционных товаров и услуг. В данной статье обратимся к сфере интеллектуальных услуг (на примере услуг высшего образования), которая с точки зрения потребительского опыта и лояльности остается менее исследованной.

Можно выделить некие ключевые моменты, характеризующие потребительский опыт: системность, многогранность, личный характер, субъективность для каждого участника, долгосрочная перспектива.

С учетом вышеизложенного применительно к сфере высшего образования можно сделать вывод, что потребительский опыт — это целостная система разноплановых контактов обучающегося с вузом (университетом), формирующих в его сознании когнитивную и эмоциональную реакцию на этот университет.

Для того чтобы сформировать модель этой системы разноплановых контактов обучающегося с вузом, для начала было проведено исследование приверженности (лояльности) обучающихся Санкт-Петербургского государственному университету.

Был использован модифицированный метод оценки лояльности [Бест, 2017] и проведен онлайн-опрос. Респондентам было предложено ответить на четыре вопроса: 1) учились ли Ваши родственники в СПбГУ (и Вы учитесь); 2) хотели бы Вы, чтобы Ваши дети (родственники) в будущем получили образование в СПбГУ; 3) готовы ли Вы рекомендовать СПбГУ своим знакомым; 4) отдаете ли Вы предпочтение обучению в СПбГУ в противовес другим вузам. Полученные результаты опроса [Водоносова, 2020] позволили сформировать несколько групп обучающихся по уровню приверженности университету (табл. 2).

Таблица 2

Уровень лояльности обучающихся к СПбГУ

Тип приверженности университету	Индекс лояльности	Доля клиентов, %
Лояльный	70–100	21
Удовлетворенный	40–60	58
«Пленник»	0–40	0
Нелояльный	0–30	21
Средний индекс лояльности		49

Чтобы считать обучающегося лояльным, значение его индекса лояльности должно находиться в диапазоне 70–100. При оценке уровня потребительской лояльности 21 % опрошенных можно считать лояльными. В основном у всех студентов, попавших в эту группу, значение готовности рекомендовать и предпочтение услуги университета было оценено в значении 100. Доля студентов, попавших в группу со значением индекса 40–60, составила 58 %. Если значение индекса лояльности потребителя в значении 0–40, он может попасть в две группы клиентов, все зависит от характеристик ответов. В данном анализе не было выявлено студентов, попадавших в группу «Пленник». Студентов, попавших в тип группы «Нелояльные», составило 21 %, что является достаточно высоким для услуг СПбГУ.

По данным проведенного анализа и опроса студентов, можно сделать следующий вывод: уровень лояльности студентов СПбГУ находится на посредственном уровне. Это демонстрирует проведенный опрос, где среднее значение по всем респондентам получи-

лось 49 %. Рассчитанный индекс NPS [Скоробогатых, 2019] (индекс чистых сторонников) составил лишь 24,4 %. Дважды была подтверждена гипотеза о том, что у Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) лояльность потребителей находится не на высоком уровне в сравнении с другими университетами. Из этого мы можем заключить, что есть необходимость разработки программы лояльности и повышения качества потребительского опыта студентов СПбГУ.

Проведенный анализ уровня лояльности студентов показал, что можно выделить типовые группы [Муравьева, 2017] студентов, для каждой из которых формируется ряд схожих, типовых поведенческих признаков, воздействуя на которые, высшее учебное заведение может повысить уровень их лояльности и качество потребительского опыта.

На рис. 2 они представлены в виде матрицы, в которой по вертикали учитывается уровень удовлетворенности, а по горизонтали — готовность рекомендовать будущим потенциальным студентам.

		Готовность рекомендовать	
		Низкая или средняя	Средняя или высокая
Уровень удовлетворенности	Высокая или средняя удовлетворенность	III. «Пленник»	I. Лояльный
	Средняя или низкая удовлетворенность	IV. Нелояльный	II. Удовлетворенный

Рис. 2. Экономические типы потребителей образовательных услуг

Источник: предложено автором

Эффективная программа формирования положительного потребительского опыта предполагает выявление типов потребителей, разработку отдельных стратегий работы с конкретным типом (рис. 3). Каждый тип потребителя должен быть определен в ходе коммуникации и оценки приверженности университету. Кроме того, стратегии должны быть нацелены на повышение общего индекса лояльности и качества потребительского опыта.

		Готовность рекомендовать	
		Низкая или средняя	Средняя или высокая
Уровень удовлетворенности	Высокая или средняя удовлетворенность	III. Стратегия вовлечения в совместное создание ценности	I. Стратегия эксклюзивности
	Средняя или низкая удовлетворенность	IV. Стратегия повышения качества отношений	II. Стратегия индивидуализации

Рис. 3. Стратегии для типов потребителей образовательных услуг

Источник: предложено автором

Представим модель программы совершенствования потребительского опыта для обучающихся экономического факультета СПбГУ (рис. 4).

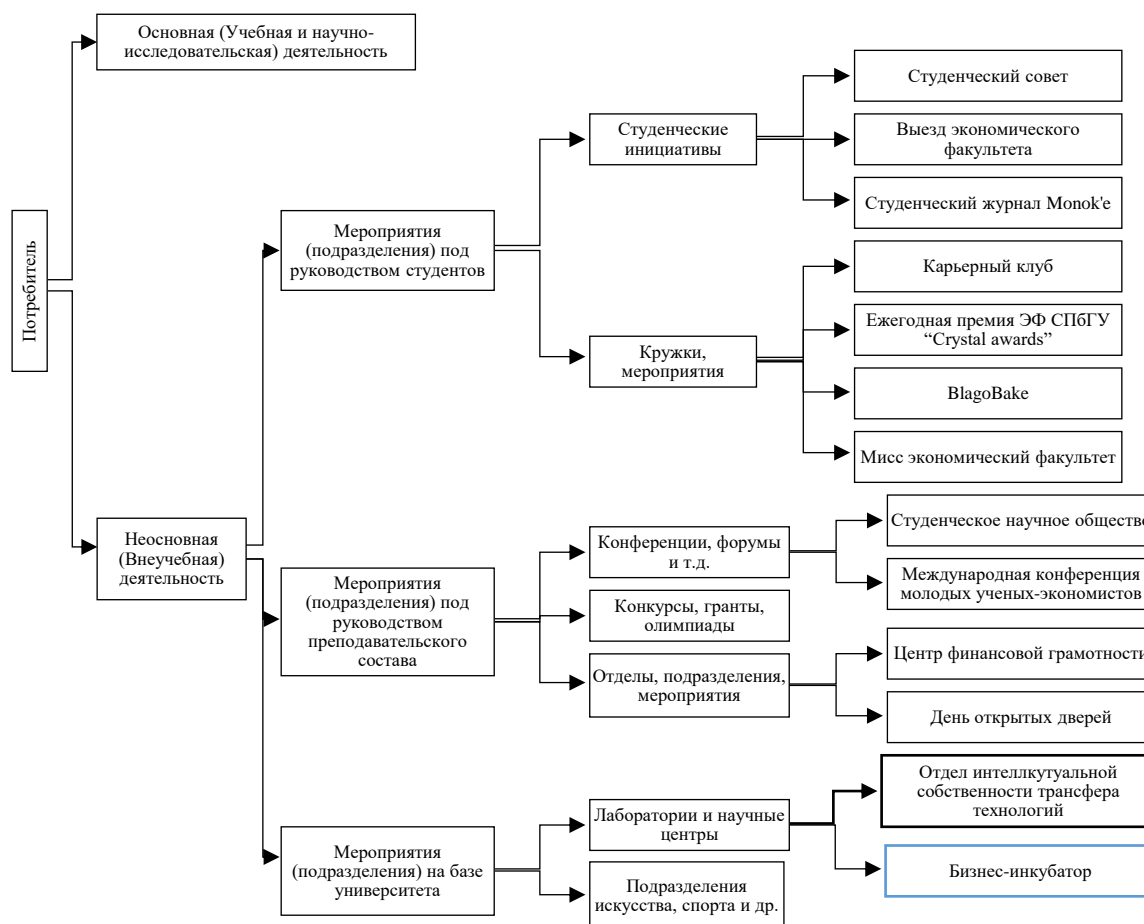


Рис. 4. Модель совершенствования потребительского опыта для студентов Экономического факультета СПбГУ

Источник: составлено автором

В представленной модели акцент сделан на раскрытие возможных мероприятий внеучебной деятельности, под которой понимаем не только мероприятия развлекательного характера, но и мероприятия, нацеленные на повышение квалификационных качеств студентов. Примерами, в общем, могут быть различные конференции, форумы или конкурсы, а для экономического факультета СПбГУ, в частности: Международная конференция молодых ученых-экономистов, Студенческое научное общество (СНО), Центр финансовой (финансовая клиника) грамотности и др.

Для эффективной работы программы лояльности необходимо определить важность факторов, способствующих формированию этой лояльности [Молчанов, Рыбакова, 2019]. Они были сгруппированы исходя из полученных средних оценок (рис. 5).

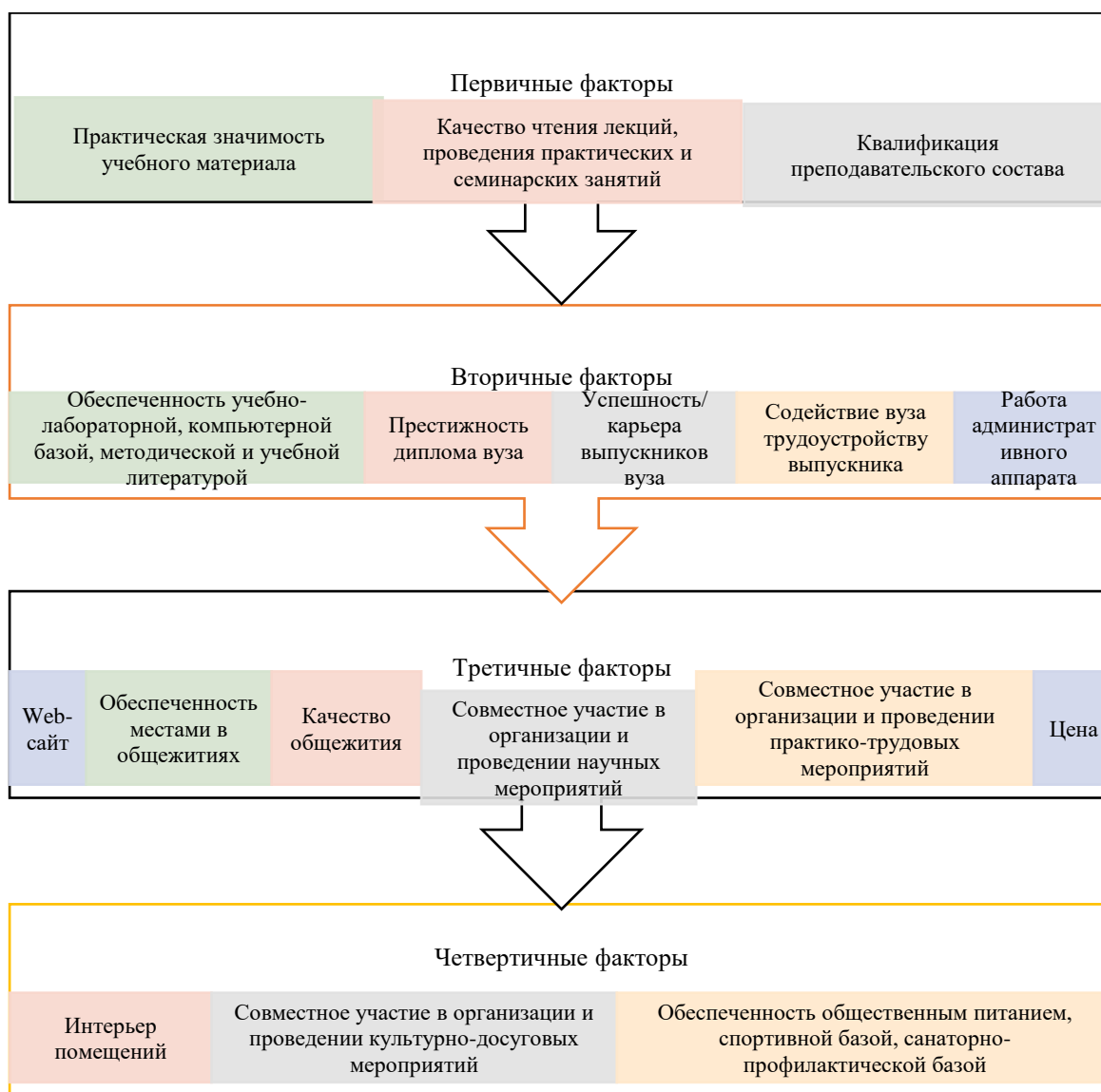


Рис. 5. Модель значимости факторов, влияющих на лояльность потребителей образовательных услуг

Источник: составлено автором

Таким образом, факторы, влияющие на положительный опыт потребителей, можно ранжировать и воздействовать на те или иные в разной степени. Необходимо отметить, что в первую очередь оказывают влияние: качество оказываемой услуги, преподавательский состав, оказывающий услугу (квалифицированный персонал), возможности для обучения, предоставляемые университетом. Иными словами, важны знания и процесс их получения.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости и возможности создания модели формирования положительного потребительского опыта для высших учебных заведений на основе данных о лояльности вузу. Потребителей образовательных услуг можно сегментировать по типам их приверженности вузу и работать с каждой группой по своей стратегии. Факторы, оказывающие влияние на потребительскую приверженность, имеют разный вес, что позволяет предложить модель значимости факторов, влияющих на лояльность и потребительский опыт.

Список литературы:

1. *Бест Р.* Маркетинг от потребителя. Манн: Сб. СПб.: Иванов и Фербер, 2017.
2. *Водоносва В.* Анализ потребительской лояльности в сфере образовательных услуг // Материалы IV Международного экономического симпозиума: Сб. СПб.: СПбГУ, 2020.
3. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ / Под общ. ред. И. И. Скоробогатых, Д. М. Ефимовой. М., 2019.
4. *Молчанов Н. Н., Рыбакова Ю. В.* Исследование склонности студентов к сотворчеству с целью формирования платформы совместного создания ценности в университете // Экономика и управление. 2019. № 2.
5. *Муравьева О. С.* Управление созданием продукта инновационно ориентированного инженерингового бизнеса: Автореф. дис. СПб.: СПбГУ, 2017.
6. *Minkara O.* Customer engagement: From interactions to relationships [Report]. — [s. l.]: Aberdeen group, 2015.
7. *Pine B. J. & Gilmore J. H.* Welcome to the experience economy. Boston: Harvard Business School Press, 1998.

Наталья Юрьевна Нестеренко

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Российская Федерация, 191186, Санкт-Петербург, Набережная реки Мойки, 48

Новые задачи и инструменты логистики фермерских хозяйств в условиях пандемии

Аннотация. В исследовании пойдет речь о влиянии пандемии на управление цепочками поставок в целом и об изменении логистических задач и инструментов в сегменте фермерской продукции. Целью исследования является систематизация рисков, возникших в системе управления цепочками поставок в период пандемии, а также выработка механизмов поддержки логистических функций в контексте устойчивого развития, то есть с учетом экологических, экономических и социальных аспектов. На основе анализа научных публикаций в этой области и исследования конкретного кейса фермерского хозяйства сделаны выводы о возможностях и угрозах в цепочках поставок свежей фермерской продукции.

Ключевые слова: управление цепочками поставок, устойчивое развитие, пандемия, фермерские хозяйства, агропромышленный комплекс, управление цепочками поставок продовольствия.

Natalia Yu. Nesterenko

The Herzen State Pedagogical University of Russia,
48, Moika Emb., St Petersburg, 191186, Russian Federation

New challenges and tools for farm logistics in the context of a pandemic

Abstract. The study will focus on the impact of the pandemic on supply chain management in general and on changes in logistics tasks and tools in the farm products segment. The aim of the study is to systematize the risks that have arisen in the supply chain management during the pandemic, as well as to develop mechanisms to support logistics functions in the context of sustainable development, that is, taking into account environmental, economic and social aspects. Based on the analysis of scientific publications in this field and the study of a specific case of farming, conclusions are drawn about the opportunities and threats in the supply chains of fresh farm products.

Keywords: supply chain management, sustainable development, pandemic, farming, agribusiness, agri-food supply chain management.

Статья выполнена в результате составления тематических исследований по продовольственной безопасности в Евразийском регионе под эгидой Евразийского центра по продовольственной безопасности МГУ и Всемирного банка.

Введение

Пандемия COVID-19 оказала влияние на агропродовольственные цепочки поставок в двух направлениях: спрос на продовольствие и предложение продовольствия (FAO, 2020).

Анализ воздействия пандемии со стороны предложения в основном касается цепочек поставок и переработки сельскохозяйственной продукции. Пандемия COVID-19 не оказала серьезного влияния на производство сельскохозяйственной продукции, в отличие от предшествующих эпидемий птичьего гриппа, кишечной палочки и т. д. Однако из-за введенных карантинных ограничений и нарушений цепочек поставок производители столкнулись с вынужденной необходимостью утилизации части произведенной продукции. Например, каждый день многие литры молока утилизировались (или просто выливались) молочными фермерами из-за отсутствия рынка сбыта. Из-за проблем с ло-

гистикой чайные плантации были существенно повреждены (Abhijit et al., 2021). Проблемы, с которыми столкнулись производители во всем мире, привели к выводу, что поддержание логистической системы становится основной задачей в агропродовольственной системе страны и мира во время глобальной катастрофы. Самая большая проблема в цепочке поставок продовольствия — это получение ресурсов от поставщиков и обеспечение движения продуктов питания от производителей к покупателям.

Сторона спроса на продовольствие испытала серьезное воздействие пандемии. В результате исследования данных европейских стран выявлено, например, что за неделю, когда была объявлена пандемия, спрос на свежий хлеб вырос на 76 %, а на овощи — на 52 %, интерес к алкогольным напиткам за этот период не возрос. Интересно заметить, что спрос на алкогольную продукцию уже через месяц после объявления пандемии вырос.

Спрос на продовольствие в развивающихся странах претерпел существенные изменения. Так, выросли продажи продуктов длительного хранения, и, наоборот, снизились продажи свежих овощей и фруктов. Это связано, впрочем, не только с падением уровня доходов населения, но и с приоритетом покупок про запас в условиях карантина и изоляции.

Эти и другие тенденции изменения потребительских предпочтений оказали давление на ценовую политику и политику государства в области поддержки нуждающихся слоев населения.

Воздействие пандемии на цепочки поставок продовольствия

Выделим наиболее значительное воздействие пандемии на управление цепочками поставок продовольствия. Участие в цепочках поставок продовольствия агентов разных стран, разных видов деятельности (производство, переработка, транспорт, хранение, торговля оптовая и розничная) приводит к возникновению различного рода рисков, угроз и возможностей в экономических, социальных и экологических аспектах жизнедеятельности.

Современные цепочки поставок продовольствия, в которых доминируют крупные перерабатывающие фирмы и супермаркеты, капиталоемкие бизнес-процессы с относительно низкой трудоемкостью операций, составляют примерно 30–50 % продовольственных систем Китая, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии и 20 % продовольственных систем Африки и Южной Азии. Усиление социального дистанцирования и ограничений на внутреннюю и внешнюю логистику превратили проблемы риска для здоровья, вызванные пандемией, в риски дохода и занятости, а также политические риски (Swinnen and McDermott eds., 2020).

Национальный локдаун привел к ограничению миграции населения, что существенным образом повлияло на доступность дешевой рабочей силы — мигрантов. Кроме того, рабочие внутри страны снизили свою производительность из-за болезней, вынужденной изоляции, смерти. По всей длине цепочки поставок от производителя до супермаркета снижение производительности рабочей силы повлияло на емкость канала сбыта, скорость поставок продовольствия. В сегменте свежих продуктов скорость поставки имеет существенное значение.

Замедление активности в агропродовольственном секторе играет важнейшую роль. Большинство сельскохозяйственных работ зависит от времени года, погодных условий и природных явлений, поэтому многие работы должны осуществляться строго по установленному расписанию и ускоряться в случае необходимости (посевная кампания, уборка урожая, прополка и т. д.). В этих условиях снижение производительности труда может привести к губительным последствиям для урожая. Далее по цепочке поставки задержки на этапах сортировки, упаковки продукции, снижение скорости работы привели к увеличению объема порчи и отходов.

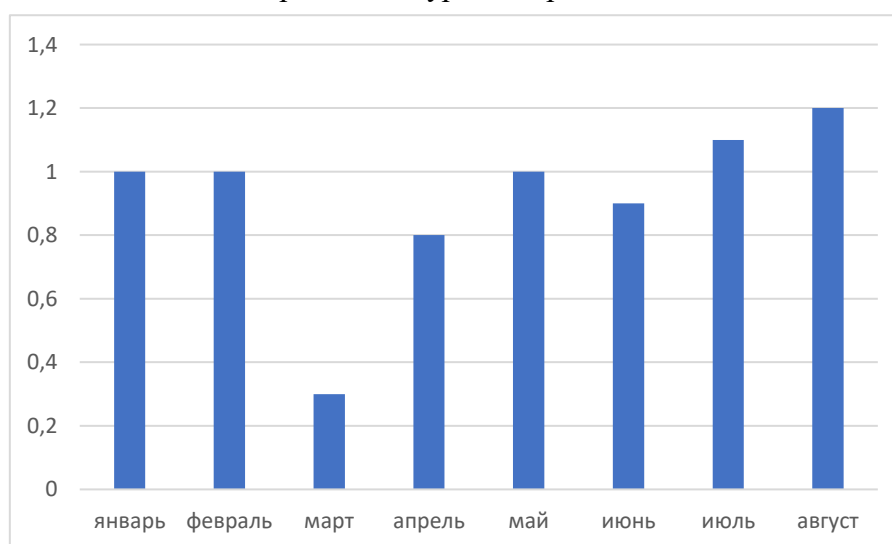
Санитарные кордоны, организованные во многих странах как на национальных границах, так и внутри страны, вызвали задержки в транспортировке продукции, увеличение объема отходов и порчи. В случае с цепочкой поставок свежей продукции (овощи, фрукты) подобные задержки оказались губительными для качества.

Роль социальных медиа в формировании цепочек поставок продовольствия. В условиях карантинных ограничений и социального дистанцирования значение социальных сетей возросло многократно. Координация работы агентов цепочки поставок, информирование потребителей о маркетинговых акциях, проведение опросов и прочие коммуникации эффективно выполнялись в социальных сетях (Инстаграм, Фейсбук, ВКонтакте, Одноклассники). Мелкие производители при трансформации цепочек поставок в электронную коммерцию активно пользовались социальными сетями для выстраивания коммуникаций с потребителями.

Выполнение санитарных предписаний, дезинфекция торговых помещений, а также санитарный контроль за работниками, непосредственно контактирующими с продуктами, вылились в дополнительные затраты денег и времени. Часть потребителей испытывала недоверие к крупным торговым сетям, длинным цепочкам поставок из-за участия в них большого количества людей и сложности контроля за дезинфекцией. В этих условиях большим доверием пользовались короткие цепочки поставки непосредственно от фермеров к потребителям.

Изменения системы логистики фермерских хозяйств

На основе мониторинга и анализа деятельности конкретного фермерского хозяйства, расположенного в Ленинградской области, были выявлены проблемы в системе производства и сбыта в период с марта 2020 г. по настоящее время. В этот период объем продаж экофермы «Семейная» сократился почти в три раза из-за того, что сторонние розничные магазины разорвали контракты на поставку продукции. На диаграмме показана динамика объема продаж фермы относительно уровня начала 2020 г. Дальнейшие усилия членов фермерского хозяйства, связанные с развитием электронной коммерции, привели к восстановлению докризисного уровня продаж.



Динамика объема продаж экофермы «Семейная», проценты относительно января 2020 г.

Источник: расчеты выполнены авторами кейса

Фермеры не работали с ресторанами и кафе, поэтому негативное влияние карантинных ограничений оказалось не таким сильным, как в хозяйствах, которые полностью ориентировались на поставки для ресторанов. В этих условиях экоферма «Семейная» стала активно рекламировать себя и свою продукцию в социальных сетях, чтобы привлечь как можно больше потребителей. Значительно возросла нагрузка на транспорт, поскольку необходимо было осуществлять доставку до двери.

Самая простая — коммуникации и заказы продукции в соцсетях (Инстаграм, ВКонтакте, Фейсбук и др.). На странице фермерского хозяйства можно не только сделать заказ продукции, но и познакомиться с фермерами, посмотреть фото- и видеоматериалы производственных процессов. Для этого хозяйство должно наполнить аккаунт интересным, ярким, привлекательным контентом, раскрывающим особенности работы и формирующим доверие потенциальных потребителей к своей продукции. Необходимо выложить на странице весь ассортимент с указанием цен, фасовки, особенностей хранения. Не лишней будет также информация о способах приготовления продукции, ее полезных свойствах. В этом случае на фермеров ложится трудоемкая работа по интернет-общению с потребителями, что в условиях непрерывного производства требует больших дополнительных затрат времени и сил. Система платежей может быть встроена в саму соцсеть (ВКонтакте) либо организуется фермером самостоятельно.

Мобильное приложение. Оно удобнее для смартфона, в нем встроена система платежей. Включение в приложение продукции других фермеров расширяет и дополняет ассортимент, способствует привлечению новых потребителей. Разработка приложения — процесс более сложный, длительный и дорогостоящий, чем ведение страницы в соцсети, поэтому пока мобильные приложения в сегменте фермерской продукции в России не получили развития.

Глобальные и региональные маркетплейсы объединяют множество поставщиков продовольственной продукции, в том числе фермерской. Наиболее известные мировые маркетплейсы — Amazon fresh, Walmart. В этом случае фермер подключается к работающей платформе с налаженной системой платежей, доставки продукции, контроля добросовестности производителей и покупателей. Локальные платформы, такие, например, как Local Food Marketplace¹ (США), Mandi Trades² (Индия), позволяют потребителям найти ближайших фермеров и приобрести продукты напрямую у них, минуя промежуточные звенья производственно-сбытовой цепочки. В России продовольственными маркетплейсами являются Яндекс.Лавка, СберМаркет, однако они практически не работают с местными производителями из-за сложностей доставки.

Доставка фермерской продукции в рамках электронной коммерции — одна из важнейших задач, качественное выполнение которой формирует потребительскую лояльность. Логистика может быть организована следующими способами:

- *самовывоз*, когда потребители самостоятельно вывозят продукцию с фермы. В этом случае очень важно географическое расположение фермерского хозяйства. Фермеры экономят на транспортных расходах, но круг потребителей при этом весьма ограничен;
- *доставка до дверей*. Фермеры доставляют продукцию сами или совместно с другими хозяйствами. Величина транспортных расходов зависит от удаленности покупателей и их концентрации.

Таким образом, ориентация системы сбыта на электронную коммерцию привела, с одной стороны, к росту объемов продаж, но, с другой стороны, потребовала значительных усилий по организации эффективных коммуникаций и доставки продукции, что фермерам самостоятельно выполнить довольно сложно.

¹ <https://home.localfoodmarketplace.com/>

² <https://www.facebook.com/MandiTrades/>

Выводы

Преодолеть негативные последствия пандемии COVID-19 в системе управления цепочками поставок продовольствия невозможно в краткосрочной перспективе. Многие изменения касаются потребительского поведения.

Нарушения в цепочках поставок, связанные с ограничением деловой активности, будут преодолены после ослабления карантинного режима и выхода бизнеса на прежний уровень активности. Однако восстановление таких цепочек, особенно связанных с мелкими фермерами, может быть неполным. Кризис, с которым столкнулись мелкие производители, мог губительно повлиять на производственные процессы. Как отмечалось выше, нарушения выполнения сезонных и прочих срочных работ привели к банкротству ферм. Печально, что Правительство РФ не включило фермеров, оказавшихся в кризисной ситуации из-за закрытия ресторанов, кафе, гостиниц, в список пострадавших от пандемии. Общий подход к выявлению пострадавших отраслей и сегментов, связанный с фактом прекращения производственных процессов, привел к невозможности выявить действительно нуждающиеся предприятия.

Восстановление цепочек поставок фермерской продукции, развитие электронной торговли смогло увеличить объем продаж в период пандемии. Однако возникшая потребность в доставке заказов до дверей покупателей, в ведении коммуникаций с потребителями в социальных сетях не была реализована в полной мере. Фермеры самостоятельно выполняли эти функции, зачастую в ущерб прочим производственным процессам. В этих условиях особую важность приобретает сельскохозяйственная кооперация, которая на базе цифровых технологий и тех же самых социальных сетей способна реализоваться на новом уровне, без участия формальных организаторов и координаторов.

Список литературы

1. FAO, 2020. Adjusting business models to sustain agri-food enterprises during COVID-19. Rome. doi:10.4060/ca8996en
2. Abhijit Barman, Rubi Das, Pijus Kanti De, 2021. Impact of COVID-19 in food supply chain: Disruptions and recovery strategy. *Current Research in Behavioral Sciences* Volume 2. <https://doi.org/10.1016/j.crbeha.2021.100017>
3. COVID-19 and global food security. 2020 / Edited by J. Swinnen, and J. McDermott. Washington DC: IFPRI (International Food Policy Research Institute). <https://doi.org/10.2499/p15738coll2.133762>
4. Z X Du, X D Lai, W J Long, L L Gao. 2020. The short- and long-term impacts of the COVID-19 pandemic on family farms in China — Evidence from a survey of 2 324 farms // *Journal of Integrative Agriculture*, 19 (2020). P. 2877–2890.

Цифровая трансформация сферы науки

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы цифровой трансформации сферы науки с учетом того особого места, которое занимает наука в экономике знаний. Определившись с терминологическими нюансами понятий «информатизация», «оцифровка», «цифровизация» и «цифровая» трансформация, автор формулирует ряд особенностей, которые проявляются в сфере науки на современном этапе развития и которые скажутся при осуществлении ее цифровой трансформации: коэволюция с другими сферами деятельности; двойственное положение науки в экономике и обществе; трактовка научного знания как продукта/предмета и как процесса/потока; назревание конфликта когнитивно-дивергентного (креативного) способа производства новых научных результатов и алгоритмизации процессов при осуществлении цифровизации: новые угрозы, вызванные цифровой трансформацией науки. Сделан вывод, что указанные особенности потребуют разработки новых управленческих и экономических инструментов для успешного осуществления цифровой трансформации сферы науки.

Ключевые слова: когнитивный капитализм, наука, цифровая трансформация

Elena V. Pavel

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Digital transformation of science

Abstract. The article examines the issues of digital transformation of science, taking into account the special place that science occupies in the knowledge economy. Having decided on the terminological nuances of the concepts of informatization, digitization, digitalization and digital transformation, the author formulates a number of features that are manifested in the field of science at the present stage of development and which will affect the implementation of its digital transformation: co-evolution with other areas of activity; the dual position of science in the economy and society; interpretation of scientific knowledge as a product/ subject and as a process/ flow; the maturing conflict of the cognitive-divergent (creative) method of producing new scientific results and algorithmic processes in the implementation of digitalization: new challenges and threats caused by the digital transformation of science. It is concluded that these features will require the development of new management and economic tools for the successful implementation of the digital transformation of the field of science.

Keywords: cognitive capitalism, science, digital transformation.

Введение. Вопросы цифровой трансформации экономики и общества являются остро актуальными в современном мире и занимают лучшие страницы научных журналов. Осмысление цифровой трансформации сферы науки происходит несколько медленнее, что обусловлено особенностями науки как деятельности и особенностями ее результатов. Однако в условиях перехода к экономике знаний данный вопрос является предельно важным и актуальным как в теоретическом, так и в практическом плане. «Цифровизация науки — одна из перспективных и важнейших областей, способствующих развитию государства и общества» [Драгунова и др., 2020].

Методика исследования базируется на структуризации и анализе опубликованных материалов научных исследований и мнений экспертного сообщества, а также систематизации и синтезе полученных данных.

Краткий анализ литературы. Очень часто исследователи цифровой трансформации науки концентрируют свое внимание на рассмотрении отдельных ее аспектов: цифровизации процесса научных исследований, цифровизации академических библиотек

[Дергилева, 2019], влиянии цифровизации на экономику научных исследований и научной деятельности в целом — на снижение финансовых затрат, времени на создание научного результата, на учете результатов научной деятельности (альметрика) [Чеботарева, 2017], увеличении их доступности и транспарентности [Драгунова и др., 2020], на технологической поддержке и новых форматах проведения коллективных научных мероприятий — конференций, конгрессов, симпозиумов, на правовых ограничениях цифровизации научной деятельности [Ефремов, 2019], и на вызовах, угрозах и рисках, которые возникают в условиях цифровой трансформации [Суворова, 2019].

Цель данного исследования — выявить особенности цифровой трансформации науки, которые будут оказывать влияние на все эти аспекты.

Задачи исследования — уточнить применяемую терминологию и выявить особенности цифровой трансформации науки.

Вопросы терминологии. Рассмотрение данного вопроса начнем с выяснения, как соотносятся между собой информатизация и цифровая трансформация. Они связаны между собой, и информатизация является этапом-предшественником, она подготовила переход к цифровой трансформации [Webster, 2013; Шваб, 2016; Попова, 2019]. В соответствии с такой логикой развития понятие информационного общества (information society) трансформировалось в понятие цифрового общества (digital society). Это превращение произошло не сразу, а путем эволюционных изменений в обществе и в понятийном аппарате.

Информация и знание различаются между собой, хотя есть и сходство. Исследователи [Даниелян, 2016] отмечают, что знание возникает после того, как человек осмыслит информацию и признает ее полезной для использования и для дальнейшего сохранения и передачи. Поэтому знание очень ценно для человека. Оно дает ему возможность действовать целесообразно. Принципиальное отличие «общества знания» от общества информационного типа заключается в том, что «производство информации влияет на материальный и духовный мир человека (в связи с ее переработкой), но не формирует стратегию его дальнейших действий». Это ограничение привело к необходимости перехода от информационного общества к обществу знания и проведению цифровой трансформации.

Понятийный аппарат цифровой трансформации подробно рассмотрен в ряде работ зарубежных и российских авторов [Ершова, 2019; Шрайберг, 2018; Попова, 2009] и наверняка будет еще развиваться. В данной работе важно понять, какое различие между терминами «оцифровка», «цифровизация» и «цифровая трансформация», которые нередко приравнивают между собой. Однако между ними наблюдаются определенные различия. Оцифровка (digitization) — начальный этап цифровизации — преобразование сигнала, передающего информацию (например, звук, изображение, печатный текст) в бинарный код [ОЭСР]. Цифровизация, дигитализация (digitalisation) — применение цифровых технологий во всех сферах деятельности, результат перехода к единой цифровой форме представления информации [Попова, 2019] Цифровая трансформация (Digital transformation, DT, или DX) подразумевает комплексное использование современного оборудования/ПО и фундаментальные изменения в подходах к управлению, корпоративной культуре, во всех внутренних и внешних коммуникациях компании/организации [Алейник, 2019]. Цифровая трансформация является наиболее глобальным процессом и включает в себя оцифровку и цифровизацию. Она затрагивает все общество и стимулирует развитие цифровой экономики. Параллельно происходят развитие и цифровая трансформация технологических, социальных и культурных отношений в обществе.

Логика изменений кратко может быть отражена в следующей последовательности: информатизация — оцифровка — цифровизация — цифровая трансформация. Наука как

вид деятельности тоже переживает все рассмотренные выше процессы. Более того, некоторые специалисты считают, что цифровая трансформация началась именно с науки [Соколов, 2018]. Целью цифровой трансформации науки на данном этапе, по его мнению, является адаптация ее к условиям постиндустриального развития посредством перехода на новую технологическую базу. Это позволит науке увеличить результативность научных исследований и коммуникаций, отдачу и проникновение ее в другие сферы общественных отношений.

Цифровая трансформация науки обладает следующими отличительными особенностями.

Козволюция с другими сферами деятельности требует, чтобы цифровая трансформация науки не отставала от других сфер. В историческом контексте развитие науки долгое время проходило довольно обособленно от других сфер человеческой деятельности и, в частности, от экономики. Но этот период закончился, и в XXI в. цифровая трансформация науки протекает в условиях, когда она изменяется совместно и согласованно со сферой образования, промышленностью и экономикой в целом — происходит их параллельное развитие, коэволюция. Поэтому процесс цифровой трансформации науки невозможно рассматривать вне этого сложного контекста. Наряду с процессом формирования Науки-4.0 происходит также формирование Индустрии-4.0. и Образования-4.0, и все это приводит к формированию экономики знаний.

Двойственное положение науки в экономике и обществе порождает ожидания того, что ученые создадут необходимые продукты для осуществления цифровой трансформации не только самой науки, но и других сфер. Особенность науки заключается в том, что на современном этапе она функционирует как отрасль экономики и в ней происходят те же самые процессы оцифровки, цифровизации и цифровой трансформации, как и в других отраслях. Вместе с тем в науке создаются новые знания, которые используют другие отрасли экономики для своего развития и адаптации к новым условиям. Отсюда специфика цифровой трансформации науки заключается в том, что она одновременно осуществляет процесс собственной цифровой трансформации и при этом помогает найти обществу новые управленческие инструменты для осуществления цифровизации во всех других отраслях и сферах [Попова, 2019]

Трактовка научного знание как продукта/предмета и как процесса/ потока позволяет лучше структурировать процесс цифровой трансформации в науке. Наука, ученые производят новые знания, поэтому цифровая трансформация науки может быть рассмотрена как цифровая трансформация знаний. Современные исследователи понимают знания как продукт и как процесс [Маратканова, Шигабиева, 2020]. Цифровая трансформация знания как продукта направлена на применение цифровых технологий в части фиксации знаний — создания их запасов, их накопления и применения. С точки зрения цифровой трансформации она касается в первую очередь работы научных библиотек, национального патентного фонда: происходит переход на фиксацию знаний в облачных хранилищах. Цифровая трансформация знаний как процесса направлена на формирование нового уровня организации деятельности в самой науке и на ее взаимодействие с другими сферами деятельности. Здесь сразу можно привести в качестве примера использование цифровых платформ для трансфера технологий из науки в бизнес, или трансфер/передачу научных знаний студентам, который осуществляется в первую очередь в вузах на дистанционных занятиях и при проведении виртуальных научных онлайн-конференций [Павель, Банная, 2017]. Однако стоит отметить, что невозможно разделить научное знание как продукт от научного знания как процесса, поэтому переход на новые технологии фиксации знания неизбежно приводит к необходи-

мости новых технологий их производства и трансфера, и наоборот. Эти переходы происходят в произвольном порядке и зависят от конкретной обстановки в научном учреждении, вузе или компании.

Назревание конфликта между когнитивно-дивергентным (креативным) способом производства новых научных результатов, необходимых для развития инновационной экономики в условиях когнитивного капитализма, с одной стороны, и алгоритмизацией всех процессов, которая происходит при цифровой трансформации, — с другой. Когнитивный капитализм — концепция, появившаяся в конце XX в.¹, согласно которой знание является экономическим ресурсом и источником стоимости; концепция гласит, что в современном обществе происходит коммерциализация не только результатов интеллектуальной деятельности, но и самой научной деятельности, а у ученых выходят на первый план соображения коммерческого характера. Вместо постижения новых истин и прироста нового знания ученые больше интересуются тем, как это новое знание лучше коммерциализовать.

Вызовы и угрозы, вызванные цифровой трансформацией науки. Исследователи процессов цифровой трансформации [Суворова, Теванян, 2019] отмечают, что вместе с преимуществами и новыми возможностями этот процесс несет с собой новые риски, вызовы и угрозы. Безусловно, сфере науки их тоже не удастся обойти. На взгляд автора, они могут выразиться в следующих формах:

Вызовы

- Формируется экосистема цифровой экономики науки, что приведет к использованию инновационных бизнес-моделей в коммерческой науке, например, осуществлению на базе цифровых платформ инновационного процесса, трансфера технологий, сбора финансовых ресурсов на проведение R&D.
- Непрерывное совершенствование цифровых технологий приводит к необходимости регулярного обновления технологической базы, что создает новые возможности с точки зрения скорости передачи информации, проведения расчетов, но и создает угрозу взлома и воровства научных результатов, как следствие — утрата научного приоритета и инновационной монополии.
- Для преодоления зависимости от импортных информационных и технологических разработок потребуются разработка и внедрение отечественных аналогов такого ПО на российском рынке для обеспечения безопасности информации.
- Разработка новых форм и методов защиты научной информации и патентов на изобретения для обеспечения соблюдения прав интеллектуальной собственности.

Угрозы

- Отсутствие теоретического и практического опыта работы в цифровой среде может привести к ошибкам при расстановке приоритетов при стратегическом планировании развития цифровых научных проектов.
- Угроза проведения кибератак, цифрового мошенничества и пиратства, недобросовестного пользования цифровыми услугами, вредоносного контента чревато для научной среды утратой научного приоритета или инновационной монополии, искажением научных данных.
- Сокращение общего по стране количества научных работников и вытеснение с рынка труда ученых, которым не хватает цифровых компетенций.

¹ Категория «когнитивный капитализм» была введена в конце XX в. такими учеными, как Y. M. Boutang, A. J. Burton, R. Florida, A. Fumagalli, A. Gorz, L. Murrau, J. Piag, L. Procopi, Ned. Rossite, E. Rullani, C. Vercellone.

Заключение. Цифровая трансформация сферы науки является неоднозначным процессом, который приведет к разноплановым результатам и последствиям. Кроме повышения скорости извлечения знаний на основе применения цифровых технологий произойдет объединение инструментов анализа, объединение данных и самих ученых. В условиях коэволюции с другими сферами человеческой деятельности это создаст благоприятные условия для развития когнитивного капитализма и потребует нового уровня осознания происходящих процессов, а также разработки новых управленческих и экономических инструментов.

Список литературы

1. *Алейник Н.* Что такое цифровая трансформация, и чем она отличается от цифровизации и Индустрии 4.0 // Rusbase. 11 декабря 2019 г. URL: <https://rb.ru/story/what-is-digital-transformation/>
2. *Даниелян Н. В.* Когнитивный капитализм как новая социально-экономическая концепция // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2016. № 1 (9).
3. *Дергилева Т. В.* Академические библиотеки в свете трансформации и цифровизации науки // Наука, технологии и информация в библиотеках (Libway-2019): Сб. тезисов-докладов Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Е. Б. Артемьевой. 2019.
4. *Драгунова Л. С., Драгунова Е. В., Шиян М. А.* Актуальные тенденции цифровизации научных исследований // Молодежь в науке и предпринимательстве: Сборник научных статей IX Международного форума молодых ученых. Гомель, 2020.
5. *Еришова Т. В.* Концептуализация предметной области «цифровая экономика» как основа развития ее понятийного аппарата // Информационное общество. 2019. № 6.
6. *Ефремов А. А.* Правовые ограничения цифровизации научной деятельности // Юридический мир. 2019. № 2.
7. *Коломейченко А. С., Яковлев А. С., Польшакова Н. В.* Система управления научными исследованиями университета в условиях цифровизации экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 11 (129).
8. *Маратканова Э. М., Шигабиева А. М.* Анализ моделей управления знаниями организации // Экономика в меняющемся мире. IV Всероссийский экономич. форум: Сборник научных трудов. Казань, 2020.
9. *Павель Е. В., Банная Е. В.* О результативности университетских научных конференций // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Т. 9, № 6.
10. *Польшакова Н. В., Коломейченко А. С., Яковлев А. С.* Цифровизация научно-исследовательской деятельности как основной инструмент мониторинга научно-технической работы вуза // Вестник аграрной науки. 2020. № 1 (82).
11. *Попова С. М.* К вопросу о понятии цифровой трансформации науки // Тренды и управление. 2019. № 4. С. 1–16. DOI: 10.7256/2454-0730.2019.4.31941 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=31941
12. *Соколов И.* Цифровая трансформация началась с науки // Коммерсантъ «Наука». Приложение № 54 от 30.11.2018, стр. 39 <https://www.kommersant.ru/doc/3813230>
13. *Суворова С. Д., Теванян А. М.* Вызовы, угрозы и риски цифровизации хозяйствующих субъектов в условиях инновационного развития // Развитие цифровой экономики в условиях деглобализации и рецессии. СПб., 2019.
14. *Чеботарева Е. Э.* Научные исследования в контексте цифровой экономики // International Journal of Open Information Technologies. 2017. Vol. 5, no. 11.
15. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016.
16. *Шрайберг Я. Л.* Информационно-документное пространство образования, науки и культуры в современных условиях цифровизации общества // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 9.
17. *Stehr N.* Arbeit, Eigentum und Wissen: Zur Theorie von Wissensgesellschaften. Frankfurt-am-Main: Suhrkamp, 1994.
18. *Webster F.* Theories of the Information Society. 3rd edition. Oxon, UK: Routledge, 2013.

Николай Александрович Поляков

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Бизнес-инновации в освоении Арктической зоны РФ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы применения бизнес-инноваций и технологических решений российскими компаниями в Арктической зоне РФ. В последние годы наблюдается активизация инновационной деятельности в Арктике. По данным статистического наблюдения, растет число передовых технологий российского бизнеса в производстве; наблюдается рост произведенных инновационных товаров, работ и услуг; задействованы высококлассные специалисты в сфере НИОКР. В статье приведены примеры внедрения технологических инноваций крупных нефтегазовых компаний не только в сфере добычи полезных ископаемых, но и в сфере транспортной инфраструктуры арктических регионов. Автором отмечена необходимость создания условий региональными органами власти для увеличения спроса на технологические инновации и развития приоритетных рынков наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Приведены рекомендации для стимулирования деятельности малого и среднего инновационного предпринимательства на основе инновационно-территориальных кластеров и инновационных научно-технологических центров.

Ключевые слова: бизнес-инновации, технологические инновации, крупномасштабные проекты, инновационно-территориальные кластеры, инновационные научно-технологические центры.

Nickolay A. Polyakov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Business innovations in the development of the Russian Arctic zone

Abstract. The article issues are considered with the application of business innovations and technological solutions by Russian companies in the Arctic zone of the Russian Federation. In recent years, there has been an increase business in innovation activity in the Arctic. According to statistical observation, the number of advanced technologies of Russian business in production is growing; there is an increase in the production of innovative goods, works and services; high-class specialists in the field of R&D are involved. The article provides examples of the implementation of technological innovations of large oil and gas companies not only in the field of mining, but also in the field of transport infrastructure of the Arctic districts. The author notes the need to create conditions of local authorities to increase the demand for technological innovations and the development of priority markets for high-tech products. The author provides recommendations for stimulating the activities of small and medium-sized innovative entrepreneurship on the basis of innovation-territorial clusters, and innovative scientific and technological centers.

Keywords: business innovations, technological innovations, large-scale projects, innovation-territorial clusters, innovative scientific and technological centers.

Актуальность. В сложных природно-климатических условиях и в условиях отсутствия инфраструктурной поддержки для ведения бизнеса в Арктике к деятельности предприятий предъявляются особые нетривиальные подходы управления. В Арктической зоне РФ (АЗРФ), где сосредоточены огромные запасы природных ископаемых (по предварительным данным в АЗРФ концентрация только природного газа от общероссийских запасов составляет более 80 % и 18 % нефти, включая газовый конденсат¹, и это только подтвержденные запасы), необходимо озадачиться вопросами эффективной деятельности хозяйствующих субъектов, проблемами рационального природопользования и задачами построения экономики замкнутого цикла. Особенно это актуально на фоне экономического кризиса и беспрецедентного санкционного давления в энергетической сфере.

¹ Указ Президента РФ № 645 от 26.10.2020 г. «О стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года».

Важно также отметить возможности бизнеса в переработке сырьевой компоненты непосредственно у мест добычи полезных ископаемых, что увеличивает ценность (добавленную стоимость) российских товаров и сокращает логистические циклы и, как следствие, является конкурентным преимуществом отечественного бизнеса на внешних рынках [Родионова, 2011, с. 105]. Ключевым фактором конкурентоспособности компаний и решения задач импортозамещения выступают бизнес-инновации. В последней редакции Руководства Осло дано определение бизнес-инновации. Это новый или улучшенный продукт, или бизнес-процесс (или их комбинация), который значительно отличается от предыдущих продуктов или бизнес-процессов фирмы и который был представлен на рынке или введен в действие этой фирмой². В теории и практике инновационного менеджмента широко используются технологические инновации и рассматриваются с позиции результата инновационной деятельности в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности³. Бизнес-инновации включают технологические нововведения, поэтому будем придерживаться более широкой трактовкой понятия.

Результаты исследования. Применение новых технологий в производственных процессах арктических предприятий позволяет бизнесу выйти на качественно иной уровень развития. В последние годы наблюдается активизация инновационной деятельности в Арктике: по данным статистического наблюдения, растет число передовых технологий российского бизнеса в производстве, наблюдается рост произведенных инновационных товаров, работ и услуг, задействован профессиональный состав «узкоспециализированных» специалистов в области исследований и разработок (табл. 1). Хозяйственная деятельность в Арктике согласуется с планами государственной политики в долгосрочном периоде⁴ и связана с развитием ресурсной базы региона, обеспечением национальной безопасности, экологией, развитием Северного морского пути, что предполагает реализацию народно-хозяйственных, крупномасштабных проектов ресурсодобывающими компаниями, инфраструктурным бизнесом, крупными корпорациями с государственным участием (например, ГК «Росатом») и исполнительными региональными органами государственной власти. Под народно-хозяйственными и крупномасштабными инвестиционными проектами принято понимать «проекты, реализация которых влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, отдельных регионах или отраслях страны»⁵. Важным показателем оценки таких проектов выступают показатели их вклада (прироста) в валовый внутренний и валовый региональный продукт (оценка ВВП и ВРП с учетом реализации проекта).

² OECD/Eurostat (2018), Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en> P. 242

³ Минэкономразвития РФ ФСГС Приказ № 563 от 30.08.2017 Форма федерального статистического наблюдения № 2-МП. Раздел 1. Объем инновационных товаров, работ, услуг; затраты на технологические инновации, за отчетный год [Электронный ресурс]. URL: <https://rulaws.ru/acts/Prikaz-Rosstat-ot-30.08.2017-N-563/> (дата обращения 20.02.2021)

⁴ Указ Президента РФ № 164 от 05.03.2020 г. «Об основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года»

⁵ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. М.: Экономика, 2000. — Утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.1999 № ВК477.

Показатели инновационной активности предприятий в АЗРФ

Наименование статистического показателя	2017	2018	2019
Число используемых передовых производственных технологий	7 570,00	7 719,00	8 470,00
<i>Справочно: Российская Федерация</i>	<i>240 054,00</i>	<i>254 927,00</i>	<i>262 645,00</i>
<i>Доля от общероссийского показателя, %</i>	<i>3,15</i>	<i>3,03</i>	<i>3,22</i>
Внутренние затраты на НИОКР (млн руб.)	3 460,50	4 597,90	4 745,90
<i>Справочно: Российская Федерация (млн руб.)</i>	<i>950 257,30</i>	<i>960 667,90</i>	<i>1 060 589,71</i>
<i>Доля от общероссийского показателя, %</i>	<i>0,36</i>	<i>0,48</i>	<i>0,45</i>
Объем инновационных товаров, работ и услуг (млн руб.)	11 402,50	52 286,60	129 812,10
<i>Справочно: Российская Федерация (млн руб.)</i>	<i>4 166 998,70</i>	<i>4 516 276,40</i>	<i>4 863 381,90</i>
<i>Доля от общероссийского показателя, %</i>	<i>0,27</i>	<i>1,16</i>	<i>2,67</i>
Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки	3 023	3 291	3 302
<i>Справочно: Российская Федерация</i>	<i>707 887</i>	<i>682 541</i>	<i>682 464</i>
<i>Доля от общероссийского показателя, %</i>	<i>0,43</i>	<i>0,48</i>	<i>0,48</i>

Источник: Росстат. Статистическая информация о социально-экономическом развитии Арктической зоны Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/re-gion_stat/calendar1-2020.htm (дата обращения 16.02.2021)

Необходимо также отметить повышенный интерес к освоению минерально-сырьевой базы и к мегапроекту «Северный морской путь» со стороны международных партнеров. Несмотря на санкционные ограничения применения новых технологий в энергетическом секторе экономики, в проектах топливно-энергетического комплекса Арктики заявлены такие компании, как Total, CNPC, CNOOC, Kogaz, Saibu Gas Co и др. Китай же рассматривает Северный морской путь как важный национальный приоритет и составной элемент Морского шелкового пути XXI в. [Шнайдер и др., 2019, с. 136]. Это усиливает проект с позиции судоходной артерии мирового уровня и международной кооперации.

Отдельные примеры внедрения технологических инноваций и неординарных решений российских нефтегазовых компаний требуют особого внимания. Активное участие в разработке новых арктических месторождений принимает ПАО «Газпром», планируемый общий объем добычи газа с новых месторождений в АЗРФ составляет 150 млрд куб. м, компания обладает 30 лицензиями по освоению газовых месторождений на шельфе. Это труднодоступные участки и сложные проекты, некоторые из планируемых месторождений относятся к разряду трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ). Без применения технологических инноваций в разработке новых месторождений задачи освоения ресурсной базы компании не решить. В то же время ПАО «Газпром» выступает инфраструктурным провайдером. С участием компании реализуются крупномасштабные проекты в транспортной сфере: железнодорожное сообщение Обская—Бованенково протяженностью 572 км. Помимо железной дороги в транспортную артерию входят 5 станций, 12 разъездов и 70 мостов, общей протяженностью более 12 км. В аналитическом исследовании фонда Сколково отмечается проект мостового перехода через реку Юрибей, не имеющий аналогов в современной практике мостостроения. Уникальность проекта связана с особенностями конструкции, климатическими, геокриологическими и инженерно-геологическими условиями строительства и эксплуатации. Длина моста — 3,9 км (самое

протяженное мостовое сооружение за Полярным кругом), срок эксплуатации — 100 лет⁶. Необходимо отметить и другие проекты российских компаний в Арктике, в основе которых бизнес-инновации: «Варандейский терминал» — круглогодичный нефтяной терминал ПАО «Лукойл»; промышленный, судостроительный и Арктический кластер и мегапроект «Восток Ойл» ПАО «НК Роснефть»; четвертая производственная линия завода СПГ «Арктический каскад» производительностью 0,9 млн тонн в год ПАО «Новатэк», а также технологии улавливания, утилизации, хранения углекислого газа (cleantech), технологии производства водорода и водородного топлива; морская ледостойкая стационарная платформа «Приразломная» и нефтяной терминал «Ворота Арктики» ПАО «Газпром нефть»; газохимические производства компаний ПАО «Газпром нефть» и ПАО «Лукойл»; создание уникального атомного ледокола проекта 10510 «Лидер» ФГУП «Атомфлот»; первая в мире плавучая атомная теплоэлектростанция «Академик Ломоносов» проекта 20870 ГК «Росатом» и др.

Северный морской путь и его обустройство дают мощный толчок развитию отраслей судостроения и атомной энергетики. Строительство новых портов, выработка технологий для обеспечения их круглогодичной навигации, развитие атомно-ледокольного строительства и привлечение квалифицированных кадров являются ключевыми задачами мегапроекта [Митина, 2020, с. 47]. По отдельности и в целом эти, и другие народнохозяйственные крупномасштабные проекты определяют вектор экономического развития арктических субъектов РФ и страны в целом.

Развитие бизнеса на основе инноваций актуально не только для крупных компаний. Малые и средние предприятия активно реализуют проекты в Арктике, являясь ключевым звеном в цепи инновационных процессов. Бизнес способен гибко встраиваться в крупные проекты, реагировать на потребности и задачи региональной экономики. Активизировать деятельность малого и среднего предпринимательства в регионе возможно благодаря созданию комфортных условий для ведения бизнеса [Поляков, 2020, с. 610]. Также необходимо формировать спрос на технологические инновации, развивать приоритетные рынки наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Инновационно-территориальные кластеры предприятий способны решать поставленные задачи. Исходя из потребностей экономики арктических регионов, целесообразно сконцентрироваться на следующих приоритетных направлениях инновационной деятельности:

- информационно-коммуникационные технологии;
- микроэлектроника, радиоэлектроника и приборостроение, включая навигационное оборудование;
- геологоразведка;
- нефте-газопереработка;
- промышленное машиностроение;
- новые материалы, изделия и технологии для применения в условиях Арктики;
- судостроение;
- охрана окружающей среды;
- связь и телекоммуникации;
- энергетическая безопасность, автономные источники питания, возобновляемые источники энергии.

В России существует опыт построения кластеров, определены механизмы государственной поддержки, в 2012 г. сформирован перечень инновационно-территориальных

⁶ Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО. Том 2. Деятельность крупных нефтегазовых компаний в Арктической зоне России. С. 11 [Электронный ресурс]. URL: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/Research/SKOLKOVO_EneC_RU_Arctic_Vol2.pdf (дата обращения 24.02.2021).

кластеров⁷. Научно-технологическая деятельность предприятий определена в тесном взаимодействии с ведущими университетами нашей страны⁸ на основе инновационных научно-технологических центров. Это примеры создания технологической долины МГУ, ИНТЦ СПбГУ «Невская дельта», «Хайпарка» Университета ИТМО, ИНТЦ в области энергетики и нефтегазодобычи СПбМГТУ и Горного университета и др. Деятельность центров построена по принципу развития научно- инновационных направлений (кластеров). Малые инновационные предприятия университетов способны решать задачи бизнеса в АЗРФ. Однако, важно создавать условия для формирования инновационно-территориальных кластеров непосредственно в регионах российской Арктики, например в административных центрах субъектов РФ.

Список литературы

1. *Митина Н. Н.* Развитие Арктики: предложения и проекты // Neftegaz.Ru. 2020. № 5(101). <https://magazine.neftegaz.ru/upload/iblock/479/479c92ec3a761104e41e0f39ec29d3b5.pdf> (дата обращения 20.02.2021).
2. *Поляков Н. А.* Применение технологических инноваций в развитии Северного морского пути // Материалы Международного экономического симпозиума. 2020. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2020.
3. *Родионова Е. В.* Стратегическое управление организациями: историко-теоретические аспекты. Йошкар-Ола: Изд-во МарГТУ, 2011.
4. *Шнайдер О. В., Петров А. М., Боровицкая М. В.* Система оценки рисков, обусловленных влиянием суровых климатических условий на экономику Арктической зоны Российской Федерации // Экономические науки. 2019. № 2(171). DOI: 10.14451/1.171.134.

⁷ Поручение Председателя Правительства Российской Федерации № ДМ-П8-5060 от 28 августа 2012 г.

⁸ Федеральный закон № 216-ФЗ от 29 июля 2017 г. «Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

*Курт Кнут Рихтер,
Надежда Викторовна Пахомова*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Влияние COVID-19 на экономику и постковидные перспективы: взгляд лидеров бизнеса

Аннотация. Авторы вслед за экспертами анализируют позитивные и негативные последствия пандемии COVID-19 для экономики развитых и развивающихся стран с учетом их специфики и общих черт. Основой анализа служат результаты опроса лидеров бизнеса из 126 стран, которые были обобщены при подготовке Глобального отчета по конкурентоспособности 2020 ВЭФ. При изучении общих факторов, которые, несмотря на возникшие трудности, помогли обеим группам стран оставаться жизнеспособными, было обращено внимание на цифровизацию и наличие у широких групп населения цифровых навыков, на состояние системы социальной защиты и здравоохранения, а также устойчивость финансовой системы. При анализе постковидной экономики было поддержано мнение, согласно которому ей будут свойственны радикальные изменения, в том числе в области социальной защиты и устранения несправедливого социально-экономического неравенства. Эти запросы должны быть оперативно учтены не только правительством, но и крупным бизнесом, включая российский. Перед бизнесом стоит задача переориентации на потребности своих клиентов и сотрудников в качестве условия инвестирования в долгосрочный рост и поддержания им глобальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: пандемия COVID-19, постковидная экономика, социальная защита населения, ориентация бизнеса на стейкхолдеров, цифровые технологии, роль государства.

*Kurt K. Richter,
Nadezda V. Pakhomova*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The Economic Impact of COVID-19 and the Post-COVID Perspectives: Business Leaders Voice

Abstract. The authors, following the experts, analyze the positive and negative consequences of the COVID-19 pandemic for the economies of developed and developing countries, taking into account their specificity and common features. The analysis is based on the results of a survey of business leaders from 126 countries, which were summarized in the preparation of the WEF 2020 Global Competitiveness Report. In examining the commonalities that, despite the difficulties that have arisen, have helped both groups of countries remain viable, attention was drawn to the digitalization factor and the availability of digital skills among large groups of the population, the state of the social protection and health care systems, and the resilience of the financial system. When analyzing the post-like world, the authors joined the opinion that it will be characterized by radical changes, including in the field of social protection and the elimination of unfair socio-economic inequality. These requests must be promptly taken into account not only by the government, but also by big business, including Russian. Businesses face the challenge of reorienting themselves to the needs of their customers and employees as a condition for investing in long-term growth and maintaining global competitiveness.

Keywords: COVID-19 pandemic, post-COVID economy, social protection of the population, stakeholder business orientation, digital technologies, the role of the state.

Отправной позицией при изучении воздействия COVID-19 на экономику с учетом разграничения его положительных и отрицательных последствий служит тот факт, что глобальная пандемия нарушила деловую активность во всем мире, но ее воздействие было различным в развитых и развивающихся странах в зависимости от экономического положения соответствующих регионов. Подобный вывод подтверждают результаты опроса, проведенного в рамках подготовки Глобального отчета по конкурентоспособности 2020 Всемирного экономического форума в период с февраля по июль 2020 г., который включил ответы более 11 тыс. руководителей предприятий из 126 стран [Ang, 2021].

Как показал опрос, в странах с развитой экономикой основными факторами, обусловленными COVID-19 и оказывавшими негативное воздействие на экономику, стали ухудшение конкуренции, ослабление взаимодействия (кооперирования) компаний и сложности с набором квалифицированного персонала. В количественном выражении негативное воздействие данных факторов на экономику в 2020 г. по сравнению со средними значениями в предшествующие три года было следующим: ослабление конкуренции в сетевых профессиональных услугах, а также в торговле (–2,9 %; –2,3 и –1,8 % соответственно); затруднение кооперации между компаниями (–2,6 %); снижение доступного для найма квалифицированного персонала (–1,5 %). Ухудшение условий для конкуренции опрошенные лидеры бизнеса связали с господством крупнейших цифровых платформ, что было отнесено в рамках других исследований к общим негативным факторам и для развивающихся стран [Пахомова и др., 2020], с доминированием в интернет-торговле ограниченного числа участников при росте продаж крупнейших розничных сетей, включая Amazon, а также с трудностями, характерными для традиционных магазинов при переориентации торговли на дистанционный формат.

К числу ведущих факторов, которые оказывали позитивное воздействие на экономику, были отнесены: ответственное отношение к реализации необходимых перемен со стороны правительств (+8,2 %); улучшение кооперации внутри компаний (+4,6 %), и это несмотря на ухудшение межфирменного взаимодействия; доступность венчурного капитала (+4,4 %); развитая система социальной защиты (+4,2); устойчивость банков (+4,0 %).

Наиболее острыми проблемами, с которыми столкнулись развивающиеся страны в 2020 г., и их негативное воздействие были следующие: издержки бизнеса, связанные с преступлениями и насилием (–2,5 %); независимость судей (–2,4 %); организованная преступность (–1,2 %); доминирование на рынке крупных компаний (–0,6 %); степень доверия к политикам (–0,4 %). Причем, поскольку, согласно опросам в 2018 и 2019 гг., издержки бизнеса от организованной преступности и насилия имели тенденцию к снижению, ВЭФ полагает, что в этих областях обусловленное COVID-19 негативное воздействие является временным и не отражает долгосрочную тенденцию.

Оценки положительных факторов для развивающихся стран частично совпали с таковыми для развитых, и к ним были отнесены следующие: улучшение кооперации внутри компаний (+6,9 %); реакция правительства на изменения (+6,8 %); эффективность услуг железнодорожного транспорта (+5,9 %); доступность венчурного капитала (+5,9 %); возможности страны по привлечению талантов (+5,8 %) [Ang, 2021].

В ходе проведенного по результатам опроса исследования также были выявлены общие черты, которые помогли как развитым, так и развивающимся экономикам сохранить свою жизнеспособность или устойчивость (resilience), невзирая на возникшие трудности. К числу этих факторов были отнесены:

- 1) цифровизация экономики и наличие цифровых навыков (в условиях, когда социальное дистанцирование стало ключевым ответом на пандемию, страны, опе-

ративно создавшие возможности для удаленной работы, например Нидерланды, Новая Зеландия и Финляндия, приобрели преимущества по отношению к другим государствам);

- 2) системы социальной защиты и финансовая устойчивость (в лучшем положении оказались страны со сложившимися системами поддержки компаний и граждан, включая Данию и Норвегию, которые оказали серьезную социальную поддержку домохозяйствам, а также Тайвань и США, реализовавшие, благодаря сильной финансовой системе, широкомасштабные программы стимулирования бизнеса);
- 3) балансировка приоритетов здравоохранения с экономической и налогово-бюджетной политикой (ее облегчало наличие относительно стабильных политических рамочных условий, что было характерно для Сингапура, Люксембурга, Австрии и Объединенных Арабских Эмиратов);
- 4) сильная система здравоохранения, поддержанная НИОКР, обеспечила широкий доступ населения к медицинским услугам, необходимым во время пандемии [Ibid].

Что касается содержания этих факторов с учетом развития ситуации в текущем году, то для успешного преодоления последствий пандемии коронавирусной инфекции также требуются развитая фармацевтическая промышленность, способная масштабировать инновационные препараты, используемые для вакцинации населения, подготовленность инфраструктуры к массовой вакцинации населения, продуманная логистика, а также готовность к вакцинации населения, которая определяется и уровнем его доверия к системе здравоохранения [Огородникова, 2021].

Важным и для бизнеса, и для правительств является вопрос о том, как оценивают лидеры мирового бизнеса постковидный мир. Для подобных оценок необходимо выяснить, останутся ли и в 2021 г. традиционные характеристики конкурентоспособности эффективными показателями сильной экономики, или после пандемии ориентиры успеха могут измениться. Ясно, что в мире происходят фундаментальные изменения, которые начались до пандемии, и они будут продолжаться и после COVID-19. Как отмечал в свое время либеральный экономист Милтон Фридман, кризисы приводят к переменам, но направление перемен, как правило, открыто. Что касается наблюдаемых ныне перемен, то, как отмечают немецкие эксперты, они происходят не снизу, а из середины, не из идеологии, а из сложившихся в условиях пандемии обстоятельств, под воздействием которых экономическое мышление во всем мире смещается влево. [Schieritz, Pausch, 2021].

Так, издаваемая в Лондоне газета «Financial Times» полагает, что привилегии богатых должны быть тщательно изучены и что государство должно играть активную роль в экономике. Глава ВЭФ Клаус Шваб выступает за глобальный налог на богатство. Президент США инвестирует триллионы в экономику и поднимает минимальную заработную плату до 15 долл. в час. О «растущем неравенстве» в мире и борьбе с изменением климата в качестве своей «главной цели» объявил и МВФ. Данная международная организация, ослабляя свои требования, допускает, что для экологической трансформации национальной экономики возможен более высокий государственный долг с целью реализации необходимых инвестиций, в том числе в зеленые проекты. Защита от климатических потрясений, кроме того, является инструментом справедливого распределения ресурсов в обществе, поскольку экологические преобразования принесут населению «миллионы хорошо оплачиваемых рабочих мест» [Ibid].

Отметим, что подобные повороты влево, которые сопровождаются ослаблением акцента на либеральные ценности и признанием целесообразности усиления регулирующей роли государства, были характерны и для прошедших ранее мировых финансово-

экономических кризисов, включая кризис 2007–2008 гг. [Пахомова, Рихтер, 2009]. Однако отличительной чертой нынешнего кризиса стал его неэкономический характер, что затрудняет оценку скорости восстановления и влияния правительственных антикризисных мер на экономическую динамику [Перспективы восстановления..., 2020, с. 7].

Остроту ситуации по России и настоятельность решения проблемы углубляющегося неравенства иллюстрируют следующие данные Росстата: на фоне пандемического кризиса по итогам 2020 г. реальные располагаемые доходы россиян упали на 3,5 %, и в настоящее время они отстают более чем на 10 % от уровня 2013 г. Число живущих за чертой бедности выросло по отношению к 2019 г. на 400 тыс. человек и составило 19,6 млн россиян (13,3 % населения страны). Эксперты напоминают, что ранее задача снижения уровня бедности до 6,6 % ставилась на 2024 год; летом 2020 г. эта цель была отодвинута на 2030 год [Старостина, Ткачев, 2021]. И хотя в период кризиса, вызванного пандемией, правительством России был реализован ряд целенаправленных мер, в том числе по поддержке семей с детьми, а также дополнительного стимулирования работающих в зоне пандемии врачей и другого медицинского персонала, сложившаяся ситуация, которая затрагивает в той или иной мере все без преувеличения население страны, требует системных решений и продуманных, последовательно реализуемых реформ. К их числу относится реформа пенсионного обеспечения, в том числе работающих пенсионеров, а также системы оплаты работников, занятых в бюджетной сфере, которая в ее нынешнем виде является одним из источников углубляющегося социально-экономического неравенства. Решение этих назревших проблем будет поддерживать и восстановление экономики в рамках постковидного цикла [Перспективы восстановления..., 2020, с. 7–8].

Свойственные постковидному миру изменения в определенной мере носят фундаментальный характер, затрагивая систему ценностей и базовые принципы взаимоотношений людей. И эти изменения должны быть учтены как правительствами развитых и развивающихся стран, так и бизнесом, если он желает сохранить доверие со стороны потребителей своих товаров и услуг, как и персонала. К числу запросов общества, отмечают эксперты, относится необходимость смены бизнесом своей базовой парадигмы, путем перехода от культуры «прежде всего прибыль» к культуре «прежде всего люди». Такая постановка вопроса может показаться чрезмерно радикальной и перекликаться с некоторыми из принципов социализма. Но ставить людей на первое место не означает конец экономической модели капитализма; скорее, таким путем формируются условия для его долгосрочного существования [Smith, 2020].

Аналогично компания, которая ставит во главу угла потребности своих клиентов и сотрудников, на самом деле инвестирует в свой долгосрочный рост, а не ограничивает его. Сотрудники, которые понимают, что компания действительно заботится об их благополучии, доверяют своей компании и становятся более лояльными и заинтересованными в делах бизнеса. В то же время клиенты положительно реагируют, когда компания развивает культуру, ориентированную на людей. Они понимают, что компания искренне заботится об их интересах и становятся лояльными клиентами. Постоянные клиенты и верные сотрудники ценятся на вес золота, закладывая прочную основу для успешного бизнеса [Ibid].

Основы такой модели бизнеса и отношения к клиентам стали формироваться еще в начале XXI столетия в рамках перехода к корпоративной ответственности, особенно что касается ответственного отношения к окружающей среде. Далее эта модель получила развитие в ESG-принципе (ориентация компании на высокие стандарты экологической ответственности, социальной активности и качественного, отвечающего требованиям открытости управления), который получил признание, как и определенное распространение среди лидеров российского бизнеса [Гаврилов, 2020]. Однако принципиальным событием в этом направлении стало Заявление об обновлении корпоративных целей, с

которым 19 августа 2019 г. выступили руководители более 180 крупнейших корпораций США (в их числе Amazon, Apple, AT&T, Bank of America, Boeing, Coca-Cola, Comcast, Exxon Mobil, Ford, General Motors, Goldman Sachs, Johnson & Johnson, Lockheed Martin, Mastercard и др.). Если раньше приоритетной целью компаний значилась максимизация прибыли акционеров, то отныне цель бизнеса, согласно данному Заявлению, должна объединить интересы всех стейкхолдеров, отражая обязательства по созданию долгосрочной ценности и удовлетворению потребностей всех заинтересованных сторон. Речь идет о приверженности созданию ценности для клиентов, инвестициям в сотрудников, о честной и этичной работе с поставщиками, поддержке сообществ, в которых работают компании. Причем при перечислении важным является и порядок приоритетных задач, согласно которому на первом месте должны находиться интересы людей, а уже потом прибыль [Business Roundtable..., 2019].

Эксперты в связи с этим обсуждают шаги, которые должны быть сделаны бизнесом для восприятия культуры «на первом месте интересы людей». Следование данным этическим принципам оказывает прямое влияние на то, как организация ведет бизнес и как она управляет цепочками поставок. Цепочки поставок должны быть устойчивыми, чтобы справиться с потрясениями, вызванными сбоями, и гибкими, чтобы иметь возможность быстро реагировать, успешно адаптируясь даже к столь серьезным и разрушительным событиям, как пандемия. Устойчивость плюс маневренность равны адаптируемости.

Предлагается держать в поле зрения восемь шагов для достижения и поддержания бизнесом состояния устойчивости и гибкости в постковидный период: 1) создать видение будущего и культуру подлинной сквозной прозрачности; 2) использовать технологии, соответствующие видению будущего, включая искусственный интеллект; 3) реализовывать в масштабах компании программу непрерывного совершенствования; 4) делать акцент на планирование спроса, а не на прогнозирование; 5) сегментировать свою базу поставщиков и клиентов; 6) разработать план анализа рисков цепочки поставок; 7) перейти от закупок к снабжению и сотрудничеству; 8) внедрить современные системы планирования продаж и операционного менеджмента [Smith, 2020].

Понятно, что эти расширенные ориентиры и новые акценты должны стать приоритетом в постковидном мире и для российских компаний. Часть из них, как уже отмечалось, ориентирована на ESG цели, что облегчает решение данной задачи. В любом случае, предстоящие изменения не носят косметического характера, они предполагают модернизацию реализуемых компаниями моделей стратегического менеджмента, включая конкурентную, операционную и финансовую стратегии.

Список литературы

1. *Гаврилов В.* Зеленая повестка. Как России снизить ESG-риски. 17.07.2020.
2. <https://sber.pro/publication/zelenaia-povestka-kak-rossii-snizit-esg-riski> (дата обращения 21.01.2021).
3. *Нагаев К.* Главы крупнейших корпораций США отказались считать прибыль главной целью. 20.08.2019. <https://www.rbc.ru/business/20/08/2019/5d5b40de9a7947f157ec8aa1> (дата обращения: 22.02.2021).
4. *Огородникова Е.* Почему буксует вакцинация от коронавируса в России. 22.02.2021 // <https://www.kp.ru/daily/27243/4371099/> (дата обращения 22.02.2021).
5. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. Б.* Энергетический переход и трансграничное углеродное регулирование: риски и шансы для экономики России // Проблемы современной экономики. 2020. Вып. 4 (76). С. 164–170.
6. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Чернова Е. Г., Малышков Г. Б.* Конкурентная политика и ее приоритеты в условиях цифровизации и «поствирусного» экономического цикла: опыт России и Евросоюза // Проблемы современной экономики. 2020. Вып. 3 (75). С. 20–27.
7. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К.* Мировой кризис, ответственность ученых и драйверы развития экономической науки // Вестник Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. 2009. № 3. С. 12–20.

8. Перспективы восстановления экономического роста в России // Вопросы экономики. 2020. № 7. С. 5–50.
9. Старостина Ю., Ткачев И. Росстат оценил масштаб снижения реальных располагаемых доходов россиян. <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53?> (дата обращения: 22.02.2021).
10. Ang C. The Economic Impact of COVID-19: Positives and Negatives.07.01.2021 https://www.supply-chain247.com/article/business_leaders_voice_the_economic_impact_of_covid19/?oly_enc_id=0917J1538689J0E (дата обращения 22.02.2021).
11. Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote ‘An Economy That Serves All Americans’. Aug 19, 2019 // <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans> (дата обращения: 22.02.2021).
12. Schieritz M., Pausch R. Ökonomie in der Corona-Krise: Mehr Staat, weniger Markt? <https://www.zeit.de/2021/08/oekonomie-corona-krise-pandemie-umdenken-kapitalismus-sozialstaat-markt/komplettansicht> (дата обращения 22.02.2021).
13. Smith G. A. Fundamental Supply Chain Changes in a Post-COVID-19 World. https://www.supply-chain247.com/article/fundamental_supply_chain_changes_in_a_post-covid19_world/supply_chain / 30.11.2020 (дата обращения 22.02.2021).

*Светлана Анатольевна Самусенко,
Иван Александрович Дробышев*

Сибирский федеральный университет,
Российская Федерация, 660041, Красноярск, Свободный проспект, 79

Анализ сетевых взаимодействий и трансфера технологий в возобновляемой энергетике России

Аннотация. В работе представлены результаты сравнительного анализа сетевых взаимодействий в процессах трансфера знаний и технологий в солнечной и ветроэнергетике России. Актуальность исследования обусловлена отставанием России от мирового процесса глобальной энергетической трансформации и необходимостью форсированного развития отрасли через механизмы трансфера инноваций. Для сравнительного анализа были визуализированы две группы сетей: сети генерации знаний и технологий, построенные на основе патентных данных, и сети использования знаний и технологий, построенные на основе вторичных архивных источников. Результаты показали полное несовпадение конфигураций и узлов сетей, что обусловлено факторами импорта зрелых комплексных технологий, контроля рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ) транснациональными корпорациями, точечными инновационными решениями российских производителей знаний и технологий. Перспективы включения отечественных технологий в развитие отрасли связаны с требованием локализации производства, освоением новых рынков и адаптацией существующих технологий.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, солнечная энергетика, ветроэнергетика, сетевые взаимодействия, трансфер технологий.

*Svetlana Anatolyevna Samusenko,
Ivan Alexandrovich Drobyshev*

Siberian Federal University,
Svobodny prospect, 79 , Krasnoyarsk, 660041, Russian Federation

Analysis of network interactions and technology transfer in the renewable energy sector in Russia

Abstract. The paper presents the results of a comparative analysis of network interactions in the transfer of knowledge and technologies in solar and wind energy in Russia. The relevance of the study is due to Russia's lag behind the global process of global energy transformation and the need for accelerated development of the industry through the mechanisms of transfer of innovations. For comparative analysis, two groups of networks were visualized: networks for generating knowledge and technologies based on patent data, and networks for using knowledge and technologies based on secondary archival sources. The results showed a complete mismatch of the configurations and network nodes, which is due to the factors of import of mature complex technologies, control of the renewable energy sources (RES) market by transnational corporations, point innovative solutions of Russian producers of knowledge and technologies. Prospects for the inclusion of domestic technologies in the development of the industry are associated with the requirement of localization of production, the development of new markets and the adaptation of existing technologies.

Key words: renewable energy, solar energy, wind energy, network interactions, technology transfer.

Благодарность: Исследование выполнено при поддержке VolkswagenStiftung (Германия) в рамках научного проекта «Institutions, Networks, Knowledge Transfer, and Innovations: A Comparison of the Development of the Green Economy in Ukraine, Russia, and Germany».

Введение. Возобновляемая энергетика входит в число лидеров мирового экономического роста: в 2019 г. чистый прирост глобальных мощностей солнечных электростанций в 2,5 раза превысил аналогичный показатель для угольной и газовой генерации¹; в первом полугодии 2020 г. доля энергии солнца и ветра составила 33 % от энергетического производства Великобритании, 21 % — Европейского союза, 12 % — США, 10 % — Китая и Индии²; по итогам 2020 г. доля ВИЭ в производстве электричества в Германии превысила 50 %³. Вопреки мнению о развитии ВИЭ как способе преодоления дефицита природных ресурсов страны — экспортеры углеводородов (Норвегия, Канада, Саудовская Аравия, ОАЭ, Оман, Катар, Иран) активно развивают альтернативную энергетику. Эти планы также продвигаются транснациональными корпорациями, такими как British Petroleum, стремящимися к диверсификации продуктовых портфелей.

Россия занимает четвертое место в мире по производству электроэнергии⁴, но при этом слабо включена в глобальный энергетический переход: на начало 2020 г. доля установленной мощности солнечной и ветроэнергетики в объединенной энергосистеме РФ составляла 0,62 %, тогда как доля в энергобалансе за 2019 г. — лишь 0,15 %⁵. В энергетической стратегии РФ⁶ глобальный энергетический переход рассматривается как вызов развитию экспортоориентированных отраслей, а основной проблемой использования ВИЭ называется «их недостаточная экономическая конкурентоспособность». Такой подход может уже в ближайшие годы изолировать страну от мировых технологических трендов и глобальных рынков сбыта. В связи с этим представляется актуальным анализ положительного опыта развития возобновляемой энергетики в России через призму отраслевых сетевых взаимодействий и их посредничества в трансфере знаний и технологий.

Обзор литературы. Экосистемный подход утверждает, что ключевые факторы конкурентоспособности находятся за пределами фирмы и связаны с ее включенностью в предпринимательские сети [Spigel, 2015, p. 51]. Принадлежность к сети предоставляет ее участникам доступ к ресурсам, включает их в институциональную среду, облегчает сотрудничество и формализует обмен знаниями. Сети — это форма организации социального капитала [Burt, 2000], способ представления социальных систем, в рамках которого формируются прямые и косвенные связи между акторами [Borgatti et al., 2013]. Распространение ресурсов и информации в сетевых взаимодействиях происходит через «локальные мосты» (*local bridges*) — связи сети, представляющие собой наикратчайший путь между двумя не связанными напрямую акторами [Granovetter, 1973]. Связи в сети могут быть сильными (между акторами, которые находятся в постоянном контакте) и слабыми (контакты поверхностны и нерегулярны). При этом мостами являются только слабые связи: в таких сетях охват, диффузия и амплитуда распространения намного выше [Granovetter, 1973]. Слабые связи способствуют распространению знаний и информации, что важно для генерации инноваций [Owen-Smith and Powell, 2008]. В то же время

¹ URL: Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF. 2020. Global Trends in Renewable Energy Investment 2020 (дата обращения 27.01.2021).

² Ember — Wind And Solar Now Generate One-Tenth Of Global Electricity. Global half-year electricity analysis, August 2020.

³ По оперативным данным системных операторов Германии: данным сайта Fraunhofer ISE: energy-charts.de (дата обращения 27.01.2021).

⁴ Источник: IEA Key World Energy Statistics 2020. URL: <https://www.iea.org/reports/key-world-energy-statistics-2020> (дата обращения 27.01.2021).

⁵ Отчет о функционировании ЭЭС России в 2019 году. https://soups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2020/ups_rep2019.pdf (дата обращения 27.01.2020).

⁶ Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523-р.

сильные связи открывают участникам доступ к недостижимым вне сети ресурсам: финансам, технологиям, инфраструктуре. Устойчивая предпринимательская экосистема характеризуется сильными внутригрупповыми и слабыми межгрупповыми и внешними связями [Neumeyer et al., 2018]. Качество предпринимательской экосистемы измеряется через сетевые характеристики плотности, подвижности, связанности, разнообразия [Stangler, Bell-Masterson, 2015]. Так, высокая степень связанности (интенсивности сотрудничества) обозначает, что организации могут извлекать прибыль из членства в сети, не являясь ее центром; чем более связанной является сеть, тем большие выгоды получают ее члены [Gulati and Gargiulo, 1999].

Как показывают эмпирические исследования, в странах традиционного капитализма предпринимательские сети, через которые передаются знания и технологии, носят преимущественно горизонтальный характер и отличаются плотностью, тогда как в постсоциалистических государствах они по большей части иерархичны, вертикальны и выстраиваются по инициативе государства [Rüffer et al., 2015]. Исследование сетевых взаимодействий в отраслях возобновляемой энергетики позволит оценить степень связанности ее участников, плотность сети, наличие центральных акторов, а также пути распространения знаний и технологий.

Методы исследования. В качестве объекта исследования мы выбрали две группы сетей в отрасли возобновляемой энергетики России: ветроэнергетику и солнечную энергетику. Именно эти две подотрасли можно считать относительно зрелыми, так как они имеют наибольшую установленную мощность и характеризуются устойчивыми темпами роста.

На первом этапе работы нами были построены сети создания знаний и технологий через патентные исследования. Для этого доступная патентная информация, полученная из баз данных Espacenet и ФИПС⁷ по кодам поиска для российских заявителей, была преобразована в формат, включающий параметры: (а) имена авторов и имена / названия правообладателей патентов, (б) год установления приоритета, (в) тип правообладателя (физическое лицо, фирма, исследовательский институт), (г) количество патентов. На основании этой информации строились сетевые графы связей между авторами и заявителями патентов для каждой отрасли.

На втором этапе исследования нами были построены сети использования знаний и технологий на основе анализа вторичных архивных данных о соглашениях по обмену знаниями, технологиями, совместной деятельности по строительству объектов солнечной и ветровой генерации, включавших обмен знаниями и технологиями, а также иных каналах трансфера (совместных образовательных программах, конференциях, практиках, специальных инвестиционных контрактах). Первичными данными для построения сетей стали пресс-релизы участников рынка, бюллетени общественных организаций (например, Российской ассоциации ветроэнергетики), портфолио инновационных проектов, данные публичной нефинансовой отчетности. Визуализация и последующий анализ сетей проведены при помощи программного продукта UCINET⁸. Далее было проведено сравнение сетей генерации знаний и технологий и сетей использования знаний и технологий.

⁷ База данных Европейского патентного офиса Espacenet. <https://worldwide.espacenet.com/> База данных Федерального института промышленной собственности (ФИПС). <https://www.fips.ru/> (дата обращения 29.01.2021).

⁸ Borgatti S. P., Everett M. G. and Freeman L. C. 2002. Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies. URL: <https://sites.google.com/site/ucinetsoftware/home> (дата обращения 28.01.2021).

Результаты и их обсуждение. На рис. 1 приведены образцы сетей генерации знаний и технологий в солнечной энергетике, полученные по данным систематизации патентной информации, на рис. 2 — визуализированная сеть использования знаний и технологий в солнечной энергетике, построенная на основе вторичных архивных данных (размер значка актора указывает на степень его централизации).

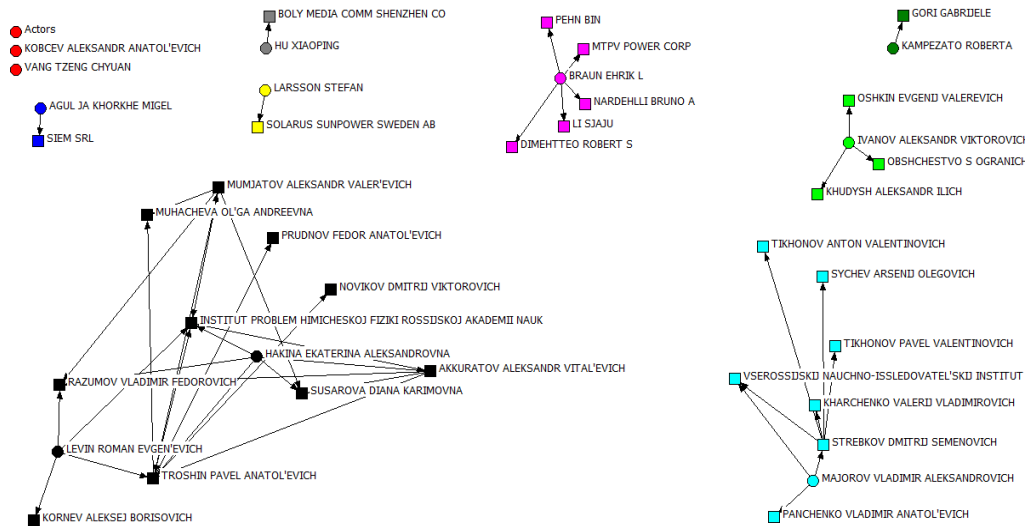


Рис. 1. Визуализация сетей генерации знаний и технологий в солнечной энергетике России, построенных на основе патентных данных

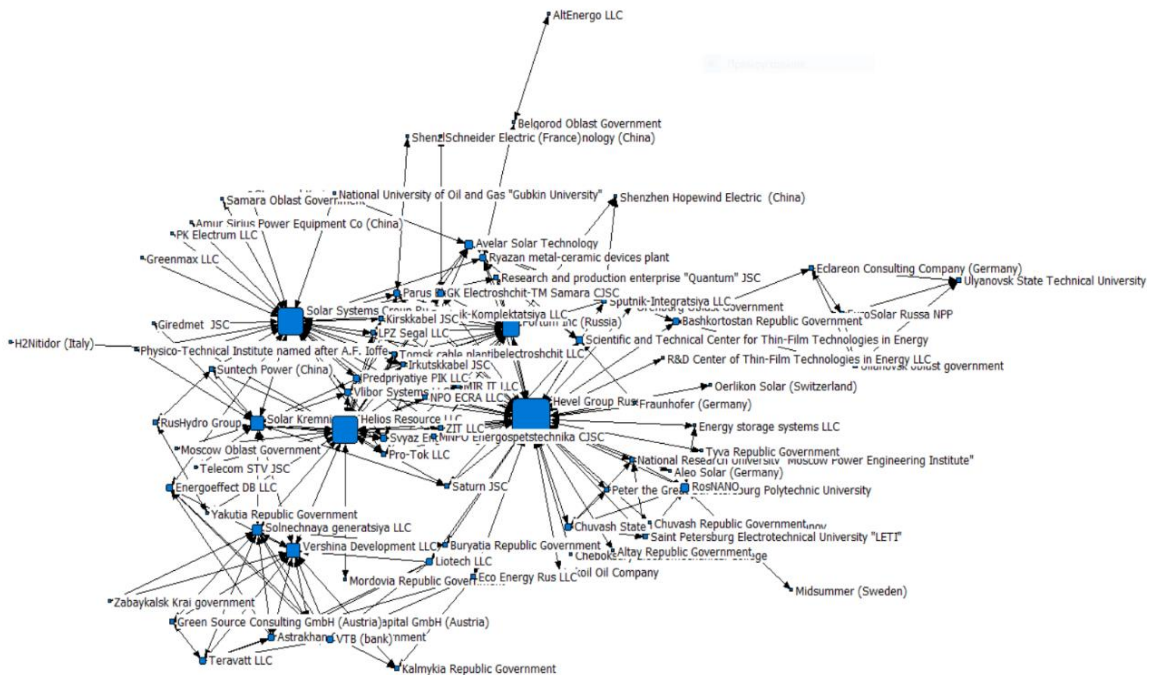


Рис. 2. Визуализация сетей использования знаний и технологий в солнечной энергетике России, построенных на основе вторичных архивных данных

На рис. 3 приведены образцы сетей генерации знаний и технологий в ветроэнергетике, полученные по данным систематизации патентной информации (цветом выделены и подписаны фирмы либо исследовательские / образовательные институты, часто явля-

ющиеся сетобразующими; физические лица в каждой сети — общего цвета и без подписи); на рис. 4 — сеть использования знаний и технологий в ветроэнергетике, построенная на основе вторичных архивных данных.

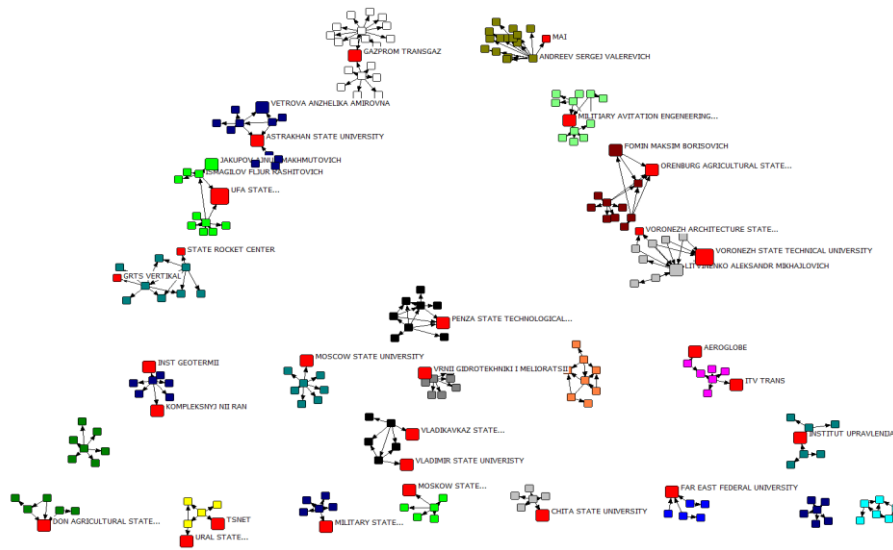


Рис. 3. Визуализация сетей генерации знаний и технологий в ветроэнергетике России, построенных на основе патентных данных (наиболее крупные сети)

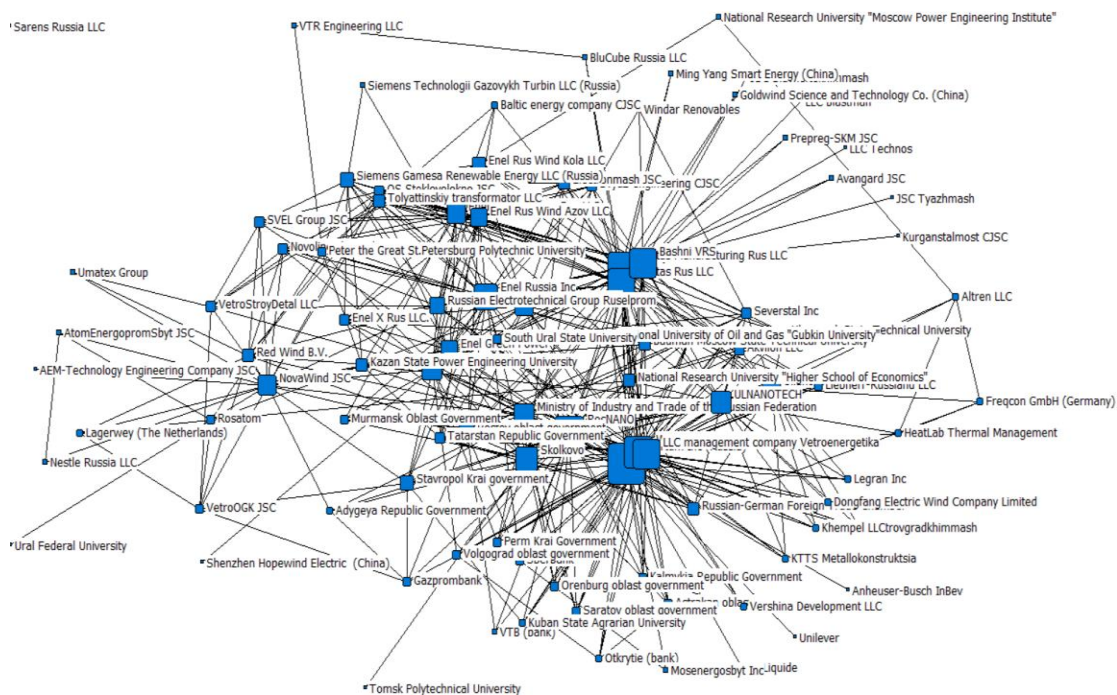


Рис. 4. Визуализация сетей использования знаний и технологий в ветроэнергетике России, построенных на основе вторичных архивных данных

Как показывают результаты визуализации и сравнительного анализа сетей генерации и использования знаний в солнечной и ветроэнергетике России, основные акторы (узлы) сетей, связи между ними, а также сетевые характеристики (плотность, центральность) процессов не совпадают. Такие расхождения обусловлены рядом факторов.

1. Исследуемая отрасль возобновляемой энергетики является новой для страны (основы нормативного регулирования ВИЭ начали формироваться лишь в 2008 г.) и зрелой — для мира. По этой причине при формировании солнечной и ветроэнергетики, строительстве мощностей использовались уже известные, хорошо зарекомендовавшие себя технологии, трансфер которых осуществлялся инвесторами и застройщиками от ведущих западных компаний — поставщиков оборудования. Часто инвесторами выступали российские дочерние компании транснациональных корпораций, лидирующих на рынках ВИЭ. Этот фактор объясняет формирование нескольких централизованных «кустов» внутри сетей солнечной энергетики (эгосети, образованные вокруг международных групп «Хевел», «Солар Системс», Helios Resource, «Вершина Девелопмент») и ветроэнергетики (эгосети групп «Фортум» и РосНАНО; групп «Энел» и Siemens Gamesa; группы «Росатом» и «Новавинд», адаптирующие технологии голландской компании Lagerwey). При формировании рынков ВИЭ Россия закупила уже известные комплексные технологии машиностроения объектов ветро- и солнечной генерации, технологии производства оборудования и монтажа объектов.

2. Важный фактор, определяющий конфигурацию сетей трансфера знаний и технологий в ВИЭ, — это требование локализации производства оборудования для возобновляемой энергетики на территории России⁹. Основные потоки импортируемых группами компаний — лидеров отрасли технологий направлены на создание отрасли (и рынка) высокотехнологичного машиностроения, текущая емкость которого оценивается в 250 млрд руб. Однако импорт готовых зрелых комплексных решений ограничил возможности коммерциализации разработок российских производителей инноваций, предлагающих локальные точечные решения, как следует из проведенного нами исследования патентных баз.

3. Необходимость значительных инвестиций в машиностроение, потребность в переподготовке кадров для новой отрасли, адаптации технологий к климатическим и географическим особенностям России предопределила активное участие в этих процессах институтов развития (РосНАНО, Сколково) и органов государственной власти и управления. Последние зачастую участвуют в консорциальном финансировании процессов трансфера технологий через механизмы специальных инвестиционных контрактов (СПИК).

4. Строительство объектов солнечной и ветроэнергетики не может быть основано на типовых решениях и требует адаптации технологий. В частности, перед строительством ветропарка необходима длительная процедура ветромониторинга, от качества которой зависит дальнейшая окупаемость проекта. В солнечной энергетике развиваются технологии производства солнечных батарей следующего поколения с использованием новых материалов. На этом этапе в процесс трансфера знаний и технологий включаются российские производители знаний, университеты и научные организации. Но вовлечение российских производителей знаний и технологий во вторую волну технологического трансфера фрагментарно. Появляются отдельные решения, не имеющие комплексного характера, и именно этот фактор объясняет различную конфигурацию сетей генерации и использования знаний и технологий в ВИЭ: отечественные разработки рассчитаны на локальные усовершенствования имеющихся технологий либо представляют собой новые решения, которые требуют значительных инвестиций и продвигаются на локальных рынках, тогда как масштабные проекты по-прежнему опираются на импорт комплексных зрелых технологий.

⁹ Согласно действующему законодательству 70 % оборудования и комплектующих для объектов солнечной энергетики и 65 % оборудования и комплектующих для иных отраслей ВИЭ должны производиться внутри России (приказ Минпромторга от 24 сентября 2019 г. № 3788).

Список литературы

1. *Burt R. S.* The Network Structure of Social Capital // *Research in Organisational Behaviour*. 2000. Vol. 22. P. 345–423. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)
2. *Borgatti S. P., Everett M. G., Johnson J. C.* *Analyzing Social Networks*. London: SAGE Publications, 2013.
3. *Granovetter M. C.* The strength of weak ties // *American Journal of Sociology*. 1973. Vol. 78, iss. 6. P. 1360–1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
4. *Gulati R., Gargiulo M.* Where do interorganizational networks come from? // *The American Journal of Sociology*. 1999. Vol. 104, iss. 5. P. 1439–1493. <https://doi.org/10.1086/210179>
5. *Neumeyer X., Santos S. C., Caetano A., Kalbfleisch.* Entrepreneurship ecosystems and women entrepreneurs: a social capital and network approach // *Small Business Economics*. 2018. 2018. Vol. 53. P. 475–489. doi:10.1007/s11187-018-9996-5
6. *Owen-Smith J., Powell W. W.* Networks and institutions // R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, & R. Suddaby (Eds.), *The SAGE handbook of organizational institutionalism*. London: SAGE Publications Ltd., 2008. P. 596–623.
7. *Rüffer N., Oehme M., Block N., Keese D., Likierski A., Philipp R., Reifer K., Woywode M.* *Effektiver Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in der Woiwodschaft Oppeln*. Mannheim: Centre for SME Research and Entrepreneurship, 2015.
8. *Spigel B.* The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. Vol. 41, iss. 1. P. 49–72. DOI: 10.1111/etap.12167
9. *Stangler D., Bell-Masterson J.* *Measuring an entrepreneurial ecosystem*. Kansas City: Kauffman Foundation Research Series on City, Metro, and Regional Entrepreneurship. 2015. <https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2020/05/Measuring-an-Entrepreneurial-Ecosystem.pdf> (дата обращения 26.01.2021).

Екатерина Анатольевна Спиридонова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Особенности оценки эффективности проекта по внедрению цифровых инструментов

Аннотация. Цифровая трансформация в настоящее время оказывает неоспоримое, однако неоднозначное воздействие на развитие современных компаний различных отраслей, а также на экономику страны в целом. Проекты по внедрению цифровых инструментов, как и любые другие инвестиционные проекты требуют экономического обоснования целесообразности капиталовложений. При этом в силу специфики процесса цифровизации классический инструментарий оценки эффективности проекта по внедрению цифровых инструментов, включающий обоснование выбора адекватного цифрового инструмента в зависимости от состояния бизнес-модели целевого бизнеса, идентификацию особенностей учета систематических и несистематических рисков, с которыми сталкивается компания, осуществляющая цифровизацию своего бизнеса.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые инструменты, оценка эффективности, проектный анализ.

Ekaterina A. Spiridonova

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Specificity of Evaluation of Efficiency of Projects, targeted on Implementation Digital Instruments

Abstract. Digital transformation has an undeniable, but mixed influence on the development of modern companies within different industries as well as on the overall economy. Project, targeted on implementation the digital instruments, as well as any other investment projects, demand the economic substantiation. Due to the specificity of the process of digitalization, classical instruments of investment analysis require clarification. Within the research we suggest the algorithm of evaluation of efficiency of projects, targeted on implementation the digital instruments. The methodology includes justification of the choice of proper digital instrument, depending on business-model's condition, and identification of adequate methods of accounting of systematic and non-systematic risks, encountered in process of digitalization.

Key words: digitalization, digital instruments, evaluation of efficiency, project analysis.

Использование инструментов цифровой трансформации может оказывать не только положительное, но и отрицательное влияние на функционирование бизнеса, так как способно оптимизировать одни элементы бизнес-модели компании, осложняя работу других. Поэтому предварительный анализ проектов по внедрению цифровых инструментов является необходимым условием их успешной реализации. Целью данного исследования выступает разработка алгоритма оценки влияния проектов по внедрению цифровых инструментов на бизнес-модель компании.

Для наглядного представления о том, как внедрение цифровых инструментов способно повлиять на функционирование компании, обратимся к табл. 1, в которой в рамках общеизвестной бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пинье [Пинье, Остервальдер, 2017] идентифицированы ключевые количественные и качественные индикаторы, которые отражают эффективность работы каждого блока модели. Разумеется, набор данных индикаторов может и должен варьироваться в зависимости от специфики деятельности фирмы.

Ключевые индикаторы эффективности функционирования элементов бизнес-модели

Ключевые партнеры Уровень кооперации; Степень зависимости от контрагентов	Ключевые виды деятельности Объем производства; Гибкость производства; Качество готового продукта (доля брака); Эффективность управленческих решений	Ценностные предложения Лояльность; Выручка; CSI	Взаимоотношения с клиентами Степень удовлетворения потребителя (CSI); Доля рынка; Лояльность; Приверженность бренду	Потребительские сегменты Доходность сегментов; Емкость сегментов; Количество сегментов
	Ключевые ресурсы Рентабельность активов; Оборачиваемость; Структура и размер используемых ресурсов		Каналы сбыта Длина и ширина каналов; Рентабельность каналов; Степень удовлетворения потребителей; Уровень кооперации	
Структура расходов Размер текущих и капитальных затрат; Рентабельность затрат; Структура себестоимости		Потоки поступления доходов Выручка; Валовый доход; Рентабельность продаж		

Общеизвестно, что структурные блоки бизнес-модели тесно взаимосвязаны друг с другом, и изменения в одном из них повлекут за собой преобразования в других. Цифровые инструменты являются одним из источников этих преобразований и оказывают значительное влияние на бизнес-процессы компании.

Рассмотрим отдельный пример. Обработанные искусственным интеллектом большие данные оказывают влияние на ценностные предложения компании, делая их уникальными и персонализированными. Это приводит к росту CSI и повышению лояльности клиентов и, следовательно, к росту выручки. Наличие полной информации о клиентах позволяет точно выделить заинтересованные сегменты, повышая эффективность взаимодействия с ними за счет большего соответствия товара предъявляемым требованиям.

Однако здесь необходимо упомянуть о конкурентах, которые также могут применять подобные инструменты, что делает более простым переход потребителей от одного бренда к другому и может привести к оттоку клиентов. Из данного утверждения вытекает тезис о влиянии данных инструментов на ключевые ресурсы компании, повышении значимости нематериальных активов, таких как информация о потребителях, рынках и происходящих на них изменениях. Ключевые виды деятельности также подвергнутся влиянию: за счет глубокой аналитики и высокой точности прогнозирования возможно повышение качества принимаемых управленческих решений.

При рассмотрении структуры расходов стоит отметить неоднозначный характер влияния. Так, если обратить внимание на уровень текущих издержек, то можно отметить, что затраты на заработную плату и транзакционные издержки будут снижаться, однако будет наблюдаться рост издержек, связанных с обеспечением конфиденциальности и безопасности информации.

В обобщенном виде цифровые инструменты могут оказать следующее влияние на бизнес-модель компании:

- рост клиентоориентированности, который обусловливается высоким качеством сегментирования и формирования ценностных предложений;

- возрастание роли нематериальных активов;
- повышение качества принятия решений и прогнозирования (из-за возможности более глубокого анализа данных);
- улучшение качества продукции, снижение доли брака;
- рост уровня кооперации между партнерами;
- повышение уровня безопасности труда, но сокращение рабочей силы;
- изменение структуры текущих расходов при росте капитальных (внедрение данных инструментов).

При этом во многих современных исследованиях рассматриваются барьеры внедрения цифровых инструментов. Например, некоторые исследователи отмечают риск структурной безработицы [Никитин, Левин, 2019, с. 5]. Другие авторы отмечают усложнение процессов управления развитием предприятия и поддержания компонентов его внутренней среды в оптимальном состоянии и акцентируют внимание на особенностях технологической и корпоративной культуры компании, внедряющей цифровые инструменты [Аренков, Лезина, 2019, с. 286].

Оценка коммерческой эффективности цифрового проекта может быть продиктована различными целями:

- обоснование целесообразности выполнения проекта и привлечения финансовых средств под него;
- выбор из нескольких альтернативных проектов наиболее экономически привлекательного;
- оценка разнонаправленного влияния проекта на бизнес-процессы и результаты деятельности компании в целом;
- оценка вклада проекта в общую стоимость бизнеса;
- мониторинг эффективности непосредственно в процессе его реализации для отслеживания результатов проекта и изменения степени отклонения от плана;
- обоснование управленческих решений в кадровой сфере и сфере распределения и использования ресурсов;
- анализ фактически достигнутых результатов после завершения проекта.

Для достижения одной или нескольких вышеперечисленных целей используется инструментарий оценки эффективности проектов, который подробно проработан как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе. Однако проекты по внедрению цифровых инструментов имеют ряд особенностей, которые необходимо учесть при экономическом обосновании принятия решения об их внедрении. Уточнение методов инвестиционного анализа в связи со спецификой рассматриваемых проектов приведено в табл. 2.

Таблица 2

Корректировка методов оценки эффективности в соответствии со специфическими особенностями цифровых проектов

Специфические особенности	Возможные корректировки методов и комментарии
Необходимость постоянного контроля, совершенствование и доработка цифровых инструментов после их внедрения (например, регулярное обновление ПО)	Инвестиции будут носить не единовременный, а распределенный во времени характер, что вызывает необходимость их дисконтирования

Специфические особенности	Возможные корректировки методов и комментарии
Внедрение проекта, как правило, происходит в условиях существующего бизнеса и не предполагает его приостановку, проект носит характер инкрементальных инноваций	Вместо использования показателя денежного потока наиболее корректным представляется использование его прироста, обусловленного внедрением цифровых инструментов, при этом принимая во внимание и оттоки, вызванные проектом
Эффект от внедрения цифровых инструментов в большинстве случаев носит комплексный характер: влияние осуществляется на различные аспекты бизнеса, причем данное воздействие может носить разнонаправленный характер	
Для внедрения требуется наличие развитой ИТ-инфраструктуры внутри предприятия (при отсутствии ее развитие является обязательным условием реализации проекта)	Требуется учитывать дополнительные инвестиции в бизнес
Техническая сложность внедряемых технологий, и, как следствие, необходимость адаптации сотрудников за счет повышения их квалификации	— Учет дополнительного оттока средств на подготовку сотрудников; — Учет риска человеческих ошибок из-за недостаточной квалификации
Высокий уровень неопределенности при внедрении и реализации проекта	Необходимость учета дополнительных рисков в процессе оценки, что возможно, например, за счет использования метода реальных опционов
Несмотря на то что проект внедряется в существующий бизнес, его полезный эффект имеет ограниченные временные рамки	Период дисконтирования сопоставим со сроком морального устаревания внедряемых технологий или периодом до начала массового использования данной технологии конкурентами, когда она является уже необходимым условием ведения бизнеса

Опираясь на табл. 2, перейдем к описанию методики оценки эффективности проектов по внедрению цифровых инструментов, состоящей из шести этапов, содержание которых представлено ниже.

1. *Анализ внутренней и внешней среды и выявление проблемных элементов бизнес-модели.* На первом этапе проводятся диагностика текущего состояния компании и выявление тех элементов бизнес-модели, работу которых в первую очередь необходимо улучшать и оптимизировать. Так, например, в случае, если наблюдается снижение лояльности клиентов, показателя CSI, уменьшение выручки, то, скорее всего, целесообразно рассматривать возможности повышения качества ценностных предложений.

Однако компании необходимо проанализировать не только текущие внутренние бизнес-процессы, но и влияние на них возможных изменений внешней среды, изучив прогнозы развития рынка, поправки в законодательных актах, осуществив конкурентный анализ.

2. *Поиск доступных цифровых инструментов.* После выявления проблемных мест бизнес-модели необходимо выбрать оптимальный инструмент, позволяющий устранить существующие или предотвратить потенциальные трудности. Например, для совершенствования блока бизнес-модели «Потребительские сегменты» можно использовать цифровые инструменты Big data или искусственный интеллект. Это обеспечивает эффективный таргетинг, способствует появлению новых клиентов, росту объема продаж. Но, с другой стороны, компания, внедряющая данные инструменты, должна быть готова к до-

полнительным затратам на обеспечение конфиденциальности. Совершенствование элемента бизнес-модели «Ключевые виды деятельности» ставит компанию перед выбором из целого спектра инструментов: Big data, облачное производство, искусственный интеллект, промышленный Интернет, робототехника, виртуальная реальность.

Важно учитывать, что зачастую использование одних технологий в отрыве от других может существенно понизить эффективность всего проекта. Примером являются технологии промышленного интернета вещей, по сути представляющие собой сочетание робототехники, искусственного интеллекта и промышленного интернета, использование которых по отдельности может быть крайне затруднено и неэффективно.

На данном этапе также важно определить возможность самостоятельной разработки цифрового решения (например, силами IT-отдела компании) или необходимость приобретения готового решения, или заказ его подготовки сторонней организацией.

3. Минимизация негативного эффекта при внедрении цифровых инструментов. После того, как цифровой инструмент будет определен и его положительный эффект будет очевиден (поскольку он подбирался в качестве механизма решения уже определенных проблем), очень важно проанализировать возможное негативное влияние проекта на отдельные элементы бизнес-модели. В значительной степени данное негативное влияние носит характер несистематических рисков, которые, как известно, подлежат управлению. Наиболее часто используемым способом нивелирования (или хотя бы снижения) их отрицательного влияния на ожидаемый прирост денежного потока традиционно выступает резервирование денежных средств.

В случае реализации цифровых проектов логичнее идентифицировать базовые факторы несистематических рисков, спланировать и реализовать для их исключения или снижения конкретные управленческие мероприятия. Безусловно, это увеличит размер необходимых инвестиций, но зато максимизирует ожидаемые приросты денежных потоков, ожидаемых при внедрении цифровых инструментов.

Например, риск уязвимости от кибератак и цифрового мошенничества может привести к утечке персональных данных пользователей, судебных исков с их стороны, что вызовет как транзакционные издержки, так и конкретные финансовые потери со стороны компании. В некоторых случаях данный риск вообще способен привести к остановке бизнеса. Установка дополнительных систем защиты, а также реализация мероприятий по повышению осведомленности персонала о необходимости соблюдения правил безопасности в данной сфере может решить данную проблему.

4. Итоговая оценка объема и способа осуществления необходимых инвестиций в проект. В зависимости от специфики деятельности компании, внедряемых инструментов, текущего состояния бизнеса, а также несистематических рисков и, соответственно, дополнительных затрат на их преодоление инвестиции могут быть как относительно небольшими, так и существенными. Принципиальным вопросом становится выбор возможных источников финансирования.

5. Обоснование систематических рисков проекта по внедрению цифровых инструментов. Поскольку несистематические риски проектов по внедрению цифровых инструментов учтены в рамках третьего этапа предлагаемой методики, использование метода кумулятивного построения не представляется логичным. Использование прямого метода выставление ставки дисконтирования, как правило, затруднено из-за проблем с поисками аналога, а принятие нормы доходности на уровне рентабельности собственного или инвестированного капитала не объективно в силу того, что данные показатели по бизнесу при условии внедрения проекта и без него могут различаться.

Таким образом, наиболее приемлемыми методами учета несистематических рисков являются метод капитальных активов (CAPM) и метод обратного соотношения

«цена/прибыль». Основным преимуществом метода CAPM, помимо доступности информации для расчета, выступает возможность учета финансового рычага в коэффициенте бета, что делает анализ эффективности проекта по внедрению цифровых инструментов более комплексным. Кроме того, данный метод дает возможность пересмотра ставки дисконтирования по ходу реализации проекта с учетом утвержденного на предыдущем этапе плана финансирования.

Второй метод — обратного соотношения цена/прибыль — также может быть применен с опорой на мультипликатор по целевой компании (в том случае, если она является открытой) или по публичной компании-аналогу. Следует принимать во внимание тот факт, что цифровой проект при условии его успешной реализации приведет к росту как прибыли, так и инвестиционной привлекательности бизнеса, и соответственно его капитализации. Таким образом, при использовании метода обратного соотношения цена/прибыль мы должны либо делать предположение о пропорциональном росте данных показателей (что обеспечит стабильное значение показателя соотношения цена/прибыль), либо строить соответствующие прогнозы на каждый отдельный период, что не очень корректно в силу высокой субъективности. В случае, если оцениваемая компания, которая планирует внедрение цифрового проекта, придерживается стратегии следования за лидером (который уже реализует подобные проекты), использование мультипликатора цена/прибыль по аналогу кажется приемлемым.

6. *Прогнозирование прироста денежного потока фирмы в результате внедрения цифрового проекта* основано на сопоставлении денежных потоков фирмы «с проектом» и в контексте продолжения существования «как есть». Как правило, во втором случае денежные потоки либо стабилизированы и равны, либо наблюдается их постепенное снижение. Прирост денежного потока в рамках цифрового проекта, напротив, может иметь нестабильный характер, так как в первые периоды реализации могут требоваться дополнительные вложения в развитие инфраструктуры компании, обучение персонала, а также реализацию мероприятий по снижению несистематических рисков, выявленных на третьем этапе алгоритма.

7. *Определение эффективности реализации проекта по внедрению цифровых инструментов.* Так как динамические показатели инвестиционной привлекательности проекта так или иначе опираются на расчет чистого дисконтированного дохода (NPV), мы приведем и прокомментируем именно специфику расчета NPV в контексте анализируемых проектов.

$$NPV = - \sum_{k=0}^n \frac{I_k}{(1+i)^k} + \sum_{k=0}^n \frac{\Delta CF_k}{(1+i)^k}, \quad (1)$$

где ΔCF_k — изменение денежного потока из-за внедрения технологии за k -ый год (при этом важно учитывать не только прирост, но и возможное снижение денежных потоков при внедрении цифровых инструментов, так как не все аспекты вероятного негативного влияния на бизнес-модель компании могут быть учтены на третьем этапе методики); i — ставка дисконтирования (рекомендуется применять переменную ставку дисконтирования с пересчетом коэффициента бета по мере изменения финансового рычага компании, реализующей проект; I — стартовые инвестиции в проект в k -тый год (которые могут быть пролонгированы во времени в силу комплексности проекта. При этом дополнительные капиталовложения, например, на минимизацию несистематических рисков, реализуемые тогда, когда проект уже начал приносить какие-либо доходы, учитываются непосредственно в приросте денежных потоков).

В заключение отметим, что даже если принято положительное решение о внедрении того или иного цифрового инструмента, в процессе реализации необходим мониторинг показателей проекта. Если проект признан неэффективным, его необходимо либо

корректировать, либо рассматривать выбор других цифровых инструментов, поскольку существующую проблему в бизнес-модели так или иначе необходимо устранить.

Список литературы

1. *Аренков И. А., Лезина Т. А.* Управление бизнесом в цифровой экономике: вызовы и решения. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2019.
2. *Никитин А. А., Левин Ю. А.* Индустрия-4.0: концептуальные вопросы цифровизации в легкой промышленности. // *Инновации и инвестиции.* 2019. № 1. С. 3–5.
3. *Пинье И., Остервальдер А.* Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2017.

*Юрий Васильевич Федотов,
Ярослав Петрович Крючков*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, г. Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Измерение операционной эффективности пассажирских авиаперевозчиков на основе методологии анализа свертки данных (DEA)

Аннотация. Высокая конкуренция на рынке пассажирских авиаперевозок заставляет авиакомпании повышать эффективность своей деятельности. В данной работе с помощью моделей анализа свертки данных (Data Envelopment Analysis — DEA) исследовано влияние на его операционную эффективность используемой авиаперевозчиком бизнес-модели, которая идентифицируется посредством учета спектра предлагаемых в рамках базового тарифа услуг. Операционная эффективность измеряется как техническая эффективность производственной единицы в рамках принятого описания технологии ее деятельности, использующего многомерное описание как переменных, характеризующих факторы производства, так и переменных, отражающих получаемые результаты. В работе использованы два различных описания технологии: на первом этапе — обобщенное (две переменных «входа», две переменных «выхода»); на втором этапе — детализированное (шесть переменных «входа», девять переменных «выхода»). Эмпирической базой исследования послужили данные месячной отчетности о пассажирских перевозках 10 крупнейших американских авиаперевозчиков на внутреннем рынке США в период с 2005 по 2018 год.

Ключевые слова: операционная эффективность авиаперевозчиков, уровень сервиса авиаперевозчиков, анализ свертки данных (Data Envelopment Analysis), бизнес-модели авиакомпаний.

*Yuri V. Fedotov
Iaroslav P. Kriuchkov*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Operational performance measurement of passenger air carriers on the basis of Data Envelopment Analysis (DEA)

Abstract. Strong competition on the airline market forces air companies to take a persevering effort to improve their performance. The paper examines the influence of the air carrier's business model on its operational performance. The business models are identified with service factors, i.e., services provided to a passenger within the flight's basic tariff. Operational performance of the air carrier is measured as Farrell's technical efficiency of a production unit. The estimate of the carrier's operational performance is calculated with DEA model that uses service factors as inputs and considers performance indicators as outputs. Two models of technology are used. First one gives aggregate description of performance. It is applied at the first stage of analysis and includes two input variables and 2 output variables. Second model provides detailed description of technology with six input variables and nine variables of output. The study is conducted on the sample of monthly data of 10 American air companies in the period of 2005–2018.

Keywords: Airline operational efficiency, airline service quality, Data Envelopment Analysis, airline business-models.

Бизнес-модели авиаперевозчиков. Индустрия пассажирских авиаперевозок, появившись сравнительно недавно, стала неотъемлемой частью современной жизни. Примечательно, что до 70-х годов XX в. авиапутешествия воспринимались как предметы роскоши. Полет на самолете как коммерческий продукт включал в себя большое количество дополнительных услуг как во время полета, так и до, и после него. Такой формат оказания услуги пассажирского авиаперелета был заложен в основу формирования *классической бизнес-модели* авиаперевозчиков (full-service business-model).

В 1973 г., после резкого скачка цен на нефть стало ясно, что многим авиакомпаниям будет крайне тяжело выжить в условиях возросшей цены нефти. Такое изменение внешней среды привело к появлению т. н. *бюджетной бизнес-модели* авиаперевозчиков (low-cost business-model). Авиакомпания Southwest Airlines, ставшая пионером бюджетной бизнес-модели, начала свою деятельность в 1971 г., и уже через два года стала одним из лидеров отрасли.

Появление комфортных авиалайнеров с относительно низким потреблением топлива повысило привлекательность авиаперевозок в 1980-е годы. На рынок пришло большое число бюджетных авиаперевозчиков, вступивших в прямую конкуренцию с классическими авиакомпаниями.

Отрасль авиаперевозок вошла в стадию зрелости в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Свидетельством тому стали большое число слияний и поглощений, рост затрат на рекламу и повышенное внимание к качеству услуг на борту и, что самое важное, к операционным издержкам. Последнее стало основным толчком к появлению т. н. *гибридной бизнес-модели* авиаперевозчиков (hybrid business-model) [Klophaus et al., 2012].

Рост конкуренции заставил авиакомпании искать новые конкурентные преимущества. В начале XXI в. едва ли не главнейшим из них стала операционная эффективность. Индустрия авиаперевозок является капиталоемкой, при этом перевозчики должны устанавливать цены, обеспечивающие как поддержание, так и повышение спроса потребителей. Поскольку авиакомпании находятся в точке насыщения как спектра, так и форматов предоставляемых услуг, они оказываются достаточно похожими друг на друга [Lohmann et al., 2013]. В частности, это проявляется в том, что бюджетная и классическая бизнес-модели сближаются друг с другом, расширяя область пересечения с гибридной бизнес-моделью [Urban et al., 2018].

Операционная эффективность авиаперевозчиков. В данной работе под операционной эффективностью понимается техническая эффективность, по Фарреллу (Farrell) (далее — ТЭ) [Farrell, 1957]. Для ее измерения применялись модели Data Envelopment Analysis (далее — DEA) [Cooper et al., 2007; Кривоножко и др., 2013]. В них ТЭ конкретной бизнес-единицы равна значению функции расстояния от соответствующей ей точки до границы производственных возможностей, сконструированной по данным выборки в пространстве затрат ресурсов или же получаемых результатов.

Методология DEA широко используется при исследовании эффективности в сфере гражданской авиации. Она позволяет проводить сравнительную оценку различных участников рынка в заданной спецификации переменных «входа» и «выхода» и тем самым выявлять лучшие практики отрасли.

Различие в бизнес-моделях авиаперевозчиков можно идентифицировать посредством спектра услуг, присутствующего в базовом тарифе. Руководству авиакомпаний для решения разнообразных оперативных и стратегических задач требуется знать, каким образом спектр предоставляемых услуг влияет на операционную эффективность.

При этом DEA крайне требователен к используемым для оценки эффективности рассматриваемых объектов эмпирическим данным. Поэтому важнейшим условием применения данного метода является однородность используемой выборки [Grajewski et al., 2009].

Эмпирическое исследование. При оценке влияния на ТЭ авиаперевозчика спектра оказываемых им услуг, идентифицирующего его бизнес-модель, использовались данные по 10 крупнейшим американским авиаперевозчикам на внутреннем рынке США в период с 2005 по 2018 год. Рынок США выбран в силу трех основных причин: во-первых, это наиболее конкурентный рынок в мире; во-вторых, на нем представлены авиакомпании, использующие различные бизнес-модели; и, в-третьих, рынок США дерегулирован,

что обеспечивает релевантность сравнения присутствующих на рынке авиаперевозчиков.

Оценка влияния бизнес-модели авиаперевозчика на его операционную эффективность проводилась в два этапа. На этапе 1 сравниваемыми единицами служили авиакомпании, представленные описанием операционной эффективности безотносительно используемой бизнес-модели (две переменные «входа» и две переменные «выхода» (см. рис. 1). Оценке подлежала техническая эффективность авиакомпании i в k -ом месяце года ($i \in 1:10; k \in 1:12; t \in 1:14$) на шести подвыборках, сформированных для авиакомпаний с различной провозной мощностью, и трех экономических циклах в отрасли. На основе полученных оценок операционной эффективности (см. рис. 1) была сконструирована новая подвыборка (условно названная «Лига чемпионов») объектов. Она включала сопоставимые по провозной мощности авиакомпании в месяцы, когда те работали с высоким уровнем эффективности (оценка уровня операционной эффективности не ниже 0,93).



Рис. 1. Схема первого этапа исследования

На этапе 2 измерялась оценка операционной эффективности авиакомпании с учетом спектра предоставляемых услуг (бизнес-модели) на основе данных подвыборки «Лига чемпионов» (см. рис. 2). Используемые в ней для описания авиакомпаний с различными бизнес-моделями переменные позволили расширить понятие операционной эффективности в сравнении с сугубо финансово-экономическим, фигурировавшим на этапе 1.

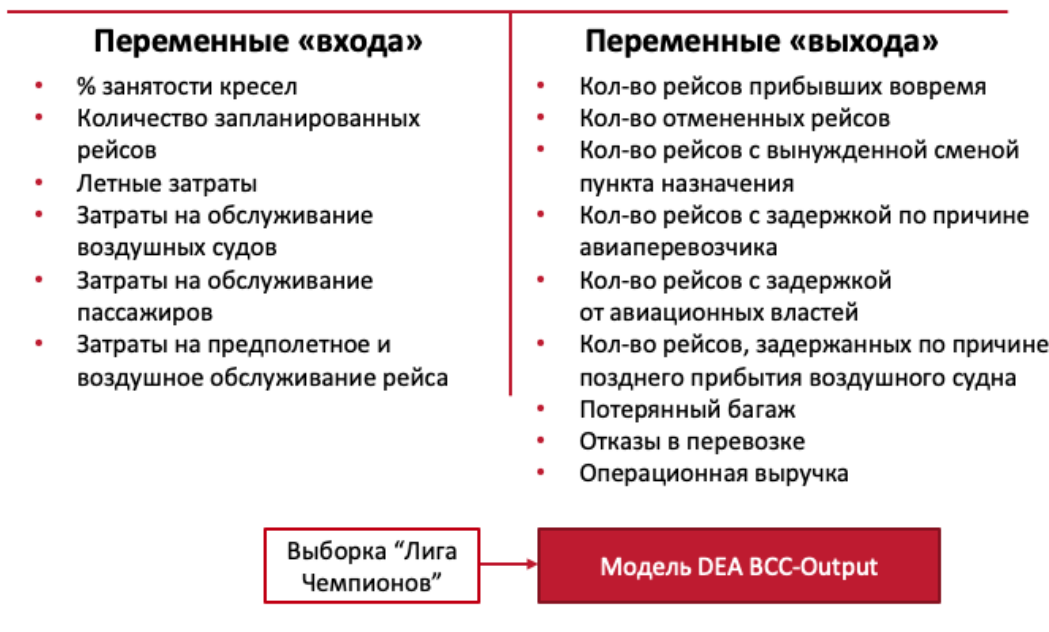


Рис. 2. Схема второго этапа исследования

Правка: 1) Кол-во рейсов, прибывших вовремя
 2) Выборка «Лига чемпионов»

Результаты исследования. Полученные оценки технической эффективности авиаперевозчиков с различными бизнес-моделями дают представление о влиянии спектра и формата оказываемых авиакомпанией дополнительных услуг на ее операционную эффективность. Оказалось, что наиболее сильно оно проявляется у компаний с гибридной бизнес-моделью, которые предоставляют своим пассажирам в базовом пакете весьма ограниченный спектр широко используемых услуг компаниями с классической моделью. В гибридной бизнес-модели варьирование спектра дополнительных услуг более значимо сказывается на операционной эффективности авиаперевозчика в сравнении с другими бизнес-моделями. Выбор включаемых в базовый пакет дополнительных услуг в неклассических бизнес-моделях представляет собой сложную задачу, неверное решение которой может иметь самые плачевные последствия¹.

У классических авиаперевозчиков и лоукостеров влияние набора услуг на операционную эффективность оказалось заметно ниже, чем у компаний с гибридной моделью. Значения DEA-оценок технической эффективности у этих компаний свидетельствуют о возможности негативного эффекта от изменения перечня предоставляемых услуг. Это можно объяснить тем, что для данных бизнес-моделей ожидания клиентов давно сформированы. Поэтому изменения в устоявшихся в сознании клиентов стандартных наборов услуг могут быть встречены ими негативно. К тому же качество услуг в меньшей степени влияет в случае компаний с устоявшимися бизнес-моделями.

Полученные значения DEA-оценок технической эффективности для авиакомпаний с различными бизнес-моделями подтверждают мнение экспертов об их (бизнес-моделей) конвергенции.

¹ Включение услуг в базовый пакет обслуживания пассажиров у гибридной авиакомпании Air Berlin привело к катастрофическим последствиям. Компания в целях развития дальнемагистральных рейсов начала переходить на них к базовому пакету услуг, принятых в классической бизнес-модели. В итоге это привело авиакомпанию к банкротству.

Список литературы

1. *Кривоножко В. Е., Лычев А.В.* Моделирование и анализ деятельности сложных систем. М.: ЛЕНАНД, 2013.
2. *Cooper W. W., Seiford L. M., Tone K.* Data envelopment analysis: A comprehensive text with models, applications, references and DEA-Solver Software. 2nd edition. New York: Springer, 2007.
3. *Farrell M. J.* The Measurement of Productive Efficiency // *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (General)*. 1957. Vol. 120. P. 253–281. <https://doi.org/10.2307/2343100>
4. *Grajewski M., Körster M., Turek S.* Mathematical and numerical analysis of a robust and efficient grid deformation method in the finite element context // *SIAM Journal on Scientific Computing*. 2009. Vol. 31(2) P. 1539–1557. <http://euler.mathematik.tu-dortmund.de/papers/GrajewskiKoesterTurek2008.pdf>
5. *Klophaus R., Conrady R., Fichert F.* Low cost carriers going hybrid: Evidence from Europe // *Journal of Air Transport Management*. 2012. Vol. 23. P. 54–58. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2012.01.015>
6. *Lohmann G., Koo T. T. R.* The airline business model spectrum // *Journal of Air Transport Management*. 2013. Vol. 31 P. 7–9. DOI: 10.1016/j.jairtraman.2012.10.005
7. *Urban M., Klemm M., Ploetner K. O., Hornung M.* Airline categorisation by applying the business model canvas and clustering algorithms // *Journal of Air Transport Management*. 2018. Vol. 71. P. 175–192. DOI: 10.1016/j.jairtraman.2018.04.005

Направления активностей брендов в период пандемии

Аннотация. Статья посвящена особенностям выстраивания коммуникаций с потребителями в период пандемии и выявлению тенденций в поведении компаний, которые во многом обусловлены онлайн-взаимодействием с клиентами. Также в статье обозначены направления антикризисных мероприятий, нацеленных на выход компаний из кризиса после периода самоизоляции. Поскольку взаимодействие с потребителями напрямую связано с рекламной деятельностью, автор в статье называет ключевые тенденции развития рекламного рынка после пандемии коронавируса.

Ключевые слова: потребитель, онлайн-сервис, пандемия, благотворительность, самоизоляция.

Elena A. Davydenko

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Trends in brand activities in the pandemic period

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of building communications with consumers during the pandemic and identifying trends in the behavior of companies, which are primarily due to online interaction with customers. The article also outlines the directions of anti-crisis measures aimed at companies' recovery after a period of self-isolation. Since interaction with consumers is directly related to advertising activities, the author in the article names the key trends in the development of the advertising market after the coronavirus pandemic.

Keywords: brand, consumer, online service, pandemic, self-isolation, charity.

The pandemic has made significant changes in the work of most companies in the world, forcing them to abandon their usual interaction with consumers. However, it is impossible to talk about curtailing all the activities of companies, but it is more correct to talk about changing the directions of different types of marketing, including event-marketing. Let's look at the main trends of marketing activities that have been observed since March 2020, during the period of self-isolation. Some of these trends are observed even after the removal of many restrictions. In our opinion, there are several areas of activity of companies in the spring-summer period of 2020, which, in turn, can be combined into 3 groups:

1. Trends in interaction with consumers.
2. Group of anti-crisis measures.
3. Charitable activities of companies during the pandemic.

In each of these groups, several key areas can be identified, as shown in Table 1.

Table 1

Trends in the activities of companies and brands during the pandemic

Trends in activities	Groups of events
Interaction with consumers	Active provision of new online services to consumers, transfer of all communications to online
	Brands make conditions more attractive to consumers
	Establishing new obligatory requirements when interacting with clients
	Remuneration of consumers who stay at home during the period of self-isolation
	Activation of the contactless delivery service

Trends in activities	Groups of events
	Even more active interaction with customers using digital technologies in the process of creating shared value
	Increasing the use of messengers, social networks and video hosting services in communication with consumers
Group of anti-crisis measures	Reduction of company staff
	Support for company employees, remote work
	Reprofiling activities, as well as adding new products and services to the assortment in the current conditions
	Expanding the geography of sales with the help of the delivery service
Charitable activities of companies during the pandemic	Public and private business support measures in the context of the pandemic
	Courier Support
	Support for volunteers
	Charity work
	Support for non-profit organizations
	Comprehensive care and support for the work of doctors and hospitals Support for the work of research institutes and centers involved in the development of a coronavirus vaccine

Let us first consider the first group of activities. In this group, in our view, it is possible to include several directions of brand activities:

- *Active provision of new online services to consumers, transfer of all communications to online*

So, the social network “VKontakte” has created a platform “Training”, where users can play sports under the guidance of professional instructors. As part of a joint project of the Russian Olympic Committee and the Fitmost unified subscription, users received free access to online training sessions with Olympic athletes from May 11 to 24. A similar activity can be observed in the brand Samsung, which launched its online Wellness club #Domavforme. Since May 14, Samsung has started posting videos of functional workouts, yoga, dance and meditation from fitness industry experts on its official Instagram accounts and YouTube channel. [2]

- *Brands make conditions more attractive to consumers*

So, at the end of May 2020, MegaFon launched a new tariff line “Always in touch with tariffs #bezperepat”. Subscribers will be able to save paid gigabytes of Internet forever and use them at a convenient time. Also, users of the new line have access to free communication in messengers, even with a negative balance. Aeroflot has extended its bonus miles for a year in the face of the pandemic. This means that members of the loyalty program who did not use bonus miles in 2019–2020 will be able to spend them in 2021.

- *Establishing new obligatory requirements when interacting with clients*

Russian retailers have closed trading floors and refused cash payments. The agreement on uniform rules of safety of buyers was signed by such companies as Wildberries, “M. Video-Eldorado”, Lamoda, Ozon, “Citylink”, “Svyaznoy”, DPD, PEC, Boxberry, AliExpress, “Snow Queen”, “Sportmaster”, Avito, “220Volt”. Retail salesrooms, where only one customer can be present at a time, should work only for the issuance of orders, payment is accepted only by card or through the website. In “Vkusville” appeared plastic barriers for sellers. The chain began installing transparent plastic screens at the cash registers. So the retailer tries to protect both sellers and store visitors from infection. All stores of the chain were equipped with additional protection by April 12, 2020 [2].

- *Remuneration of consumers who stay at home during the period of self-isolation*

Lay's has launched a campaign to thank those who stay at home. For Instagram photos posted from March 30 to April 30 with the hashtags #stay at home #sit at home #best at home, users could get a gift — a box of chips. The organizers selected 8 thousand authors of the best shots, the boxes were delivered to the winners by Citymobil drivers. “Eldorado” gives bonuses for days at home. The retailer encourages self-isolation: if the user does not leave the house, then the next day he is awarded 50 bonuses. They will be valid from three months to six months, depending on the status in the loyalty program “Eldorado”.

- *Activation of the contactless delivery service*

Many companies have realized the importance of contactless delivery in the face of a pandemic. In particular, Pizza Mafia offers contactless delivery when paying for an order with an online card. PIK started contactless acceptance of apartments. The day before the inspection is sent to the buyer in messenger set the transaction documents, and in the day of the meeting he contactless pass the apartment keys and documents for inspection. After the inspection of the living space, the buyer is given the documents for the transaction [2].

- *Even more active interaction with customers using digital technologies in the process of creating shared value*

So, the service “Rabota.ru” launched a resource to search for remote work. To search for vacancies, applicants are invited to use the portal doma.rabota.ru. The site has also changed its logo. So the service reminded users of the importance of observing the self-isolation regime. According to the company, in March, the number of vacancies with remote work across Russia increased by 71 % compared to February. In Moscow, this figure increased by 25 % [2]. Auto.ru started showing customers 3D models of cars. Against the background of the coronavirus epidemic, the service decided to minimize the number of contacts between consumers and car sellers. To do this, Auto.ru has developed and launched a free function of 3D-shooting cars through the app. Thus, buyers will be able to see the car in more detail.

- *Increasing the use of messengers, social networks and video hosting services in communication with consumers*

Due to the growing popularity of video calling apps, Google has added an update to its Google.Duo service. If the Internet connection is interrupted, the platform will be able to supplement the user's speech by generating the missing syllables. Viber messenger has launched a chatbot about COVID-19. The coronavirus infocenter has appeared in Viber. Facebook, Microsoft and Twitter are organizing a hackathon against COVID-19. Technology companies together with the World Health Organization decided to organize a virtual competition. The organizers believe that within the framework of the hackathon, participants can offer technological solutions to the problems in the economy and health care that the coronavirus pandemic has caused.

Another trend that is worth noting is the increased use of neuromarketing tools in interaction with consumers in the period after self-isolation. The main area of activity in which companies that are fully capable of applying the full range of neuromarketing concepts work is retail trade, as well as catering companies (coffee shops, restaurants). As the authors Davydenko E. A., Kolomoets A. A. and Lashkova K. M. note in their article, brand messages should be formed in such a way that they first pass through the filter of selective perception of the consumer, and then easily assimilated thanks to the intensive transmission of signals in neural communication [1, p. 110].

The group of anti-crisis measures includes several areas:

- *Reduction of company staff*

So, at the end of May 2020, Rolls-Royce announced the reduction of a fifth of the staff. The manufacturer of aircraft engines will cut 9 thousand employees due to the global drop in demand for aircraft during the pandemic. It is worth noting that this is the largest reduction in staff in the company over the past 30 years. Kia Motors has frozen production at four factories

in Korea. The company was prompted to take such measures by the global drop in demand for cars in the context of the coronavirus pandemic.

- *Support for company employees, remote work*

Citibank paid compensation to employees with economic problems. The company decided to support those who are experiencing financial difficulties due to the coronavirus epidemic. Worki and Dixy offered a part-time job during the downtime. The service has more than 300 vacancies in the supermarket chain. Published offers are temporary part-time work that can be combined with the main activity.

- *Reprofiling activities, as well as adding new products and services to the assortment in the current conditions*

The Avon plant in Naro-Fominsk, Moscow Region, began producing hand gels with an antibacterial effect in April 2020. L'Oréal has launched the production of sanitizers in Russia. In addition, the company allocated 100 thousand units of gel sanitizer to Russian hospitals, and the Garnier brand also transferred 100 thousand sanitizers to employees of large food retail chains [2]. Unilever began to produce antiseptics under the brand “Velvet Handles”. This is how the company responded to the demand of the market in the context of the growth of infectious diseases in the country. Apple has launched the production of protective face shields. Finished batches are sent to medical professionals in the United States.

- *Expanding the geography of sales with the help of the delivery service*

Perekrestok introduced accelerated delivery in 1–2 hours. In May, the service was launched throughout Moscow, and by the end of the year it has expanded to other cities. So the retailer wants to help customers replace daily trips to the store with online orders. Subway has officially announced cooperation with the food delivery service and plans to connect more than 100 of its restaurants to it — now about 30 of the company's establishments work on the Delivery Club platform. According to Subway, in the context of a pandemic, delivery is the only option for the operation of the business.

- *Public and private business support measures in the context of the pandemic*

The MAPS.ME service in April 2020 offered entrepreneurs advertising for the ruble. The service supports small and medium-sized businesses: owners of shops, restaurants, hotels and other outlets who will be able to advertise them in MAPS apps for three months. ME for iOS and Android for just 1 ruble. Tochka Bank opened a fund to support businesses affected by the epidemic in April 2020. Financial assistance will be available to companies older than a year from the affected industries. The one-time payment limit is 200 thousand rubles. S7 Airlines decided to support small and medium-sized businesses in the context of the pandemic. The airline has launched the project “Stay on top”, which contains useful materials for business: interviews, market reviews, resources for self — development-and useful services. The collections are updated regularly.

On June 25, 2020, the annual NextM digital conference was held in Moscow, organized by GroupM, the leading international media investment group of the WPP holding, represented in Russia by such agencies as Mindshare, MediaCom and Wavemaker [5]. Maria Kolosova, CEO of GroupM for Russia and the CIS, presented the results of a study on the impact of the Covid-19 pandemic on business. The survey was conducted among clients (advertising companies) and partners (media suppliers) of GroupM Holding in Russia and the EMEA region. More than 600 experts took part in the survey. According to the results of the study, the pandemic will lead to a drop in the Russian advertising market in 2020 by at least 11 %. The digital segment will suffer the least — it will be reduced by about 6 %. The company's customers and partners were more positive about the prospects for online advertising. The majority of respondents (61 %) expect the market to grow by 4 % at the end of the year, and in 2021-by another 13 %. 24 % of respondents expect the segment to shrink [4].

The results of the survey on what will be emphasized in advertising messages in the period after the end of the pandemic are interesting (see Figure 1). As for investments in specific media channels and changes in the media mix, GroupM notes that customers plan to increase investments in almost all digital channels. In the first place — e-commerce, then-social marketing, online video, influencer marketing and content. Companies are going to create and develop additional services for customers, work with data, CRM, and content. Significantly fewer BTL activities are planned, as well as promotions and price reductions.

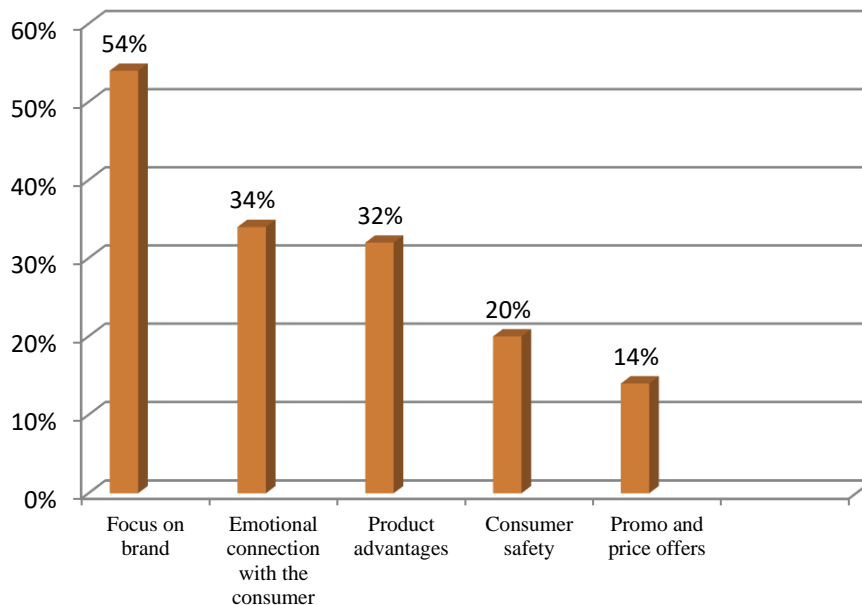


Figure 1. What will be emphasized in advertising messages in the period after the end of self-isolation? Compiled by [5]

The anti-crisis measures discussed above, as shown by the results of the GroupM study, were supplemented by changes in the business processes of companies [4]: remote work of company employees, activation of online training of personnel, customers and partners, operational activities are optimized (during the crisis, companies automated routine processes, reporting and document management. Now they plan to focus on getting rid of unnecessary features).

A significant trend of the crisis period can be considered the transformation of social networks from a communication channel to an ecosystem. Elena Fomina, Strategic Director of CONTENT+ Mindshare, describes the role of social networks as ecosystems for advertisers. So social networks include [5]:

- mechanics that allow you to integrate offline and online and build a so-called seamless experience of interaction with the brand;
- tools for deep audience engagement: chatbots, stickers;
- creating additional value for consumers through service solutions;
- mechanics that stimulate sales both inside and outside social networks.

The interaction of the brand with the buyer in the realities of the modern economy is built into a whole ecosystem, in which each of the participants takes its place, and the "puzzle is formed". An example of such an ecosystem is the ecosystem of the Korkunov brand [3]. It all started with retail: buying products "Korkunov", the consumer received congratulations from Sergey Svetlakov. Users could then create a video postcard using a chatbot. In the final, buyers

were invited to congratulate their loved ones on the New Year's broadcast of STS. Thus, proper management of information flows helped to satisfy the request of each side of the ecosystem.

In general, summing up, it is worth noting that the trends that emerged during the pandemic in the interaction of companies with consumers will continue and will increase, due to the continuous development of digital technologies. Anti-crisis measures, including remote work, will, in our opinion, continue. The positive aspect of the pandemic was the intensification of charitable activities of both Russian and foreign companies. The concern of businesses not only for their consumers, but also for doctors, the elderly, and in general, the increase in social responsibility has become a positive trend that should continue even after the easing of restrictive measures.

Literature

1. *Davydenko E. A., Kolomoets A. A. and Lashkova K. M.* The symbiosis of the concepts of behavioral economics and neuromarketing at the impact on the minds of consumers // Marketing communications. 2020. № 2 (110).
2. How brands respond to coronavirus: timeline of events // <https://adindex.ru/publication/reporting/2020/03/16/280089.phtml> (date of appeal — 18.12.2020).
3. Korkunov competition on STS and the action in “Red & White” // <https://promotions24.ru/action/konkurs-korkunov-na-sts-i-akciya-v-krasnoebeloe.html> (date of appeal — 24.21.2020).
4. Transformation of relations with the consumer and the new role of agencies. The main point from the conference NextM // adindex.ru/publication/reporting/2020/07/8/283458.phtml-09.07.2020 (date of appeal — 23.12.2020).
5. <https://groupmnextm.ru> (date of appeal — 15.12.2020).

*Ольга Николаевна Кораблева,
Али Файсал Мааруф*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Исследование финансовых ограничений для российских инновационных компаний

Аннотация. Статья посвящена изучению финансовых ограничений на российских предприятиях. Особое внимание уделяется инновационным предприятиям и предприятиям, активно занимающимся исследованиями и разработками, чтобы понять взаимосвязь между финансовыми ограничениями предприятия и его решением о проведении инновационной и научно-исследовательской деятельности. Данные обследования предприятий в Российской Федерации, проведенного Всемирным банком в 2019 г., используются для понимания того, как интенсивность финансовых ограничений меняется в зависимости от инновационности, научно-исследовательской деятельности, размера, отрасли и региона. Результаты показывают, что все эти факторы существенно влияют на интенсивность финансовых ограничений. Результаты показывают, что финансовые ограничения меньше связаны с инновационными предприятиями, в то время как предприятия, активно занимающиеся НИОКР, менее ограничены, чем неинновационные, но более ограничены, чем инновационные. Изучение доступа инновационных предприятий и предприятий, активно занимающихся исследованиями и разработками, с точки зрения размера, отрасли и региона может помочь в разработке более эффективной политики, способствующей инновационному развитию этих предприятий.

Ключевые слова: финансовые ограничения, инновационные предприятия, инновационное развитие, Россия.

*Ali F. Maarouf,
Olga N. Korablova*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Studying Financial Constraints on Russian Innovative Enterprises

Abstract. This paper is dedicated to study the financial constraints on Russian enterprises. A special attention is given to innovative and R&D active enterprises in order to understand the relation between financial constraints on the enterprise and its decision to undertake innovation and R&D activities. Data from the Enterprises Survey in the Russian Federation conducted by the World Bank in 2019 are used to understand how the financial constraints intensity change by innovativeness, R&D activity, size, industry, and region. The results show that the intensity of financial constraints is significantly affected by all these factors. The results show that financial constraints are less associated with innovative enterprises. While R&D active enterprises are less constrained than non-innovative but more constrained than innovative ones. Studying the access of innovative and R&D active enterprises regarding the size, industry and region could help in developing more effective policy in order to promote the innovation development of these enterprises.

Keywords: Financial constraints, innovative enterprises, innovation development, Russia.

Introduction

The access to external financial resources is of great importance to the enterprise growth and productivity. This access could influence the enterprise decision to invest in fixed capital and other activities such as employment and research and development (R&D) [Fazzari et al., 1988; Nickell and Nicolitsas, 1999]. However, financing innovation activities could be hampered due to different factors related to the nature of these activities. These factors include high sunk costs, the high level of uncertainty, asymmetric information, a large time lag between investing and starting to get the return on investment [Spielkamp and Rammer, 2009; Bakker,

2013]. Furthermore, the results of R&D activities are mostly intangible assets that could not be used as collateral to receive bank loans [Hall, 1992].

Regarding the significance of innovation and R&D activities to the enterprise competitiveness, different scientific contributions were dedicated to study the relation between the financial constraints on the enterprise and its investments in R&D and innovation. Different approaches were followed to study this relation. The early contributions mainly investigated the sensitivity to R&D investments to cash flow [Harhoff, 1998; BOND, HARHOFF and VAN REENEN, 2005; Borisova and Brown, 2013; Cincera, Ravet and Veugelers, 2016]. However, the wide implementation of innovation surveys has led to investigate the impact of financial constraints on all innovation activities together and not particularly R&D [Hall et al., 2016]. It is worth noting that the results of the aforementioned investigations may differ by country, size, and industry [Altomonte et al., 2016; Zhang, 2020].

Achieving innovation development is critical to an emerging economy such as Russia. This has been reflected in government efforts and articulated in strategies on the national level [Gokhberg and Kuznetsova, 2011]. Therefore, it is important to study the existence of financial constraints on Russian enterprises in general and on innovative ones in particular. This work is dedicated to study the credit constraints on Russian enterprises covered by the World Bank enterprises survey in the Russian Federation conducted in 2019. This study investigates how financial constraints change in Russia depending on the enterprise innovativeness, its R&D activities, size, region, and industry. The result of this work could advise the national policies aiming to mitigate the impact of financial constraints on innovative companies.

Methodology

The data of Enterprises Survey in the Russian Federation conducted by the World Bank, European Bank for Reconstruction and Development and European Investment Bank in the period January — July 2019 [World Bank, 2019] are used to study the financial constraints on Russian enterprises. The survey contains data on different aspects of enterprise characteristics (for instance, finance, innovation, capacity, competition, and others) and covers 1323 Russian enterprises. The survey uses stratified sampling method by region, size (small (5 to 19 employees); medium (20 to 99 employees); and large (100 or more employees)) and industry. Covered industries include food, garments, non-metallic mineral products (NMP), fabricated metal products (FMP), Machinery & Equipment (M&E), other manufacturing, retail and Other Services.

To understand the particularity of financial constraints on innovative enterprises. The enterprises were divided into three groups (innovative, R&D active and non-innovative). It is worth noting that the group of innovative enterprises and R&D active enterprises are intersected but not identical. Innovative enterprises are those that introduced at least a new product (or service) in the last three years. An enterprise is considered to be financially constrained in two cases. If the enterprise application to receive a loan is rejected. The second case is when the enterprise did not apply to get a loan and justified that by one of the following reasons: (a)“Application procedures were complex”, (b)“Collateral requirements were too high”, or (c) “Size of loan and maturity were insufficient”. This method has been widely used in many scientific works [Hansen and Rand, 2014; Wellalage and Locke, 2016; Zhang, 2020]. Furthermore, the innovative companies are classified by their R&D activity, size, region, industry in order to understand how the intensity of financial constraints change in accordance to these factors. The enterprises’ weights are considered in all calculations of the paper. Chi-square tests have been applied to clarify the significance of differences among the different studied groups.

Findings

Financial constraints, innovation, and R&D activities

Financial constraints on Russian enterprises differ significantly between innovative and non-innovative enterprises. Figure 1. shows the percentage of enterprises in need for external financing and the percentage of constrained ones. The percentage of constrained non-innovative enterprises (20.7 %) is 2.4 times more than constrained innovative ones (8.6 %). Innovative enterprises are more in need for external financial resources than non-innovative ones. The percentage of innovative enterprises applying for a loan (20.5 %) is more than the percentage of applying non-innovative enterprises (14.4 %). R&D active enterprises have an average need for external financial, almost in the middle between innovative and non-innovative enterprises. However, R&D active enterprises seem to be more constrained than innovative enterprises. It is worth noting that in our sample only 39.8 % of innovative enterprises are R&D active. The fact that the percentage of restricted non-innovative companies is more than the percentage of non-innovative companies that applied for a loan means that non-innovative companies are less enthusiastic about applying regarding that their applications are more probably to be refused than the applications of innovative enterprises.

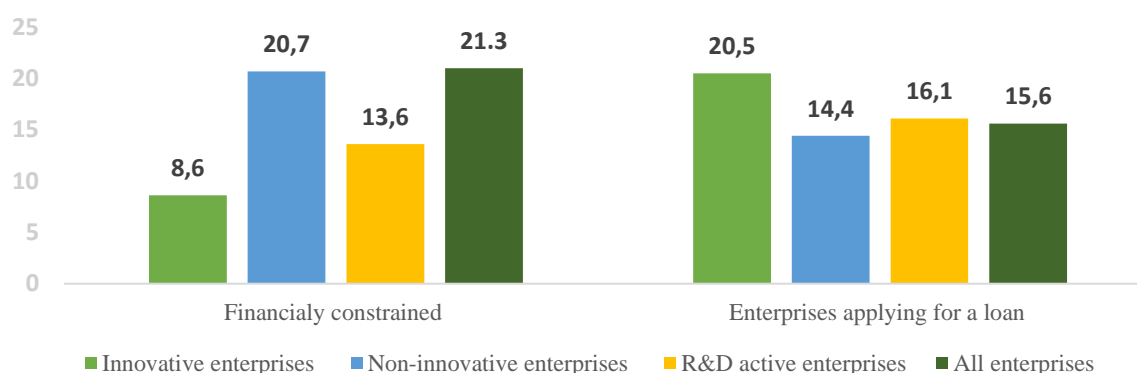


Figure 1. The percentage of enterprises applying for a loan and constrained enterprises among innovative, non-innovative and R&D active enterprises (compiled by the authors using the survey data)

Financial constraints and enterprises size

Considering the relation between the enterprise size and the financial constraints (Figure 2), large enterprises, almost in all groups, are less expected to be constrained than small and medium enterprises (SMEs). The percentage of constrained innovative SMEs (8.6 %) is less than that of constrained innovative large enterprises. However, this does not mean that innovative SMEs are less restricted than large innovative ones due to the large number of constrained SMEs that did not give information about their innovation activities. The least constrained enterprises among all groups are R&D active large enterprises (2.3 %) where they are less constrained even than large innovative enterprises.

Financial constraints by industry

The financial constraints among innovative enterprises in different industries are not even. Innovative enterprises in the food, garments industries and other services are more constrained than innovative enterprises of other industries. In general, innovative and R&D active enterprises are less restricted in all industries than non-innovative ones. However, the garments industry is an exception where innovative enterprises are more constrained than non-

innovative ones. R&D active enterprises in all industries (except in the food industry) are more restricted than innovative ones. Figure 3 confirms that the intensity of financial constraints also differs by R&D intensity of the industry. Medium and high-tech innovative and R&D active enterprises are less likely to be constrained than low tech and service enterprises. Nevertheless, when taking into account all the enterprises (not just innovative or R&D active enterprises) this tendency could not be observed. For instance, the intensity of financial constraints on all the enterprises of FMP and M&E industries are significantly more than that in the food industry.

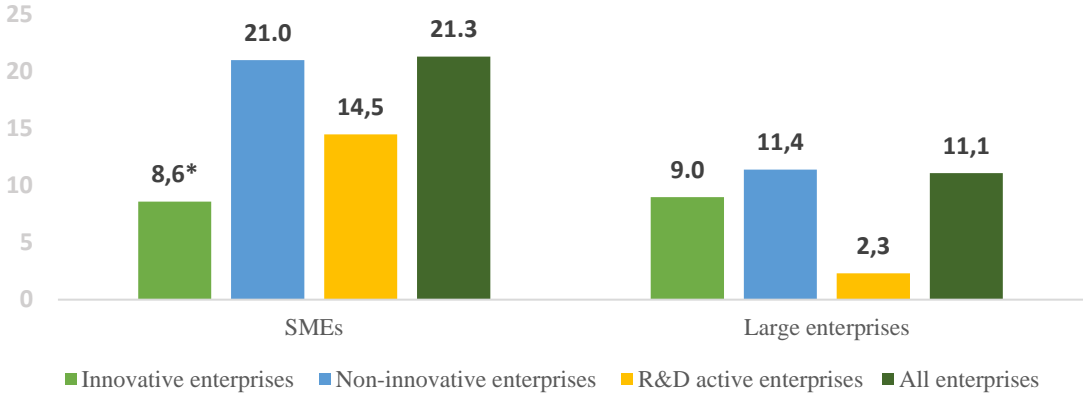


Figure 2. The percentage of constrained enterprises among innovative, non-innovative and R&D active enterprises by size (compiled by the authors using the survey data)

* Around 3 % of SMEs did not give information about their innovation activities

Financial constraints by region

Figure 4 shows the percentage of constrained enterprises among the studied groups by the different districts of the Russian Federation. In general, innovative enterprises are also less restricted than enterprises of other groups. The most constrained enterprises are observed in the Siberian, Volga and North-Western federal districts. However, it is worth mentioning that only 2 % of the district enterprises in the Far Eastern Federal District are innovative and 27 % are financially constrained.

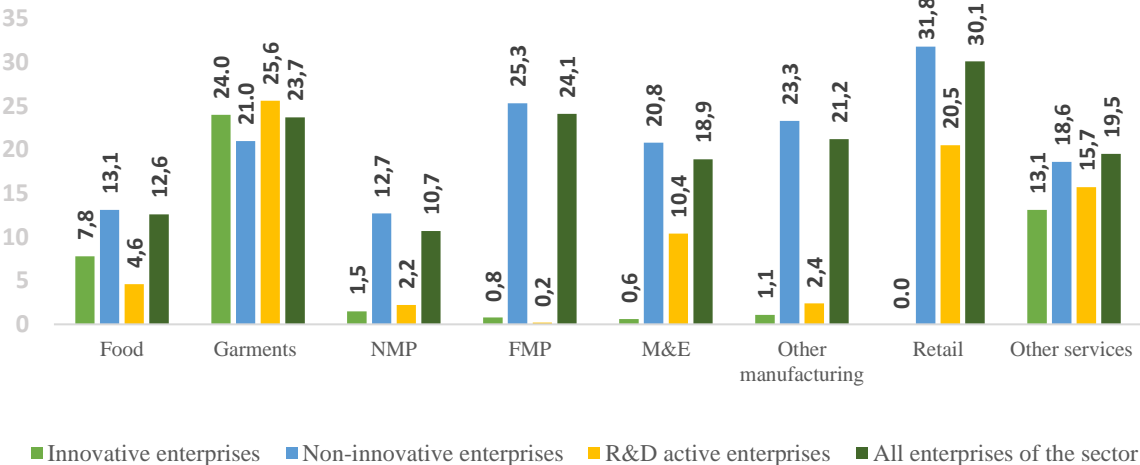


Figure 3. The percentage of financially constrained enterprises among innovative, non-innovative and R&D active enterprises by industry (compiled by the authors using the survey data)

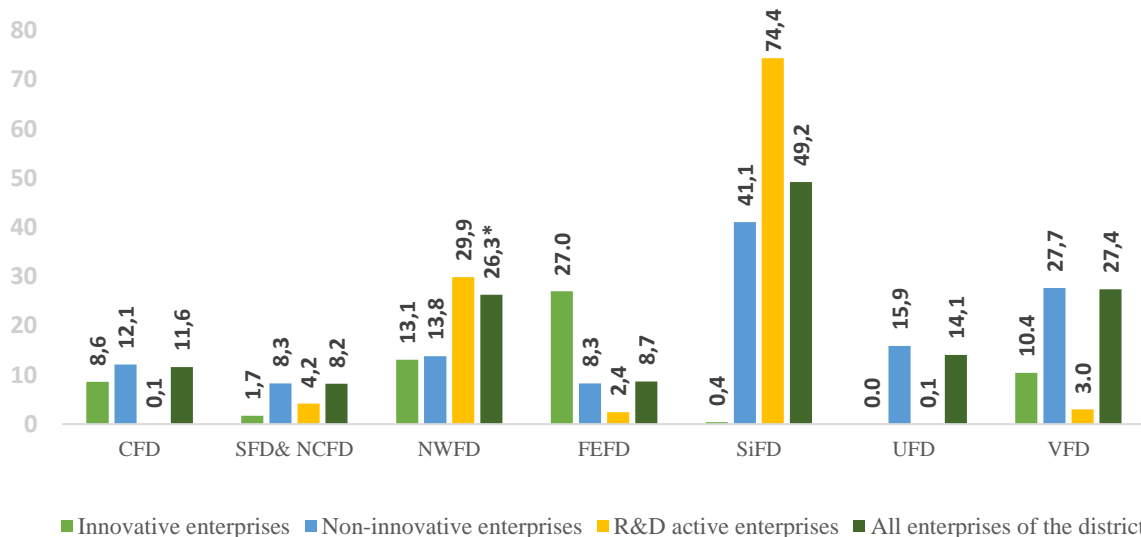


Figure 4. The percentage of financially constrained enterprises among innovative, non-innovative and R&D active enterprises by region (compiled by the authors using the survey data)

CFD: Central Federal District, SFD: Southern Federal District, NCFD: North-Caucasian Federal District, NWFD: North-Western Federal District, FEFD: Far Eastern Federal District, SiFD: Siberian Federal District, UFD: Ural Federal District, VFD: Volga Federal District.

*Information about the innovation activities of 21.6 % of the NWFD are not available

R&D activities are associated with increasing financial constraints in comparison with innovative enterprises in 4 regions — the North-West Federal District (NWFD), the Siberian Federal District (SiFD) while R&D active enterprises are less constrained than innovative ones in the other districts.

Conclusion

Financial constraints on the Russian enterprises are studied using the data of World Bank Russian Enterprises conducted in 2019. Enterprises have been divided into three groups (innovative, non-innovative, R&D active). The percentage of financial constrained enterprises has been calculated for each group and for all enterprises of the survey. The relation between the intensity of financial constraints and other factors such as enterprise size, industry, and region. The results of chi-square statistical confirm the significant difference regarding these factors.

Generally, innovative enterprises need more external financial resources and are less restricted than non-innovative and R&D active ones. R&D activities are associated with increasing financial constraints on the enterprise. Regarding the size, the large enterprises are less restricted than SMEs. Nevertheless, the differences among the studied three groups are applicable for both large enterprises and SMEs. Service and low-tech companies are more restricted than medium and high-tech ones. Regarding the region, the intensity of financial constraints is also uneven in different districts of the Russian Federation.

National and regional policies aiming to promote innovation development should take into account the differences in access to external financial resources between innovative and non-innovative enterprises and how these differences change by size, R&D intensity of the industry and region.

References

1. Altomonte C. et al. (2016) 'R&D investments, financing constraints, exporting and productivity', *Economics of Innovation and New Technology*. doi: 10.1080/10438599.2015.1076203.

2. Bakker G. (2013) 'Money for nothing: How firms have financed R&D-projects since the Industrial Revolution', *Research Policy*. doi: 10.1016/j.respol.2013.07.017.
3. BOND, HARHOFF and VAN REENEN (2005) 'Investment, R&D and Financial Constraints in Britain and Germany', *Annales d'Économie et de Statistique*. doi: 10.2307/20777584.
4. Borisova G. and Brown J. R. (2013) 'R&D sensitivity to asset sale proceeds: New evidence on financing constraints and intangible investment', *Journal of Banking and Finance*. doi: 10.1016/j.jbankfin.2012.08.024.
5. Cincera M., Ravet J. and Veugelers R. (2016) 'The sensitivity of R&D investments to cash flows: comparing young and old EU and US leading innovators', *Economics of Innovation and New Technology*. doi: 10.1080/10438599.2015.1076201.
6. Fazzari S. M. et al. (1988) 'Financing Constraints and Corporate Investment', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988(1), p. 141. doi: 10.2307/2534426.
7. Gokhberg L. and Kuznetsova T. (2011) 'Strategy 2020: New outlines of Russian innovation policy', *Foresight Russia*. doi: 10.17323/1995-459X.2011.4.8.30.
8. Hall B. H. (1992) 'Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?', *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*.
9. Hall B. H. et al. (2016) 'Financing constraints, R&D investments and innovative performances: new empirical evidence at the firm level for Europe', *Economics of Innovation and New Technology*. doi: 10.1080/10438599.2015.1076194.
10. Hansen H. and Rand J. (2014) 'The Myth of Female Credit Discrimination in African Manufacturing', *Journal of Development Studies*. doi: 10.1080/00220388.2013.849337.
11. Harhoff (1998) 'Are There Financing Constraints for R&D and Investment in German Manufacturing Firms?', *Annales d'Économie et de Statistique*. doi: 10.2307/20076124.
12. Nickell S. and Nicolitsas D. (1999) 'How does financial pressure affect firms?', *European Economic Review*. doi: 10.1016/S0014-2921(98)00049-X.
13. Spielkamp A. and Rammer C. (2009) 'Financing of innovations — thresholds and options', *Management & Marketing*, 4(2), pp. 3–18.
14. Wellalage N. H. and Locke S. (2016) 'Informality and credit constraints: evidence from Sub-Saharan African MSEs', *Applied Economics*. doi: 10.1080/00036846.2015.1128081.
15. World Bank (2019) *Russian Federation — Enterprise Survey (ES) 2019*. Available at: <https://www.enterprisesurveys.org/portal/login.aspx> (Accessed: 25 January 2021).
16. Zhang D. (2020) 'Capacity utilization under credit constraints: A firm-level study of Latin American manufacturing', *International Journal of Finance and Economics*. doi: 10.1002/ijfe.2220.

Раздел III.

Достижение устойчивого роста: макроэкономические и социально-экологические аспекты проблемы

*Виктория Андреевна Базжина,
Айнур Мобилевна Мусаева*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Елизавета Александровна Драгомирова

Северо-Западный филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный университет правосудия», Российская Федерация, 197046, Санкт-Петербург, Александровский парк, д. 5

Государство и самозанятые: меры поддержки во время пандемии

Аннотация. Налоговый режим, позволяющий самозанятым легализовать свой статус, был создан в России в 2019 г. и действовал лишь в ряде регионов, участвующих в эксперименте. В 2020 г. к эксперименту присоединились все регионы РФ, а количество лиц, получающих профессиональный доход, растет с каждым месяцем. В настоящее время уже 1,7 млн человек зарегистрированы в качестве самозанятых. В 2020 г. самозанятые во всем мире столкнулись с серьезным вызовом в виде пандемии вируса COVID-19. Наиболее пострадавшие от пандемии и ограничительных мер отрасли традиционно отличаются высокой долей самозанятых. Авторами было проведено исследование мер государственной поддержки самозанятых в России, где понятие легальной самозанятости появилось не так давно. Также был сделан обзор международного опыта поддержки самозанятых в период пандемии с целью определить их общие черты и выявить страновые особенности.

Ключевые слова: самозанятость, пандемия, меры государственной поддержки, мировой опыт, COVID-19.

*Viktoria A. Bazzhina,
Ainur M. Musaeva*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Elizaveta A. Dragomirova

The North Western branch of the Federal State Budget-Funded Educational Institution of Higher Education «The Russian State University of Justice» (the city of Saint-Petersburg), 197046, St Petersburg, Aleksandrovskiy Park, 5, Russian Federation

The state and the self-employed: support measures during a pandemic

Abstract. A tax regime that allows self-employed people to legalize their status was created in Russia in 2019 and operated only in a number of regions participating in the experiment. In 2020, all regions of the Russian Federation joined the experiment, and the number of people receiving professional income is growing every month. Currently, 1.7 million people are already registered as self-employed. In 2020–2021, self-employed people around the world are facing a major challenge during the COVID-19 pandemic. The sectors most affected by the pandemic and restrictive measures have traditionally been characterized by a high proportion of the self-employed. The authors conducted a study of measures of state support for the self-employed in Russia, where the concept of legal self-employment appeared not so long ago. And also a

review of international experience in supporting the self-employed during a pandemic was made in order to determine their common features and identify country specificities.

Keywords: self-employment, pandemic, state support measures, international experience, COVID-19.

Цели и методы исследования

В 2020 г. мировое сообщество столкнулось с беспрецедентным для современности явлением — пандемией новой коронавирусной инфекции COVID-19 и последующими мерами борьбы с ее распространением, а также последствиями, затрагивающими большинство сфер экономики стран мира. Авторами проведено исследование мер поддержки самозанятых (лиц, получающих профессиональный доход) в период пандемии в 2020 г. Была использована информация из официальных источников (данные, предоставленные министерствами и ведомствами, отчетом Международной организации труда и публикации отечественных и зарубежных авторов).

Объемы самозанятости в Российской Федерации

1 января 2019 г. в России вступил в силу Федеральный закон № 422 от 27.11.2018 о проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в четырех регионах страны (Москва и Московская область, Калужская область, Республика Татарстан)¹. С 1 июля 2020 г. льготный налоговый режим для самозанятых распространен на всю страну, то есть он применяется в любом регионе, при этом регионы сами принимали решение о введении этого режима.

В октябре 2020 г. ФНС России было зафиксировано 1,2 млн самозанятых, а в середине декабря уже 1,5 млн. По расчетам налоговой службы, ежедневно в приложении «Мой налог» регистрируются порядка 5 тыс. человек. С начала 2019 г. самозанятые из разных регионов России зарегистрировали более 220 млрд руб. своих доходов. По данным на октябрь 2020 г., самозанятыми сформировано более 160 млн чеков, сумма среднего чека составляет 1061 руб. Сумма налога, который уплатили самозанятые за указанный период, составила 4,5 млрд руб.²

Меры поддержки самозанятых в Российской Федерации

В России среди субъектов малого и среднего предпринимательства, а также самозанятых граждан поддержка была оказана 1 670 976 субъектам (см. табл. 1).

Таблица 1

Виды получателей поддержки

Вид получателей поддержки	Количество	%
Юридические лица	429 099,00	25,69
Индивидуальные предприниматели	1 238 051,00	74,11
Самозанятые	3 826,00	0,23

Составлено по Единому реестру субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС РФ³.

¹ Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход”». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/

² Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10096005/ https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10297401/

³ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС РФ. URL: <https://rmspp.nalog.ru/statistics.html#statdate=05.02.2021> (по состоянию на 05.02.2021).

Основные меры поддержки самозанятых прописаны в ряде законодательных актов.

1. Всем плательщикам налога на профессиональный доход предоставлен дополнительный налоговый капитал (бонус) в размере одного МРОТ (12 130 руб.). Эта мера поддержки предусмотрена Федеральным законом от 08.06.2020 № 166-ФЗ. Он действовал до конца 2020 г. и предназначен исключительно для уплаты налога на профессиональный доход (в том числе задолженности и пени по нему) начиная с июля⁴.

2. Согласно Федеральному закону от 08.06.2020 № 169-ФЗ⁵ самозанятых наделили правом претендовать на меры государственной поддержки, которые оказываются сейчас предприятиям малого и среднего предпринимательства. Среди таких мер, в частности, возможность аренды муниципального имущества по льготным ставкам, льготные кредиты, субсидии и гранты на открытие и развитие бизнеса, доступ к навигатору готовых бизнес-решений, а в перспективе — доступ к участию в закупках в качестве поставщиков товаров и услуг.

3. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 29.05.2020 № 783⁶ предоставлены субсидии в размере налога на профессиональный доход, уплаченного за 2019 год по состоянию на 30 апреля 2020 г.

4. Постановлением от 31.12.2020 № 2425⁷ Правительство России утвердило снижение ставки по льготным кредитам для малого и среднего бизнеса и самозанятых до 7 % годовых. Первоначально ставка по таким кредитам была установлена на уровне 8,5 %. По новым правилам, максимальная ставка не должна превышать ключевую ставку ЦБ, увеличенную на 2,75 %. На сегодняшний день она составляет 4,25 %, а значит, кредиты будут выдаваться под 7 % годовых (4,25 % + 2,75 %). Эта мера позволит предпринимателям снизить долговую нагрузку и пополнить оборотные средства.

Меры поддержки самозанятых в других странах

В отчете Международной организации труда от 25.01.2021 экспертами проанализировано изменение доходов разных категорий населения под влиянием пандемии и мер борьбы с ее распространением, а также с учетом государственной поддержки, оказанной им. По данным МОТ, кризис COVID-19 оказывает в некоторых странах больше негативного влияния на доходы самозанятых, чем на доходы наемных работников. Например, в

⁴ Федеральный закон от 08.06.2020 № 166-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях принятия неотложных мер, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики и предотвращение последствий распространения новой коронавирусной инфекции». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354459/

⁵ Федеральный закон от 08.06.2020 № 169-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”» и статьи 1 и 2 Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” в целях формирования единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей поддержки». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354466/

⁶ Постановление Правительства РФ от 29.05.2020 № 783 «Об утверждении Правил предоставления в 2020 году из федерального бюджета субсидий физическим лицам, в том числе индивидуальным предпринимателям, применявшим в 2019 году специальный налоговый режим “Налог на профессиональный доход”, в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74094311/>

⁷ Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2425 «О внесении изменений в Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и специализированным финансовым обществам на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2019–2024 годах субъектам малого и среднего предпринимательства, а также физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим “Налог на профессиональный доход”, по льготной ставке». URL: <http://static.government.ru/media/files/Dhct3onHUDoX4Pa838eCnXJyadd7lid7.pdf>

Перу разница составляет 21 % (см. табл. 2). В Бразилии и во Вьетнаме этот разрыв составляет 5 %. В Италии самозанятые испытали снижение дохода на 21 %, что в пять раз больше, чем снижение доходов наемных работников (на 3,7 %).

Таблица 2.

Изменение трудового дохода после оказанной поддержки разных категорий работников в некоторых странах (второй квартал 2020), %

	Перу	Бразилия	Вьетнам	Италия	Великобритания	США
Все работники	-56,2	-21,3	-6,9	-4,0	-2,9	-9,3
Наемные работники	-48,9	-19,9	-5,4	-3,7	–	–
Самозанятые	-70,3	-24,9	-9,6	-21,1	–	–

Источник: [ILO, 2021, p. 16–17].

По мнению зарубежных авторов, поддержка самозанятых граждан необходима не только из-за финансовой нестабильности в периоды кризиса, но и из-за повышенной психологической нагрузки, вызывающей стресс и его последствия [Wolfe et al., 2021, p. 11–12], так как самозанятые не только самостоятельно и единолично получают профессиональный доход, но и несут значительные риски, разделить которые не с кем. Кроме того, меньшая доступность к социальным гарантиям самозанятых влияет в том числе на распространение вируса. Так, 27 % стран из 193 стран — членов ООН не гарантируют оплачиваемый отпуск по болезни с первого дня болезни, что необходимо для поощрения работников оставаться дома. 58 % стран не имеют четких положений, гарантирующих доступ самозанятых к оплачиваемым отпускам по болезни [Neumann et al., 2020, p. 925].

Обобщая меры поддержки бизнеса, пострадавшего от пандемии коронавируса, разработанные в разных странах мира, исследователи из ВШЭ выделяют несколько характерных черт этих мер [Баженова и др., 2020, с. 8]. Во-первых, одними из важнейших адресатов этих мер стали малый бизнес и самозанятые. Гостиничный бизнес и туризм, розничная торговля, сфера общественного питания и бытовых услуг населению испытали на себе особенно сильный удар от пандемии и последовавших за ней ограничительных мер, наложенных правительствами. Во-вторых, специфика адресатов определила и специфику репертуара мер поддержки. Сфера самозанятости обычно слабее вовлечена в систему социального страхования, чем сектор стандартной занятости. Поэтому в экстремальных условиях пандемии многие государства расширили и упростили доступ к системе социального страхования для самозанятых (больничные, пособия по безработице и др.).

США

Широкая программа по смягчению последствий коронакризиса под названием CARES Act стартовала в США в конце марта 2020 г. Ее суммарный объем был оценен более чем в 2,5 трлн долларов. Программой были разработаны следующие меры поддержки: целевые кредиты для финансирования заработной платы и других видов платежей сотрудникам; выплаты для возмещения экономического ущерба от бедствий и чрезвычайных ситуаций, которые могут быть направлены на выплату заработной платы, оплату больничных, компенсацию возросших издержек, выплату ипотеки и т. д. Кроме того, CARES Act расширила программу пособий по безработице, распространив ее на

тех, кто раньше не имел права на такие пособия. Самозанятые, лишившиеся возможности трудиться из-за пандемии, получили возможность подать заявление на получение пособия по безработице. В конце марта 2020 г., сразу после запуска CARES Act, почти 7 миллионов американцев впервые подали заявление на пособие по безработице. Размер пособия также был временно увеличен. Первоначально срок выплат увеличенного пособия был ограничен 13 неделями, однако действие этой меры впоследствии неоднократно продлевалось.

Великобритания

Исследователи из Лондонской школы экономики также придерживаются мнения, что самозанятые оказались одной из наиболее уязвимым групп работающих граждан в период пандемии. Опрос, лежащий в основе их исследования, показал, что в апреле 2020 г. более 75 % самозанятых заявили об уменьшении возможности работать [Blundell et al., 2020]. Важнейшим элементом системы поддержки самозанятых со стороны Правительства стала Схема поддержки дохода самозанятых (SEISS)⁸, предусматривающая прямые квартальные выплаты тем самозанятым, которые столкнулись с существенным снижением дохода. Выплаты компенсируют до 80 % среднего ежемесячного дохода за предыдущие годы, но не могут превышать 2500 фунтов в месяц. Также выплаты не коснулись тех, чей ежегодный доход в среднем за 3 предыдущих налоговых года превышал 50 000 фунтов, и тех, кто стал самозанятым недавно и не подавал налоговую декларацию как самозанятый в 2018–2019 г. Выплаты в рамках SEISS невозвратные, однако облагаются подоходным налогом. Так же, как и в США, помощь планировалась как единовременная, однако программа продлевается уже четвертый квартал подряд.

Германия

В марте 2020 г. Правительство Германии приняло антикризисную программу в связи с пандемией COVID-19. Пострадавшим микропредприятиям и самозанятым выплачивали по 9–15 тыс. евро. Такая поддержка нужна в связи с тем, что основу экономики Германии составляют как раз малые и средние предприятия. Из-за жесткого локдауна пострадала сфера услуг (общественное питание, сфера обслуживания и т. д.), маклеры, репетиторы, а также представители творческих профессий (музыканты, фотографы, художники, живущие на гонорары). Главными условиями единовременных финансовых выплат являются доказательство отсутствия экономических проблем до пандемии, а также непосредственная зависимость от локдауна. Микропредприятия и самозанятые делятся на три типа: напрямую работающие в пострадавших отраслях, косвенно зависящие от них и более отдаленно связанные с ними. Финансовая помощь пострадавшим от локдауна самозанятым и микропредприятиям предоставляется безвозмездно в виде субсидии, но данные средства будут учитываться при начислении налогов на 2020 год. В середине февраля 2021 г. Федеральное министерство экономики и энергетики Германии продлило меры по борьбе с последствиями пандемии для микропредприятий, самозанятых и лиц свободных профессий, заявки можно подавать до 31 августа 2021 г. Размер субсидий для самозанятых определяется средним размером продаж в месяц в 2019 г. Если самозанятые не воспользовались правом компенсации в ноябре 2020 г., то могут претендовать на сумму до 5 тыс. евро при соблюдении всех указанных условий⁹.

⁸ Официальный сайт Правительства Великобритании. URL: <https://www.gov.uk/topic/business-tax/self-employed>

⁹ Официальный сайт Федерального министерства экономики и энергетики ФРГ. URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Coronavirus/soloselbststaendige-freiberufler-kleine-unternehmen.html>

Другие страны

В ответ на существенное снижение доходов самозанятых правительства стран принимают те или иные меры поддержки [ОЭСД, 2020]. Широкий спектр мер разработало Правительство Италии. Он включает в себя не только прямые выплаты для компенсации потери дохода, но и отсрочки по налогам и взносам в социальные фонды, а также возможность заморозить платежи по ипотеке для впервые покупающих жилье, включая самозанятых. В марте 2020 г. власти Испании в рамках «Шокового плана» ввели полугодовой мораторий для малого и среднего бизнеса и самозанятых на уплату налогов и социальных взносов. В случае сохранения рабочих мест самозанятые наиболее пострадавших отраслей могли возместить 50 % от суммы страховых взносов на социальное страхование [Баженова и др., 2020, с. 25]. Также самозанятым была предоставлена возможность прекратить деятельность, сославшись на форс-мажор, для того чтобы иметь право претендовать на те же выплаты, что и безработные. Прямые выплаты для возмещения потерянного дохода самозанятых ввели и такие страны, как Канада, Бельгия, Дания, Франция, Польша, Сингапур. Условием такой поддержки в большинстве случаев является доказанное существенное снижение доходов. Отсрочки по налогам и социальным взносам предоставлены самозанятым в Израиле, Бельгии и Португалии. Льготное кредитование, субсидирование ставки процента или госгарантии по кредитам доступны самозанятым в Австрии, Корее, во Франции, в Аргентине, Нидерландах. В Чили, как и в России, была использована мера возмещения самозанятым уплаченного подоходного налога. В ряде стран к самозанятым относятся и те предприниматели, которые имеют право нанимать работников, поэтому власти уделяют пристальное внимание тому, как поддержать нанимателей и стимулировать их не увольнять сотрудников во время пандемии. Выплаты для сохранения рабочих мест предоставляются, например, самозанятым в Корее и Австралии. Еще одним направлением поддержки стали меры по расширению доступа малого бизнеса и самозанятых к информационным технологиям для налаживания удаленной работы. Разнообразные проекты по цифровизации бизнеса разработаны в Австрии («Digital Team Austria»), Италии («Digital Solidarity»), Чили, Испании, Ирландии.

Список литературы

1. Баженова Т. А., Ворон О. В., Горват Е. С., Грищенко Н. Б., Деминцева Е. Б., Карева Д. Е., Каиницкий Д. С., Каиницкий И. С., Нагерняк М. А., Овчарова Л. Н., Попова Д. О., Синявская О. В., Устинова М. А. Обзор международной практики поддержки экономики и населения в условиях борьбы с пандемией коронавируса в Армении, Великобритании, Германии, Дании, Испании, Италии, Казахстане, Китае, Нидерландах, США, Финляндии, Франции, Швеции, Южной Корее, Японии / Под ред. О. В. Синявской. 27.04.2020. URL: https://isp.hse.ru/data/2020/04/29/1544579194/COVID-19_stimulus%20packages_countries260420.pdf
2. *Blundell J., Machin S.* Self-employment in the Covid-19 crisis // A CEP Covid-19 analysis, Paper No. 003. URL: <https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cepcovid-19-003.pdf>
3. *Heymann J., Raub A., Waisath W., McCormack M., Weistroffer R., Moreno G., Wong E., Earle A.* Protecting health during COVID-19 and beyond: A global examination of paid sick leave design in 193 countries // *Global Public Health*, Volume 15, Issue 7, 2 July 2020, P. 925–934.
4. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition. Updated estimates and analysis, 25.01.2021. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_767028.pdf
5. OECD-Report Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses, 15.07.2020. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses
6. *Wolfe M.T., Patel P.C.* Everybody hurts: Self-employment, financial concerns, mental distress, and well-being during COVID-19 // *Journal of Business Venturing Insights*, Volume 15, June 2021, DOI: 10.1016/j.jbvi.2021.e00231

Андрей Станиславович Воробьев

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Трансформация экономических функций государства в России в условиях переходной экономики: актуальные проблемы и идеи В. Т. Рязанова

Аннотация. в статье представлен взгляд на трансформацию экономических функций государства в переходной экономике России, основанный на обобщении ряда интересных идей профессора В.Т. Рязанова. Отстаивается позиция институциональных ограничений переходной экономики и ее «промежуточного» состояния. Кроме того, анализируется трансформация экономических функций государства в условиях переходных процессов. В заключение дается классификация основных этапов эволюции этих функций в России 1990–2000 гг.

Ключевые слова: переходная экономика России, трансформация функций государства, институциональные ограничения, альтернативы социально-экономического развития.

Andrey S. Vorobiev

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Transformation of economic functions of the state in Russia in the conditions of transition economy: actual problems and ideas of V. T. Ryazanov

Abstract. the article presents a view on the transformation of the economic functions of the state in the transition economy of Russia, based on the generalization of a number of interesting ideas of Professor V. T. Ryazanov. The author defends the position of the institutional limitations of the transition economy and its “intermediate” state. In addition, the transformation of the economic functions of the state in the conditions of transition processes is analyzed. In conclusion, the classification of the main stages of the evolution of these functions in Russia 1990–2000 is given.

Keywords: Russia’s transition economy, transformation of state functions, institutional constraints, alternatives to socio-economic development.

Основные характеристики переходной экономики

Проблема переходности для экономического развития России — вопрос не только теоретический. По существу, экономика России перманентно оказывается в переходном состоянии, когда интересным образом переплетаются доминирующие признаки старого и нового этапов развития. Характерные примеры — эпоха первой индустриализации, начавшаяся после реформы 1861 г., нэп или реформы 1990-х годов.

Сам по себе интерес к феномену переходности, проявившийся с особой силой в 90-е годы XX в., был, безусловно, вызван крахом командных систем в СССР и странах так называемого Восточного блока. Однако этот интерес не вылился в формирование целостной теории переходного процесса. Причина этого кроется, скорее всего, не в недостатке интеллектуальных усилий, а в многоплановости этого процесса и крайней разнородности условий реформирования в разных странах. В целом, переходные процессы тесно связываются с понятием трансформации, которое есть отражение циклического характера экономической эволюции. «Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика харак-

теризует как бы “промежуточное” состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающей ее от “обычной” экономики той или другой ступени» [Экономика переходного периода, 1995, с. 37–38]. Авторы приведенной цитаты особо подчеркивают то обстоятельство, что о переходном состоянии правомерно говорить при любой классификации общественной эволюции: «При любом выделении ступеней сохраняется цикличность их развития, а следовательно, и конституирование особых переходных состояний» [Экономика переходного периода, 1995, с. 38].

Взгляд на переходность как на неотъемлемую черту экономического развития мы можем найти и у В. Т. Рязанова: «С точки зрения внешней характеристики переходность в общественно-экономических сферах проявляется как переход от одного этапа развития (или состояния) к другому, от старого качества к новому. Такой перечень может быть конкретизирован, поскольку изменчивости может быть подвержена любая общественно-экономическая реальность. С этой стороны переходность выступает стороной и внутренним элементом общего процесса развития» [Рязанов, 1998, с. 458]. Безусловно, эти общие признаки переходности повиснут в воздухе, если их не конкретизировать и не дополнить характерными особенностями переходных процессов. Приведем классификацию В. Т. Рязанова. Он выделяет пять таких черт [Рязанов, 1998, с. 459–460].

1. Преобладание изменчивости над устойчивостью, когда резко возрастает динамизация в общественно-экономических процессах, а в обществе начинают господствовать настроения необходимости «ремонта» или «разрушения» старой системы.
2. Нарастание неустойчивости и неравномерности, которое находит свое закономерное проявление в кризисности.
3. Усиление хаотичности, скачкообразности и случайности в хозяйственном развитии, что нарушает старые причинно-следственные связи и ослабляет действие самого принципа детерминизма.
4. Повышение альтернативности и многовариантности в общественно-экономическом развитии. С этой стороны переходная экономика дает наиболее зримый пример столкновения альтернатив не только в виде скрытых в глубине экономических процессов и тенденций, но и через непосредственную борьбу социальных сил за доминирование той или иной линии в развитии.
5. Рост противоречий, конфликтов и напряженности в обществе из-за несовпадения экономических интересов, усиление социального размежевания и смена социальных позиций больших социальных групп и элит в общественной структуре, ведущие к обострению политической борьбы и зависимости экономических решений от реального соотношения основных политических сил.

Экономические функции государства в условиях переходной экономики

Конкретным проявлением переходных процессов в 80–90-е годы явились крупномасштабные экономические реформы, осуществлявшиеся в разных странах и направленные на трансформацию экономических отношений и отход от административно-командной системы. К сожалению, события последних лет затмили цели и механизмы таких реформ, выведя на передний план политические факторы. В результате реформы стали мифологизированным понятием, живущим своей собственной жизнью.

В общем, можно сделать вывод, что сама по себе цель реформирования экономики, а также задачи, которые в связи с этим возникают, уже определяют активное участие государства в данном процессе. При этом надо иметь в виду, что функции государства в условиях переходного периода носят сложный и противоречивый характер. Это обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, социально-экономический организм

характеризуется известной долей инертности. Поэтому, чтобы с «мутной водой не выплеснуть и ребенка», на долю государства остается часть прежних функций, существовавших в старой системе, от которой осуществляется переход к новой. Во-вторых, реформирование по своей сути — не спонтанный процесс, хотя для его успеха и требуется самое широкое участие социальных сил. Осуществлять же целенаправленные действия, вбирающие в себя самые различные, порой противоположные интересы, способен только универсальный общественный институт. Поэтому на государство неизбежно ложатся функции, связанные с формированием и реализацией стратегии перехода, созданием новой среды функционирования экономики.

Как видим, в условиях переходного периода некорректно говорить о сокращении или расширении функций государства. Скорее, речь должна идти об их видоизменении в связи с новыми задачами. Отсюда вытекает, что и сам государственный аппарат должен быть реорганизован для выполнения данных задач.

Подчеркнем, что государственные институты, как часть общественных институтов, не могли не испытать на себе общих проблем трансформации российского общества. Кризис 90-х годов не только ослабил экономику и социальную сферу, но и существенно снизил возможности российского государства проводить целенаправленную политику. В результате функции государства стали размываться, а его деятельность подверглась самому серьезному воздействию лоббистских групп.

Сделаем краткие выводы из вышеизложенного и перечислим *основные функции государства* в трансформируемой экономике России.

Первой такой функцией, безусловно, является *институциональная функция*. Здесь речь идет о поддержании функционирования существующих институтов, которые не могут быть изменены или отброшены мгновенно, а также о формировании институтов новой системы, обеспечивающих экономические и иные реформы в режиме их поддержки и принятия основными социальными силами.

Второй можно назвать *регулирующую функцию*, которая распадается на два основных направления: во-первых, это задачи технического регулирования и контроля в разных областях экономической деятельности, а во-вторых, — задачи экономического регулирования, которые очень обширны, начиная с регулирования цен и обеспечения экологической безопасности и заканчивая амортизационной политикой. Надо сказать, что часто регулирующие и институциональные функции смешивают, они и в самом деле сильно взаимосвязаны. Но все-таки существует принципиальное отличие: если в первом случае речь идет о формировании «правил игры», о стратегии экономического развития, то во втором — о реализации конкретных задач этой стратегии и контроле за их эффективным выполнением.

Достаточно стандартной функцией государства в рыночной экономике является *стабилизационная функция*. Обычно с ней связаны задачи макроэкономической стабилизации и проведение мероприятий бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и валютной политики. Безусловно, и при экономической трансформации возникают серьезные стабилизационные задачи. Дело в том, что при переходе от административной системы к смешанной экономике резко изменяется содержание и значение как денежной, так и бюджетной системы. Они перестают автоматически транслировать директивные решения и приобретают самостоятельное значение. Кроме того, уже первые институциональные изменения, связанные с либерализацией и приватизацией, вскрывают серьезные макроэкономические проблемы. К их числу относятся: инфляция, приобретающая открытую форму, существенное ослабление курса национальной валюты, самое серьезное сокращение бюджетных доходов и, как следствие, дефицит бюджета. И все же следует признать, что стабилизационная политика в условиях переходной экономики имеет принципиальные отличия. В основе этих отличий лежит очень простой факт. Дело в том,

что стандартные инструменты макроэкономического регулирования оказываются эффективными только в случае их адекватности институтам регулирования. Иными словами, экономика должна четко воспринимать сигналы, посылаемые с помощью этих инструментов. В условиях же переходной экономики такие институты только формируются, что снижает возможности проведения эффективной стабилизационной политики и повышает ее риски.

Наконец, еще одной важнейшей функцией государства выступает **социальная функция**. В обычных условиях эту функцию связывают с задачами перераспределения, реализуемыми через социальные трансферты (или социальную помощь). В переходной экономике она имеет более широкие границы. Социальная структура общества в условиях реформ испытывает самую серьезную нагрузку. Кроме того, ее адаптация к новым условиям является более длительной по сравнению с экономической структурой. Поэтому, помимо программ социальной помощи, государство вынуждено заниматься поддержкой отраслей социальной сферы. Подчеркнем, что в условиях устоявшейся рыночной системы, когда эти отрасли вплетены в ткань экономических отношений, соответствующие задачи решаются в рамках регулирующей функции. Сами же эти отрасли рассматриваются исключительно как производители квазиобщественных благ или источник положительных внешних эффектов. Тогда задачи развития человеческого капитала можно рассматривать исключительно как задачи регулирования, связанные с межотраслевым переливом ресурсов. Иное дело — переходная экономика. Здесь финансирование отраслей социальной сферы — это не только развитие человеческого капитала, но и форма сохранения социальной инфраструктуры.

В заключение приведем одну интересную характеристику, являющуюся хорошей, хотя и косвенной, иллюстрацией результативности реформирования системы публичного управления в России. В 2000-е годы много говорилось о необходимости снижения государственной нагрузки на экономику, сокращения функций государства и уменьшения бюрократического аппарата на всех уровнях. В результате мы имеем следующие цифры. В 2019 г. по сравнению с 2009 г. численность работников органов государственной власти и местного самоуправления возросла на 14 %, увеличившись с 1081 тыс. человек до 1233 тыс. человек [рассчитано по www.rosstat.gov.ru/compedium/document/13289].

Проведем краткий анализ трансформации экономических функций государства. Этот процесс условно можно разделить на несколько этапов. Для наглядности представим данные в табличной форме.

Таблица 1

Основные этапы трансформации экономических функций государства

Этап	Основное содержание	Ключевые события	Характеристика экономических функций
1992 — октябрь 1993	Распад прежней конституционной структуры	«Шоковая» терапия, начало ваучерной приватизации, противостояние президента и парламента, события октября 1993 г.	Практическое отсутствие возможностей выполнять институциональную и стабилизационную функции, серьезное ослабление регулирующей и социальной функций
Декабрь 1993–1995	Становление основ нового конституционного устройства, основанного на сильной президентской власти	Принятие Конституции и Гражданского кодекса, завершение ваучерной приватизации, становление	Попытки усилить институциональную функцию, формирование финансовой инфраструктуры, превалирование финансовой системы над бюджетной, усиление

Этап	Основное содержание	Ключевые события	Характеристика экономических функций
		ние «договорного» федерализма, первый финансовый кризис	макроэкономических мер, нарастание социальных обязательств
1996 — август 1998	Становление «олигархического» капитализма	Приватизация крупных активов, формирование вертикально интегрированных бизнес-групп, принятие бюджетного и налогового кодексов, кризис модели «договорного» федерализма, кризис государственных финансов и дефолт	Относительная макроэкономическая стабилизация на фоне нарастания государственного долга с последующим кризисом, превалирование неформальных институтов, относительная стабилизация социальной функции (на крайне низком уровне)
Сентябрь 1998–1999	Кризис «олигархического» капитализма	Принятие антикризисных мер, усиление регулирования, в т. ч. банковской системы, улучшение внешнеэкономических условий, начало оживления в экономике	Рост государственных расходов, усиление прямого и косвенного регулирования банковской системы, некоторое увеличение социальных обязательств
2000–2012	Усиление бюрократического аппарата как самостоятельной «группы давления», начало формирования государственного капитализма	Конфликты государства и некоторых бизнес-структур, дело «Юкоса», формирование «вертикали» власти и становление централизованной модели бюджетного федерализма	Усиление государственного регулирования и власти бюрократии, некоторое увеличение доли государственной собственности, увеличение роли бюджетных процедур и бюджетная реформа, рост социальных обязательств
2012 — наст. вр.	Становление модели государственного капитализма	Достижение компромисса государства и бизнес-структур с одновременным усилением административной роли государственного аппарата, формирование централизованной политической системы, создание госкорпораций	Некоторое ослабление технического регулирования и уменьшение доли государственной собственности с одновременной ее концентрацией и усилением роли государства, завершение бюджетной реформы, рост социальных обязательств

Выводы

Переходная экономика в версии В. Т. Рязанова связана с категориями неравновесия, неравномерности и неустойчивости в развитии. В связи с этим, переходной экономике присущи кризисные явления, отличающиеся от классических кризисов, что можно было наблюдать в середине 90-х годов, в 1998 г. и позже.

Другой важный вывод связан с нарастанием противоречий и конфликтов как на уровне социальных групп, так и между государственными и нарождающимися бизнес-элитами.

В связи с этим важны «институциональные ключи», способствующие повышению эффективности государственных институтов и сглаживающие возникающие социально-экономические противоречия.

С точки зрения трансформации экономических функций государства в переходной экономике первостепенными являются институциональная и социальная функции, реализация которых позволяет обеспечить необходимые реформы и сохранить некоторую общественно-политическую стабильность.

Список литературы

1. *Рязанов В. Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1998.
2. Экономика переходного периода / Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. М.: Изд-во МГУ, 1995. www.rosstat.gov.ru/compedium/document/13289 (дата обращения 12.04.2021).

Значение эндаумент-фонда для некоммерческой организации (на примере университета)

Аннотация. Некоммерческая организация производит социальный продукт, который представлен определенным общественным благом. Высшее учебное заведение по своему правовому статусу является некоммерческой организацией. Пандемия COVID-19 создает новые проблемы для некоммерческих организаций. Эндаумент-фонды помогают обеспечить финансирование некоммерческих организаций. Автор рассматривает проблемы финансовых ресурсов университета как части системы управления некоммерческой организацией. Эндаумент-фонды являются важным источником финансирования университетов во всем мире. Университетские эндаументы позволяют сократить нагрузки на государственный бюджет. В качестве примера приводится анализ рынка эндаументов в Российской Федерации, который начал формироваться в 2007 г. Опыт деятельности университетских эндаументов России может быть полезен для университетов Беларуси. Выпускники университетов делают наиболее крупные пожертвования в эндаумент-фонды, поэтому коммуникации с выпускниками имеют первостепенное значение.

Ключевые слова: университет, некоммерческая организация, эндаумент, финансы, ресурсы.

Konstantin I. Golubev

Belarusian State Economic University, 26, Partizansky pr., Minsk, 220070, Belarus

The value of the endowment fund for a non-profit organization (on the example of a university)

Abstract. The product of non-profit organization is a social product, which is represented by a specific public good. The institution of higher education by its legal status is a non-profit organization. The COVID-19 pandemic is causing new challenges for non-profit organizations. Endowment funds help provide funding for non-profit organizations. The author examines the problems of the financial resources of a university as part of the management system of a non-profit organization. Endowment funds are an important source of funding for universities around the world. University endowments are a means of reducing the burden on the government budget. As an example, the analysis of the endowment market in the Russian Federation, which began to form in 2007, is given. The experience of Russian university endowments can be useful for Belarusian universities. University graduates make the largest donations to endowment funds, so communication with alumni is of paramount importance.

Keywords: university, a non-profit organization, endowment, finance, resources.

Введение

Сама суть высшего учебного заведения, являющегося некоммерческой организацией по организационно-правовому статусу, предполагает активный поиск источников финансирования. В этом своеобразной подушкой безопасности, особенно в период пандемии, могут стать эндаумент-фонды, аккумулирующие средства некоммерческих организаций, а затем финансирующие их деятельность за счет инвестиционного дохода.

Согласно законодательству Республики Беларусь основной характеристикой некоммерческой организации является то, что она не может быть предназначена для извлечения прибыли и последующего распределения ее между участниками (статья 46 Гражданского кодекса Республики Беларусь). Иными словами, в качестве продукта некоммерческой организации предполагается определенный социальный продукт, который представлен соответствующим видом общественного блага. Соответственно эффективность деятельности некоммерческой организации определяется не размером полученной при-

были, а успешностью достижения ее социальных целей, среди которых в законодательстве Беларуси отмечены цели в сферах охраны природы, благотворительности, культуры, образования, науки, здравоохранения, физической культуры, удовлетворения духовных и прочих нематериальных потребностей.

Необходимо иметь в виду, что законодательство Беларуси предоставляет некоммерческим организациям право и на предпринимательскую деятельность, если она необходима для их уставных целей и не противоречит этим целям. Таким образом, в управлении некоммерческой организацией могут иметь место два принципиально различных направления. С одной стороны, это управление некоммерческой деятельностью, существующей для обеспечения общества определенным социальным продуктом, о котором идет речь в учредительных документах и для предоставления которого организация создавалась. С другой стороны, в организации может существовать допустимая законодательством предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли, предназначенной для выполнения некоммерческих задач, осуществляемых организацией, в этом случае необходимо управление коммерческой деятельностью, предполагающей стремление к максимизации прибыли.

Одним из основных принципов классификации некоммерческих организаций является разделение их на государственные и негосударственные. Соответственно среди государственных некоммерческих организаций можно рассмотреть органы государственной власти, правопорядка, армии, организации, обеспечивающие функционирование государства (например, пожарная охрана); социальные организации, финансируемые из государственного бюджета и проч. Негосударственные некоммерческие организации включают негосударственные социальные, благотворительные и религиозные организации, политические и профсоюзные организации и т. д. Одной из особенностей вузов является то, что они могут быть как государственными, так и негосударственными некоммерческими организациями. В обоих случаях существует необходимость эффективного управления некоммерческой организацией [Голубев, 2017].

Правовые основы деятельности эндаумент-фондов некоммерческой организации

Одной из наиболее существенных проблем в управлении и организации деятельности некоммерческой организации является поиск финансов для выполнения ее задач. Среди способов решения финансовых проблем высших учебных заведений особого внимания заслуживает использование эндаумент-фондов. В Беларуси еще недостаточно разработаны правовые основы для их деятельности. В этом отношении важным является Постановление Совета министров от 21.01.2019 № 41 «Об утверждении комплекса мероприятий по развитию национальной инновационной системы на 2019 год», в соответствии с которым поставлена задача разработать проект нормативного правового акта, предусматривающего создание фондов целевого капитала (эндаумент-фондов) в учреждениях высшего образования. Целевой капитал заслуживает особого внимания еще и по той причине, что он в состоянии уменьшить нагрузку на государственный бюджет, который в настоящее время обеспечивает ее финансирование системы высшего образования. В свою очередь система организации высшего образования в Беларуси имеет достаточно много общего с системой высшего образования России, поэтому механизм поиска финансовых ресурсов вузами России заслуживает пристального изучения, в том числе и опыт деятельности эндаумент-фондов российских вузов.

В современной России основой деятельности эндаумент-фондов является Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006 № 275-ФЗ. Согласно этому закону целевой капитал некоммерческой организации — это сформированная за счет пожертвований, внесенных

жертвователем (жертвователями) в виде денежных средств, часть имущества некоммерческой организации, переданная некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций, в порядке, предусмотренном данным Федеральным законом. Практически деятельность эндаумент-фонда подобна работе инвестиционного банка некоммерческой организации, прибыль которого идет на развитие университета.

Значительное внимание должно быть уделено особенностям доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. Так, право на инвестирование целевого капитала имеют только управляющие компании, профессионально занимающиеся такой деятельностью. Исходя из сущности деятельности эндаумент-фондов, управление ими нацелено на получение дохода от инвестирования при минимизации рисков. В связи с этим особое внимание уделяется видам финансовых инструментов, допустимых для инвестирования. Например, в России это могут быть: государственные ценные бумаги РФ; государственные ценные бумаги субъектов РФ; облигации иных российских эмитентов; акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ; государственные ценные бумаги иностранных государств, соответствующие требованиям, определяемым к долговым обязательствам иностранных государств, в которые могут размещаться средства Фонда национального благосостояния; облигации и акции иных иностранных эмитентов; ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством РФ об ипотечных ценных бумагах; инвестиционные паи закрытых паевых инвестиционных фондов, если правилами доверительного управления этими паевыми инвестиционными фондами предусматривается выплата дохода от доверительного управления не реже одного раза в год; инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов; инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов; объекты недвижимого имущества; депозиты в рублях и иностранной валюте в кредитных организациях (ст. 15 Федерального закона № 275-ФЗ).

Роль эндаумент-фондов в финансировании высших учебных заведений

Эндаумент-фонды — важнейший источник финансирования высших учебных заведений во всем мире. От 30 до 50 % бюджета частных университетов США является прибылью от управления средствами эндаумента. Расходы Принстонского университета покрываются из эндаумента на 48 %, Гарварда — на 36 %, Стэнфорда — на 20 %. Эндаумент Гарварда составляет \$37,1 млрд, Йельского университета — \$27,2 млрд, Стэнфорда — \$24,8 млрд (в каждом случае суммы превышают 1 трлн российских рублей) [Соловьев, 2020]. Свою особую роль эндаумент-фонды начинают играть и в финансировании вузов России. Так, можно видеть их существенное количество (по итогам 2017 г.) среди десяти наиболее крупных эндаументов:

- 1) Целевой капитал Сколковского института науки и технологий. Стоимость целевого капитала — 4 556 362 тыс. руб.
- 2) Фонд целевого капитала Российского фонда культуры. Стоимость целевого капитала — 2 001 556 тыс. руб.
- 3) Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге. Стоимость целевого капитала — 1 517 725 тыс. руб.
- 4) Фонд целевого капитала Российского военно-исторического общества. Стоимость целевого капитала — 1 355 400 тыс. руб.
- 5) Фонд развития Московского государственного института международных отношений (МГИМО). Стоимость целевого капитала — 1 316 400 тыс. руб.

- 6) Развитие Санкт-Петербургского государственного университета. Стоимость целевого капитала — 1 038 101 тыс. руб.
- 7) Фонд поддержки ветеранов фехтования. Стоимость целевого капитала — 938 554 тыс. руб.
- 8) Фонд целевого капитала «Истоки». Стоимость целевого капитала — 854 283 тыс. руб.
- 9) Фонд целевого капитала Высшей школы экономики. Стоимость целевого капитала — 740 661 тыс. руб.
- 10) Фонд целевого капитала Еврейского музея и центра толерантности. Стоимость целевого капитала — 715 126 тыс. руб.

Третьим в этом списке стоит эндаумент университета — Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге. Фонд нацелен на выполнение задачи «поддержания образовательных и исследовательских программ, а также инфраструктуры Европейского университета в Санкт-Петербурге (ЕУСПб)». Данная организация является собственником четырех целевых капиталов, общая их стоимость составляет более 1,5 млрд рублей. Два целевых капитала фонда находятся в управлении управляющей компании «Апрель Капитал»: доходность одного за год составила 6,21 %, другого — 6,98 %. Еще два целевых капитала фонда находятся в управлении управляющей компании «ТКБ Инвестмент Партнерс», доходность составила 2,15 % и 11,72 % у третьего и четвертого целевого капитала соответственно. У всех этих целевых капиталов заявлено одно и то же направление использования дохода, увеличение же их количества в основном связано с необходимостью диверсификации рисков [Фонды целевого капитала, 2019].

Особого внимания заслуживает эндаумент Московского государственного института международных отношений (МГИМО), который достиг в 2019 г. 1,7 млрд руб. (в 2018 г. — 1,5 млрд руб.), что составляет около 10 % бюджета. Фонд развития МГИМО был официально зарегистрирован в 2007 г. Учредителями выступили Ассоциация выпускников, А. В. Торкунов и В. О. Потанин. Председателем Попечительского совета Фонда был избран ректор А. В. Торкунов, в состав Совета вошли А. Б. Усманов, В. О. Потанин и Ф. К. Шодиев. Средствами Фонда управляют компании «Газпромбанк — управление активами» (1 млрд 579 млн руб.) и «ВТБ Капитал» (135 млн руб.). Доходность от средств в управлении АО «Газпромбанк — Управление активами» за 2019 год составила 13,43 %. Доходность целевых капиталов № 2 и № 3 в управлении «ВТБ Капитал» составляет 13,04 % и 12,65 % соответственно. В 2019 г. в портфель Фонда были включены акции. Большая часть портфеля инвестирована в корпоративные, федеральные и субфедеральные облигации. Суммарно за последние годы в МГИМО был переведен инвестиционный доход эндаумента в размере 1 млрд руб., привлечено средств напрямую на реализацию университетских проектов на сумму 1,5 млрд руб. [МГИМО. Отчет за 2018]. Основными направлениями работы эндаумента являются: фандрайзинг в интересах всего Университета, управление капиталом, финансирование проектов, организация мероприятий [МГИМО. Отчет за 2019].

Традиционно наиболее крупные пожертвования делают выпускники. Например, самым крупным в истории американских университетов стало пожертвование \$1,8 млрд своей альма-матер, Университету Джона Хопкинса (США), сделанное миллиардером Майклом Блумбергом. Соответственно выпускникам уделяется максимальное внимание со стороны сотрудников эндаумента и руководства университетов. Одной из форм работы с выпускниками является привлечение их к работе в попечительских советах университета. Так, упомянутый Майкл Блумберг в 1996–2002 гг. возглавлял попечительский совет университета Джона Хопкинса [Пожертвование бывшего мэра Нью-Йорка, 2020]. В связи с этим в качестве примера можно рассмотреть деятельность МГИМО по работе

со своими выпускниками. В частности, особого внимания заслуживает организация эффективной системы коммуникаций, включающая публикацию на официальном сайте МГИМО отчетов эндаумента. Как можно видеть, МГИМО ежегодно проводит более 40 мероприятий с выпускниками, а во всем мире созданы 33 зарубежные Ассоциации выпускников. Это позволяет использовать различные формы для привлечения средств с участием выпускников: привлечение выпускников к работе в составе правления и попечительского совета фонда; создание отчетов и предоставление информации о деятельности фонда, участие в ежегодных встречах выпускников, проведение совместных с выпускниками фандрайзинговых мероприятий; совместные мероприятия с ассоциацией выпускников и т.д.

Выводы

Таким образом, необходимо отметить значительную роль эндаумент-фондов для финансирования высшего образования в настоящее время. Как в любой другой кризис, в результате пандемии COVID-19 наметились проблемы с источниками финансовых средств для университетов и многих других некоммерческих организаций. Эндаумент-фонды могли бы способствовать непрерывности финансирования. Особенно это актуально, учитывая консервативный характер вложений эндаумент-фондов. В настоящее время прежде всего необходимо обратить внимание на такие вопросы, как создание законодательной базы для полноценного функционирования эндаумент-фондов вузов, совершенствование работы с потенциальными жертвователями, модернизация системы коммуникаций и информирования, углубление работы с выпускниками и Ассоциациями выпускников. Опыт деятельности университетских эндаументов России может быть полезен для университетов Беларуси.

Список литературы

1. Голубев К. И. О продукте маркетинга некоммерческой организации (на примере вуза) // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Минск. 2017. С. 135–140.
2. МГИМО. Отчет за 2018. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://fund.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/fund_2018_web.pdf (дата доступа 9.10.2020).
3. МГИМО. Отчет за 2019. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <https://fund.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/fund2019-2020.pdf> (дата доступа: 9.10.2020).
4. Пожертвование бывшего мэра Нью-Йорка стало самым крупным в истории американских университетов. Forbes. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <https://www.forbes.ru/milliardery/369311-milliardermaykl-blumberg-podarit-svoey-alma-mater-18-mlrd> (дата доступа 30.11.2020).
5. Соловьев О. Сила бренда. Почему американские вузы лидируют в рейтингах. Forbes. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/364671-sila-brenda-pochemu-amerikanskiy-vuzy-lidiruyut-v-reytingah> (дата доступа 30.11.2020).
6. Фонды целевого капитала: Перспективы развития в России / В. В. Климанов [и др.]; под ред. В. В. Климанова. М.: Благотворительный фонд В. Потанина, 2019. 208 с.

Каналы деструкции человеческого капитала в России

Аннотация. Индекс человеческого капитала в России (по методологии Всемирного банка) сократился с 0,73 (2018 г.) до 0,68 (2020 г.). Вероятно, это результат возникновения и углубления в стране каналов деструкции человеческого капитала. Пандемия COVID-19 усилила негативное влияние этих каналов на человеческий капитал в России. Среди этих каналов автор выделяет: сокращение человеческого капитала (депопуляция); физический износ человеческого капитала (старение рабочей силы); деградацию капитала здоровья; ухудшение условий воспитания и инвестирования в здоровье и образование детей; девальвацию общего и специфического капиталов работников; факторы, сдерживающие продуктивное применение высококачественного человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, деструкция человеческого капитала, капитал здоровья, капитал образования, общий и специфический капитал, депопуляция.

Oleg A. Drozdov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Channels for the destruction of human capital in Russia

Annotation. The human capital index in Russia (according to the World Bank methodology) decreased from 0.73 (2018) to 0.68 (2020). This is probably the result of the emergence and deepening of channels for the destruction of human capital in the country. The COVID-19 pandemic has exacerbated the negative impact of these channels on human capital in Russia. Among these channels, the author singles out: reduction of human capital (depopulation); physical wear and tear of human capital (aging of the labor force); degradation of health capital; deterioration of the conditions for raising and investing in the health and education of children; devaluation of general and specific capital of workers; factors constraining the productive use of high-quality human capital.

Keywords: human capital, destruction of human capital, health capital, education capital, general and specific capital, depopulation.

Введение

И в науке, и в экономической практике человеческий капитал (далее — ЧК) считается главным фактором социально-экономического прогресса, и для его развития в передовых государствах выделяются гигантские ресурсы. Россия обладала достаточно развитым и качественным ЧК. Однако в последнее время, несмотря на определенные достижения в предыдущие годы, в России произошел некоторый откат назад в области развития ЧК. В частности, согласно данным Всемирного банка, Индекс человеческого капитала в РФ в 2010 г. составлял 0,60, в 2018 г. — 0,73, а в 2020 г. — 0,68 [The human capital index 2020 update, 2020, p. 186].

Этот откат, по нашему мнению, не случаен. Он — следствие углубления и расширения каналов деструкции ЧК, возникших в результате социально-экономической политики, реализуемой в стране в XXI в. Под каналами деструкции ЧК, которые демонстрируются в данной статье, мы подразумеваем совокупность комплиментарных явлений и процессов, продолжительное время оказывающих разрушающее воздействие на ЧК либо девальвирующих этот капитал.

Физическое вымывание человеческого капитала

В 2016 г. в России начался второй этап депопуляции населения, то есть сокращения, физической утраты ЧК страной. Только в одном 2019 г. естественная убыль населения в нашей стране составила 311,2 тыс. человек! [Демографическое развитие России, 2020, с. 6]. Пандемия новой коронавирусной инфекции углубила и расширила этот канал разрушения человеческого капитала. По состоянию на 14.01.2021 г., в РФ умерли с установленным диагнозом коронавирусной инфекции 63 940 человек¹. В целом же только за январь—октябрь 2020 г. естественная убыль населения достигла 468,0 тыс. человек².

Одновременно усиливается процесс истощения ЧК, обусловливаемый физическим износом этого капитала — старением рабочей силы. Широко известно, что с возрастом физические и прочие способности человека увядают, — это и есть процесс физического износа ЧК. В результате рано или поздно физиологические процессы затухают, накапливаются различные заболевания, и продуктивность человека снижается (отдача от инвестиций в ЧК имеет восходяще-затухающую динамику). Влияние физиологического статуса на производительную отдачу владельца ЧК в различных профессиях неодинакова, и его негативное воздействие может компенсироваться знаниями, навыками и умениями. В связи с этим Р. И. Капелюшников выделяет профессии с убывающей с возрастом индивидуальной производительностью (строительные и промышленные рабочие); с не зависящей от возраста производительностью (банковские и торговые служащие, инженеры-электронщики); с возрастающей с возрастом производительностью (юристы, менеджеры, преподаватели, врачи) [Капелюшников, 2019, с. 26]. Но в любом случае со временем производительные силы пожилых людей иссякают, и вклад ЧК в создание экономических благ и в повышение доходов его владельцев монотонно сокращается.

В нашей стране средний возраст рабочей силы с 2006 по 2019 год вырос с 39,4 лет до 41,0 года³. При этом у наших соотечественников уже в 59 лет проявляется «комплект» характерных для старости болезней. Гораздо позднее старость наступает во многих других странах. Так, средний возраст старения в Кувейте — 75,3 лет, во Франции и в Сингапуре — 76 лет, в Японии и Швейцарии — 76,1 лет [Демографическое развитие России, 2020, с. 103–104].

Еще одним каналом деструкции ЧК стала деградация его ключевого элемента — капитала здоровья. Приведем лишь некоторые цифры, демонстрирующие существенное ухудшение качества капитала здоровья россиян. В России самая низкая продолжительность здоровой жизни в Европе: в 2019 г. она составила 63,7 года [Котляр, 2020]. Накануне пандемии COVID-19 при абсолютном сокращении численности продолжала нарастать заболеваемость населения. В 2010 г. в России было зарегистрировано 226 159,6 тыс. заболеваний, а в 2018 г. — уже 240 046,3 тыс. Только всего 43,2 % жителей России в возрасте от 15 лет и старше оценивают состояние своего здоровья как очень хорошее либо хорошее. На 1 января 2019 г. общее число инвалидов составило 11 947 тыс. человек, в т. ч. инвалидов I и II групп — 6789 тыс. человек.

Согласно официальной российской статистике, в 2018 г. численность пациентов, состоящих на учете в лечебно-профилактических организациях, составила: с психическими расстройствами и расстройствами поведения — 1452,2 тыс. человек, с диагнозом

¹ Стопкоронавирус.рф. <https://xn--80acesfpebagmfblc0a.xn--p1ai/information> (дата обращения 09.01.2021).

² Социально-экономическое положение России. Январь—ноябрь 2020 года. М.: Росстат, 2020. С. 235. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/6RRlh5Rm/osn-11-2020.pdf> (дата обращения 10.01.2021).

³ Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам Р13 выборочных обследований рабочей силы). 2020: Стат. сб. М.: Росстат, 2020.

алкоголизм и алкогольные психозы — 1208,6 тыс. человек, наркомания — 217 тыс. человек, токсикомания — 5,7 тыс. человек⁴.

Попытки руководства страны купировать рассматриваемый канал не принесли результатов ввиду многих обстоятельств: перманентной безуспешной трансформации и оптимизации системы здравоохранения, нехватки медицинских учреждений и медицинского персонала, низкого качества услуг в сфере здравоохранения, неудовлетворительного состояния значительной части зданий, предназначенных для оказания медицинской помощи (в январе 2019 г. 14 % таких зданий были признаны аварийными, 30,5 % не имели водопровода, 52,1 % — горячего водоснабжения, 41,1 % — центрального отопления, 35 % — канализации [Бюллетень Счетной палаты РФ, 2020, с. 19]), невысокого уровня и низкой эффективности государственного финансирования здравоохранения и др. Запланированное снижение государственных расходов на здравоохранение вряд ли улучшит это положение.

Пандемия коронавируса и меры по борьбе с ней, с одной стороны, существенно ограничили доступ россиян к качественным медицинским услугам. Это сократило возможности накопления капитала здоровья значительной частью граждан РФ, т. к. уже пострадало и страдает здоровье тех, кто не смог и не может получить нормальную медицинскую помощь из-за неприспособленности медицинской системы к условиям чрезвычайных эпидемиологических ситуаций. С другой стороны, заражения коронавирусом подорвали здоровье инфицированных, и долговременные последствия для физиологического статуса переболевших этой инфекцией еще неизвестны (по состоянию на 09.01.2021 г. число выздоровевших составило 2 754 809 россиян)⁵.

Следует иметь в виду и то, что решающее значение для становления, а затем и наращивания качественного ЧК имеет допроизводственный период его воспроизводства (этапы начального семейного воспитания, дошкольного обучения, школьного и специального профессионального образования). Именно в этот период во многом в семье закладываются и формируются личностные и социальные свойства людей, которые впоследствии определяют все прочие стадии применения ЧК, его уровень и качество. Так, семья, влачащая нищенское существование, не способна направлять достаточные инвестиции в формирование ЧК детей. Соответственно трудно рассчитывать на то, что производительность таких детей при вступлении в состав рабочей силы будет высокой. Точно так же и нездоровые дети сталкиваются с трудностями в формировании ЧК, и впоследствии к тому же они несут бремя несвободного от болезней времени. Очевидно и то, что те, кто в подростковом возрасте пристрастился к употреблению алкоголя, наркотиков и пр., вряд ли в полной мере смогут развить у себя качества, необходимые на современном рынке труда. Сложно заложить детям, воспитывающимся в неполных семьях, моральные и нравственные, социальные качества, особенно ценящиеся работодателями.

В 2018 г. среди всех малоимущих домашних хозяйств России 82,4 % составили домохозяйства с детьми в возрасте до 18 лет⁶. В современной России ухудшается ситуация с состоянием здоровья детей. В 2018 г. среди новорожденных родились больными или заболели 496,9 тыс. детей. Устойчиво нарастает заболеваемость детей в возрасте 0–14 лет — с 2010 г. (в 2010 г. число заболевших составило 36 837,4 тыс. человек, в 2018 г. — 45 210,9 тыс. человек), в возрасте 15–17 лет — с 2015 г. (в 2015 зарегистрировано с диагнозом, установленным впервые в жизни, 5492,9 тыс. детей, в 2018 г. — уже 5737,3 тыс.). Увеличивается количество детей-инвалидов: в 2006 г. таковых было 573 тыс. человек, а

⁴ Здравоохранение в России. 2019: Стат. сб. М.: Росстат, 2019. С. 29, 45, 46, 55, 84.

⁵ Стопкоронавирус.рф.

⁶ Доля малоимущих домашних хозяйств с детьми в возрасте до 16 (18) лет в общей численности малоимущих домашних хозяйств. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/FXz26QBR/7-5.xlsx> (дата обращения 09.01.2021).

2019 г. их число составило 670 тыс. человек⁷. Между тем Счетная палата РФ констатирует «недостаточную доступность и низкое качество услуг в сфере детского здравоохранения» [Бюллетень Счетной палаты РФ, 2020, с. 19].

В детской среде процветают алкоголизм, наркомания, токсикомания, социально опасные проявления девиантного поведения. В 2019 г. в РФ осуждено 16,9 тыс. детей (в возрасте 14–17 лет)⁸.

Учитывая изложенное выше, можно определенно констатировать возникновение, среди прочих, еще одного канала разрушения ЧК в РФ — ухудшение условий воспитания и инвестирования в здоровье и образование детей.

Девальвация капитала образования и возможностей его продуктивного применения

В 2019 г. Россия в Рейтинге стран мира по индексу уровня образования ООН (United Nations Development Programme: Education Index 2019) заняла лишь 33-е место⁹. При этом РФ отстала от ряда стран, ранее входивших в состав СССР (Литвы, Эстонии, Латвии, Грузии, Беларуси), что само по себе свидетельствует об определенном регрессе образовательной системы страны и существенных проблемах с формированием и накоплением качественного капитала образования. Последнее подтверждается и опросом Фонда общественного мнения в России (август 2020 г.): только 20 % респондентов считают российское высшее образование хорошим [О качестве российского высшего образования, 2020].

Пандемия новой коронавирусной инфекции чрезвычайно усугубила положение дел на рассматриваемом направлении. Сегодня общим местом является признание резкого снижения качества процесса формирования общего ЧК (универсальных знаний, навыков и умений, приобретаемых в школах и высших учебных заведениях), обусловленного переходом на новейшие информационно-коммуникативные технологии обучения. В частности, 74 % родителей школьников уверены, что переход школ, где «учатся их дети, на дистанционный формат негативно сказался на качестве образования», а 68 % родителей считают, что «в дистанционном образовании больше минусов» [В новый учебный год — со старым форматом образования?, 2020]. Что касается высшего профессионального образования, то «88,2 % преподавателей скептически относятся к формату дистанционного обучения», а 42,7 % полагают, что «электронный формат приведет через год к ухудшению качества высшего образования». 38 % студентов утверждают, что их вуз и преподаватели совершенно не готовы к переходу на электронный формат обучения, а 11 % полагают, что к такому переходу указанные ранее не готовы частично. 32 % обучаемых «не удовлетворены организацией электронного обучения в своем вузе» [Высшее образование: уроки пандемии. 2020, с. 8, 30].

В то же время перевод трудящихся на дистанционный формат работы, с одной стороны, не позволяет сформировать качественный специфический ЧК (знания, навыки и компетенции, приносящие отдачу на конкретном рабочем месте и на конкретном предприятии, в конкретной профессии или отрасли) у молодых специалистов. С другой же стороны, удаленный режим труда создает условия для ускоренного морального износа специфического капитала у тех наемных работников, кто его уже в какой-то мере нарастил.

⁷ Здравоохранение в России. 2019. С. 60, 64, 72, 84.

⁸ Состав осужденных // Россия в цифрах — 2020 г.

https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b20_11/IssWWW.exe/Stg/d01/11-04.doc (дата обращения 10.01.2021).

⁹ Рейтинг стран мира по уровню образования // Центр гуманитарных технологий, 2006–2021.

<https://gtmarket.ru/ratings/education-index> (дата обращения 10.01.2021).

ЧК, как и любой другой капитал, приносит производительную отдачу и выгоды владельцу и обществу в целом лишь при условии его продуктивного применения. К сожалению, в современной России (как и в других странах) в результате разгула коронавирусной стихии и ответных мер на нее со стороны руководства государства сокращается занятость населения. Число безработных к ноябрю 2020 г. достигло 4,6 млн человек¹⁰. В обозримой перспективе безработица в определенной мере «рассосется». Однако же следует иметь в виду факторы, которые будут оказывать усиливающееся негативное давление на возможности продуктивного применения ЧК в нашей стране. Остановимся лишь на некоторых из них.

Развитие цифровой экономики вообще и в последние время в особенности, автоматизация и роботизация экономической деятельности активизировали процесс вытеснения рабочей силы. Социальные последствия технологических изменений для РФ таковы, что «если бы автоматизация произошла одномоментно, — обоснованно отмечает С.П. Земцов, — то около половины трудоспособного населения могло быть исключено из хозяйственной деятельности» [Земцов, 2018].

Процессу запуска технологической безработицы сопутствует обострение конкуренции на рынке труда между работниками предпенсионного возраста и выпускниками образовательных учреждений. Однако в этой конкурентной борьбе предпенсионеры нередко оказываются в более выгодном положении: они накопили значительный и самый ценный для работодателей специфический ЧК (порой вообще уникальный); для поддержания занятости этой категории населения правительство использует некоторые стимулы и пр. Параллельно меняется структура российской экономики, а с ней и структура занятости таким образом, что рабочие места в общем-то и не требуют высокого уровня и качества человеческого капитала. При этом полученные в образовательных учреждениях знания, навыки и компетенции не всегда соответствуют запросам российского рынка труда. Не случайно поэтому 31,0 % выпускников 2016–2018 гг. в 2019 г. работали в областях и сферах, не связанных с полученной профессией (специальностью)¹¹.

Заключение

Российская Федерация характеризуется достаточно высоким уровнем развития и качества ЧК. Пандемия COVID-19 активизировала запущенный ранее процесс снижения уровня и ухудшения качества ЧК. Этот процесс — закономерный итог социально-экономической политики, реализуемой в нашей стране, которая создала условия для возникновения и углубления каналов деструкции ЧК.

Среди этих каналов главными, по нашему мнению, являются: сокращение ЧК (депопуляция, некомпенсируемая миграционным приростом); нарастание физического износа ЧК (старение рабочей силы); деградация капитала здоровья; ухудшение условий воспитания и инвестирования в здоровье и образование детей; девальвация общего и специфического капиталов работников; факторы, сдерживающие продуктивное применение высококачественного ЧК.

Выделенные каналы деструкции отличаются по степени разрушающего воздействия на ЧК, и в каждом из них сосуществуют разнонаправленные течения. Помимо рассмотренных каналов имеются и другие, например, канал перманентного сокращения источников инвестиций в ЧК (многолетнее падение реальных располагаемых доходов, порочный круг нищеты), канал негативного влияния на ЧК экономического неравенства и пр.

¹⁰ Занятость населения / Employment https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/ b20_02/IssWWW.exe/Stg/d010/4-01.xlsx (дата обращения 10.01.2021).

¹¹ Рабочая сила, занятость и безработица в России, 2020. С. 86.

Сложившаяся ситуация, как мы полагаем, не является фатальной. Россия вовсе не лишилась возможностей для восстановления и наращивания ЧК, повышения его качества. Однако для того, чтобы перекрыть каналы деструкции ЧК и занять лидирующее положение в мире по уровню и качеству ЧК, России требуются соответствующее изменение курса социально-экономического развития и переориентация всей социально-экономической политики на реализацию интересов владельцев ЧК, то есть большинства населения страны.

Список литературы

1. Бюллетень Счетной палаты РФ. 2020. № 2 (267). Здравоохранение. М.: Счетная палата РФ, 2020.
2. В новый учебный год — со старым форматом образования? Аналитический обзор. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/v-novyj-uchebnyj-god-so-starym-formatom-obrazovaniya> (дата обращения 10.01.2021).
3. Высшее образование: уроки пандемии. Оперативные и стратегические меры по развитию системы. Аналитический доклад. 2020. Октябрь. М., 2020.
4. Демографическое развитие России: тенденции, прогнозы, меры. Национальный демографический доклад — 2020. М.: ООО «Объединенная редакция», 2020.
5. *Земцов С.П.* Потенциальная роботизация и экономика незнания в регионах России. 2018. https://www.iep.ru/files/news/zemtsov_10.04.18.pdf (дата обращения 10.01.2021).
6. *Капелюшников Р.И.* Феномен старения населения: экономические эффекты. М.: Институт экономики РАН, 2019.
7. *Котляр М.* В России выявили самую низкую продолжительность здоровой жизни в Европе. <https://www.rbc.ru/society/17/10/2020/5f8ac89a9a7947393b372b66> (дата обращения 09.01.2021).
8. О качестве российского высшего образования. <https://fom.ru/Nauka-i-obrazovanie/14436> (дата обращения 10.01.2021).
9. The human capital index 2020 update. Human capital in the time of COVID-19. Washington: World Bank, 2020.

Александр Николаевич Дубянский

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Современная денежная теория как альтернатива монетарному мейнстриму

Аннотация. В последнее время среди западных ученых и политиков развернулись бурные дискуссии относительно так называемой современной денежной теории. Данная теория предполагает, что государство является ключевым игроком в денежно-кредитной сфере экономики. В силу этого оно может и должно осуществлять такой объем денежной эмиссии, который требуется для обеспечения экономического роста и решения долговых проблем. В статье автором рассматриваются ключевые положения этой теории и возможности ее практического применения в российской экономике.

Ключевые слова: современная денежная теория, происхождение денег, монетарная политика, деньги.

Aleksander N. Dubianskii

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Modern monetary theory as an alternative to the monetary mainstream

Abstract. Recently, there have been heated discussions among Western scientists and politicians about the so-called “modern monetary theory”. This theory assumes that the state is a key player in the monetary sphere of the economy. Because of this, it can and should produce the amount of money that is required to ensure economic growth and solve debt problems. In the article, the author examines the key provisions of this theory and the possibilities of its practical application in the Russian economy.

Keywords: Modern Monetary Theory, the origin of money, monetary policy, money.

Понятие современной денежной теории

В последнее время как в западной, так и в российской научной среде развернулась бурная полемика относительно так называемой современной денежной теории (СДТ), или «современной теории денег» (Modern Monetary Theory, ММТ). Эта теория не разрабатывалась в ведущих американских университетах, а появилась в узком академическом кругу и стала известна только тогда, когда ряд высокопоставленных политиков от демократической партии в США, в частности сенатор Берни Сандерс (Sanders) и Александра Окасио-Кортес (Ocasio-Cortez), обратили на нее внимание, потому что ее принципы соответствовали их политическим взглядам. Позиции этих политиков свойственны если не социалистические, то леворадикальные воззрения на экономическую политику, предполагающую большие бюджетные ассигнования на различные цели. В силу того, что на последних президентских выборах победил также представитель демократической партии, можно предполагать востребованность ММТ в американской экономической политике в общем и в денежно-кредитной политике в частности.

Интерес, возникший к этой не ортодоксальной теории, обусловлен тем, что денежные институты ведущих стран мира уже не могут осуществлять прежнюю денежно-кредитную политику в целях стимулирования экономического роста. Доминирующая в настоящее время ортодоксальная денежная теория (мейнстрим) не предлагает действенных денежных инструментов для стимулирования экономической динамики. Поэтому возникает объективная потребность в поиске новых решений и подходов. Современная денежная теория является одним из тех направлений научных исследований, в рамках которых как раз и предлагаются такие новые подходы.

Пока СДТ среди экономистов считается если и не маргинальной, то мало популярной теорией, с основными положениями которой знакомо ограниченное число ученых. Впрочем, для любой концепции требуется определенное время для привлечения необходимого числа адептов в научных кругах. В России также обратили внимание на полемику, развернувшуюся среди западных экономистов [Моисеев, 2019].

«Государственная теория денег» Г. Кнаппа как теоретическая основа ММТ

Нельзя также сказать, что данная доктрина является действительно новой, как следует из ее названия, на самом деле она с разной степенью интенсивности разрабатывалась в последние 30 лет. Данная теория ведет свое происхождение исходя из воззрений на вопросы происхождения денег немецкого экономиста Г. Кнаппа (1842–1926). В 1905 г. им была опубликована работа под названием «Государственная теория денег», в которой он отмечал, что, в отличие от господствовавшей в то время металлистической теории денег, сводившей стоимость денег к ценности драгоценного металла, государство само может создавать деньги и наделять их покупательной силой в рамках юридических процедур.

Согласно теории Кнаппа деньгами могут являться разнообразные платежные инструменты, лишь бы государство признало их деньгами. Иначе говоря, все функции денег может выполнять только юридически признанная государством денежная единица. «Мы, наоборот, даем деньгам юридическое определение: клейменные знаки с прокламаторною силою, — деньги, независимо от того, содержат ли они металл или нет» [Кнапп, 1913, с. 22].

Ключевым понятием в теории Кнаппа является понятие хартальности: «...деньги — хартальное платежное средство; лишь хартальность создает деньги» [Кнапп, 1913, с. 22]. Советский экономист 1920-х годов Е. П. Евзлин, занимавшийся изучением государственной теории, утверждал, что «charta» — это латинское слово, которое переводится как марка. «Маркой мы называем предмет, имеющий определенную форму и обозначение, материальное содержание которого совершенно несущественно, например, театральная марка...» [Евзлин, 1924, с. 192]. Совершенно не важна в этом случае материальная природа знака, или марки. Это может быть бумага или драгоценный металл, главное заключается в том, какую нагрузку несет на себе знак.

Идеи Кнаппа вызвали буквально шквал критики со стороны апологетов металлистической теории денег, т. к. его номиналистическая по своей сути теория подрывала основные положения господствовавшего в те годы металлизма.

Однако Кнапп со своей теорией обрел и немало сторонников среди экономистов, что привело впоследствии к формированию хартальной теории денег, или хартализму (chartalism), переродившемся затем в направление неохартализма, который и стал в настоящее время известен под названием современной теории денег. В среде неохарталистов можно выделить таких ученых, как Р. Рей [Wray, 1999], С. Белл [Bell, 2010], В. Мозлер [Mosler, 1997; 1998], более известных как представители современной теории денег (Modern Monetary Theory).

Основные положения современной денежной теории

Теперь стоит обратиться непосредственно к основным положениям современной денежной теории. Наиболее полное ее изложение представлено в недавно изданном учебнике «Макроэкономика», авторами которого являются наиболее видные представители этой теории У. Митчелл, М. Уоттс и Л. Р. Рэй. В этом издании они объясняют, как

должна применяться современная денежная теория в экономике и какие при этом возникают макроэкономические эффекты, связанные в первую очередь с регулированием занятости и управлением государственным долгом.

Авторы учебника заключают: «Самый важный вывод, к которому пришла СДТ, заключается в том, что эмитент валюты не сталкивается с финансовыми ограничениями. Проще говоря, страна, которая выпускает свою собственную валюту, никогда не может иссякнуть и никогда не может стать неплатежеспособной в своей собственной валюте. Он может производить все платежи по мере их поступления» [Mitchell, Wray, Watts, 2019, p. 13]. В результате «для большинства правительств не существует риска дефолта по государственному долгу» [Mitchell, Wray, Watts, 2019, p. 15].

Большинство американских экономистов именно этот аспект СДТ считают наиболее спорным, справедливо предполагая, что отсутствие финансовых ограничений может спровоцировать всплеск инфляции. По мнению Мэнкью, рост инфляции вызовет снижение реального количества требуемых денег, что в свою очередь будет снижать реальные ресурсы, на которые правительство может претендовать через создание денег [Mankiw, 2020].

Как мы видим, в основе современной теории денег лежит предположение о том, что монополия на денежную эмиссию принадлежит исключительно государству, при этом предполагается, что отсутствуют субституты бумажных денег. Другими словами, никому, кроме государства, в такой экономике не должно быть позволено создавать какие-либо финансовые инструменты. Предполагается, что для финансирования государственного долга правительство должно выпускать государственные облигации и погашать их за счет денежной эмиссии. Дефолт по государственному долгу невозможен, т. к. государственные расходы могут оплачиваться с помощью эмиссионного финансирования бюджетного дефицита.

Представляется, что самой важной чертой современной денежной теории является монополия государства на эмиссию денег. Это обусловлено тем, что в настоящее время частные банки доминируют в сфере эмиссии денег. Датский ученый У. Бьерг полагает, что современное государство, по сути, отказалось от прерогативы создания денег в пользу частных банков, которые используют создаваемые эндогенные деньги для извлечения сверхприбыли [Бьерг, 2018, с. 279–280].

В работе немецкого исследователя Р. Вернера подробно рассматривается вопрос о денежной эмиссии со стороны частных банков в современной экономике. Он предлагает альтернативную денежному мейнстриму модель денежного предложения и банковского мультипликатора, которая соответствует более современному положению дел в монетарной экономике [Werner, 2005].

Вернер отмечает, что современная реалистичная модель мультипликатора должна отражать тот факт, что при существующей системе банки могут не ждать появления вкладчиков и сделать средства доступными, прежде чем они могут начать кредитование или посредничество на основании этих средств. В отличие от этого подхода, современная макроэкономическая теория основана на том, что банки для того, чтобы предоставить кредиты, должны первоначально привлечь денежные средства на депозиты.

Из курса Макроэкономики все знают, что представляет собой механизм действия депозитного и банковского мультипликатора. Как известно, если мультипликатор равен $m=1/r$, где r — обозначает норму обязательных резервов и $r = 20\%$, то в гипотетической экономике первоначальные 1000 долларов, размещенные на депозитном счете, превращаются в 5000 долларов [Мэнкью, 1994, с. 670–674].

Тем самым происходит эндогенное увеличение денежной массы. Вернер подвергает сомнению существование классического мультипликатора. По его мнению, банков-

ские пассивы являются деньгами, которые могут быть созданы и уничтожены за мгновение. В современной макроэкономической литературе критическое значение этого факта утратилось в большей части работ по монетарной экономике. В своем примере Вернер принимает норму о резервирования, равную 1 %, что позволяет банкам выпускать 99 000 евро на основании начального вклада в 1000 евро. Вопрос, «откуда берутся 99 000 евро?» является важнейшим. Деньги не изымались банком из других источников. Они не были переправлены или переведены из какой бы то ни было другой части экономики. Более того, несмотря на то что они отражены в качестве депозита, в банк их никто не приносил. Банк просто создал деньги, вписав цифры в свою отчетность и в клиентский счет. Фактически банк делает вид, что его заемщик сделал вклад, который никто никогда не делал. В отличие от того, что нам рассказывает учебник, мы видим, что каждый отдельный банк, когда выдает кредит, может создавать деньги подобным образом» [Werner, 2005, p. 178].

Выводы

Современная денежная теория предлагает вернуть обратно эмиссию денег под контроль государства государству в лице центрального банка. В этом видится главная роль макроэкономической политики в рамках этой теории. Именно данный аспект представляется важнейшим в современной денежной теории. Для российского народного хозяйства несмотря на все его отличия, в частности от американской экономики СДТ представляет несомненный интерес именно в плане суверенитета национальной денежной единицы.

Список литературы

1. *Бьерг У.* Как делаются деньги? Философия посткредитного капитализма. М.: Ад Маргинем Пресс, 2018.
2. *Евзлин З. П.* Деньги. (Бумажные деньги в теории и в жизни): в 2 ч. Л., 1924.
3. *Кнапп Г. Ф.* Деньги. Историко-правовые основания природы их // Кнапп Г. Ф. Очерки государственной теории денег. Одесса, 1913.
4. *Мусеев С. Р.* Хайп вокруг (не)денежной (не)теории // Вопросы экономики. 2019. № 9. С. 112–122.
5. *Мэнкью Г.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 670–674.
6. *Bell S.* The Role of the State and the Hierarchy of Money // Cambridge Journal of Economics. 2001. Vol. 25, no. 2. P. 149–163.
7. *Mankiw N. G.* A Skeptic's Guide to Modern Monetary Theory. NBER Working Paper 26 650, 2020.
8. *Mitchell W., Wray L. R., Watts M.* Macroeconomics. London: Red Globe Press, 2019. 604 p.
9. *Mosler W.* Full employment and price stability // Journal of Post Keynesian Economics. 1997–1998. Vol. 20, no. 2. P. 167–182.
10. *Wray L. R.* An Irreverent Overview of the History of Money from the Beginning of the Beginning Through to the Present // Journal of Post Keynesian Economics. 1999. Vol. 21, no. 4. P. 679–687.
11. *Werner R.* New Paradigm in Macroeconomics: Solving the Riddle of Japanese Macroeconomic Performance. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2005.

*Татьяна Валентиновна Жгун,
Антонина Александровна Жгун,
Давид Кристофер Проузи*

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого,
Российская Федерация, 173003, Великий Новгород,
ул. Б. Санкт-Петербургская, 41

Интегральные показатели качества жизни населения как инструмент оценки территориальной дифференциации субъектов Российской Федерации

Аннотация. Обоснованная оценка территориальной дифференциации может быть эффективным инструментом социальной политики. Наблюдение за поведением отдельных показателей территориальной дифференциации на длительном интервале не позволяет сделать однозначных выводов об изменении дифференциации наблюдаемых объектов. Более информативную оценку территориального неравенства регионов можно получить с помощью сводных индексов, объединяющих множество индивидуальных показателей. Задача определения объективных количественных показателей территориальной дифференциации требует использования формальных методов построения сводного индекса, не использующих субъективных оценок и опирающихся на данные государственной статистики. С помощью авторской модификации метода главных компонент для ряда наблюдений рассчитаны сводные показатели качества жизни населения субъектов Российской Федерации за 2010–2017 гг. Поведение характеристик рассчитываемого сводного индекса позволяет сделать вывод о том, что территориальное неравенство качества жизни в регионах России в течение наблюдаемого периода уменьшается (уменьшается коэффициент вариации) с увеличением средних значений показателя в стране в целом. Однако разрыв в качестве жизни населения в субъектах Российской Федерации и в федеральных округах остается значительным, что требует грамотных управленческих решений для его преодоления.

Ключевые слова: региональное развитие, дифференциация регионов, композитный индекс, метод главных компонент, качество жизни населения.

*Tatyana V. Zhgun,
Antonina A. Zhgun,
David C. Prowse*

Yaroslav-the-Wise Novgorod State University,
41, Saint Petersburgskaya str., Veliky Novgorod, 173003, Russia

Integral indicators of the quality of life of the population as a tool for assessing the territorial differentiation of the subjects of the Russian Federation

Abstract. A well-grounded assessment of territorial differentiation can be an effective tool of social policy. Observation of the behavior of single indicators of territorial differentiation over a long interval does not allow making unambiguous conclusions regarding changes in the differentiation of the observed objects. A more informative assessment of the territorial inequality of regions can be obtained using composite indices that integrate many individual indicators. The task of determining objective quantitative indicators of territorial differentiation requires the use of formal methods for constructing a composite index that do not use subjective assessments and rely on state statistics data. Using the author's methodology, the composite indices of the quality of life of the population of the constituent entities of the Russian Federation for 2010–2017 were calculated based on the method of principal components for a number of observations. The behavior of the characteristics of the calculated composite index allows us to conclude that territorial inequality in the quality of life in the regions of Russia during the observed period decreases (the coefficient of variation decreases) with an increase in the average values of the indicator in the country as a whole. However, the gap in the quality of life of the population in the constituent entities of the Russian Federation

and in the Federal Districts remains significant, which requires competent management decisions to overcome it.

Keywords: regional development, differentiation of regions, composite index, principal component analysis, quality of life of the population.

Введение

Неравенство в развитии является свойством, характеризующим нормальное функционирование любых крупных территориальных систем. Функционирование частей таких систем не может происходить синхронно, так как параметры больших систем характеризуются большой вариативностью. Однако слишком большой разрыв в характеристиках качества жизни населения в различных регионах является причиной усиления социального напряжения и возникновения дополнительных экономических проблем. Поэтому снижение уровня неравенства внутри стран и между ними особо выделяется среди Целей в области устойчивого развития, обозначенных в документах ООН.

Значительные диспропорции в социально-экономическом развитии российских регионов приводят к распаду единого экономического пространства, к усилению дезинтеграционных тенденций и являются одной из главных проблем в обеспечении экономической безопасности в современной России. Такие диспропорции в развитии, в качестве жизни населения «Стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года» называет «угрозой для экономической безопасности страны».

Несмотря на значительное число исследований, посвященных территориальному неравенству [Aalto, Forsberg, 2016; Boschma, 2015], среди исследователей не существует консенсуса относительно методики и инструментария для диагностики территориальной дифференциации. Между тем объективная методика оценки неравенства регионов Российской Федерации может являться действенным инструментом своевременной диагностики острых экономических и социальных проблем в регионах и инструментом определения направлений государственной поддержки. В связи с этим региональная дифференциация требует количественного измерения, чему и посвящена данная работа.

Постановка проблемы

Наиболее часто для количественной оценки территориальной дифференциации исследователи используют показатели имущественного неравенства: коэффициент Джини, величину прожиточного минимума, валовый региональный продукт на душу населения, средняя заработная плата на одного работника и др., или же характеристики этих показателей: коэффициент вариации, среднеквадратичное отклонение и др. Многообразие показателей имущественного неравенства представлено в [Салмина, 2019].

Каждый из этих показателей может быть использован для характеристики регионального неравенства. Однако на длительном интервале динамика единичного показателя выглядит зачастую довольно причудливо и не позволяет сделать однозначных выводов о динамике неравенства регионов. На рис. 1 представлено поведение характеристик двух традиционных показателей территориального неравенства: показателей среднедушевого дохода и душевого ВРП. В качестве характеристики показателей рассматривается разрыв показателей — отношение максимального значения к минимальному по регионам России относительно 2005 г. Используются данные из статистического сборника «Регионы России» за 2019 год. Разрыв в среднедушевых доходах, судя по графику, уверенно уменьшается. Однако разрыв показателя «ВРП на душу населения» ведет себя совершенно иначе: до 2010 г. демонстрирует рост, потом падение, потом колебания. Значит, совокупная оценка двух этих показателей не позволяет сделать однозначных выводов о динамике изменения территориального неравенства регионов России за рассматриваемый период.

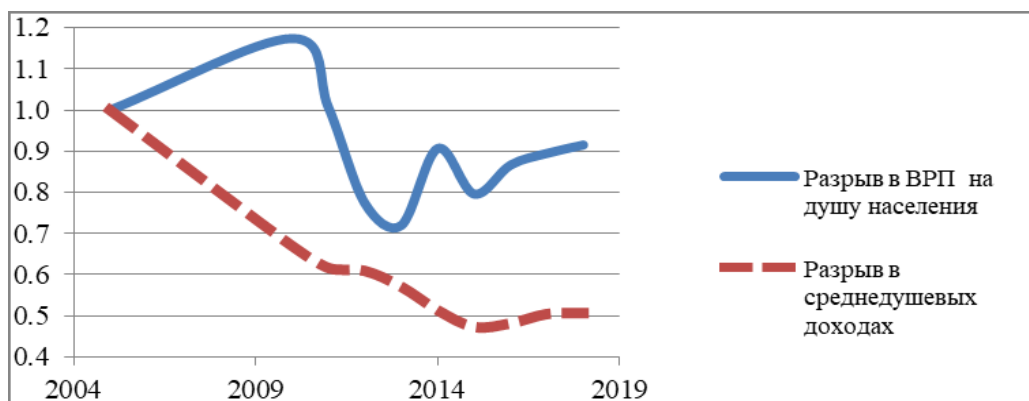


Рис. 1. Поведение двух показателей территориального неравенства: разрыва показателей ВРП на душу населения и среднедушевого дохода в регионах России относительно 2005 г.

Методы исследования

Более содержательную оценку территориального неравенства регионов РФ можно получить, используя комплексные индексы, интегрирующие множество отдельных показателей, характеризующих территориальное неравенство в качестве жизни населения. Комплексная оценка качества i -го объекта в момент t системы из m объектов, где каждый объект характеризуется n признаками CI^t_i , определяется формулой

$$CI^t_i = \sum_{j=1}^n w^t_j \cdot a^t_{ij}, \quad (1)$$

где $t = 1, \dots, T$ — интервал наблюдения, a^t_{ij} — значение j -го показателя i -го объекта в момент t , $w^t = (w^t_1, \dots, w^t_m)^T$ — вектор весовых коэффициентов показателей для момента t . Численные характеристики a^t_{ij} объектов рассматриваются в одном масштабе.

Для построения композитного индекса качества системы требуется найти веса показателей w^t для каждого момента времени. Веса могут быть получены субъективно из априорной информации (экспертные оценки, социологические опросы) как оценки важности (значимости) переменных либо определены с помощью объективных (формальных) методов из имеющихся данных. В качестве информационной базы обычно выступают данные государственной статистики. Наличие большого количества ошибок в статистических данных отмечают авторы [Krishnan, 2015; Nardo et al., 2005]. Тем не менее именно статистические данные обеспечивают наилучшие оценки реальных параметров социально-экономических систем [Nardo et al., 2005].

Наилучшим инструментом для получения эмпирического резюме набора данных является метод главных компонент (PCA) [Tabachnick, Fidell, 2007]. Однако на практике PCA для определения весов композитных индексов используется нечасто. Основными моментами в критике использования PCA для получения весов композитных индексов являются отсутствие социально-экономической интерпретации вычисляемых весовых коэффициентов [Mishra, 2007; Somarriba, Pena, 2009] и неустойчивость композитных индексов [Becker et al., 2017; Mazziotta, Pareto, 2016].

Автором исследования предложена модификация РСА, определяющая весовые коэффициенты (1) как характеристики структуры оцениваемой системы по ряду наблюдений, содержащих ошибки [Жгун, 2017а; Жгун, 2017б]. Такая трактовка весовых коэффициентов решает одну из главных проблем применения многомерного анализа для построения композитных индексов, когда экспертная оценка важности переменной значительно отличается от вычисленных весов [Becker et al., 2017]. Кроме того, вычисляемые по авторской методике композитные индексы обладают хорошей устойчивостью [Zhgun, 2019].

Результаты

По авторской методике были рассчитаны комплексные показатели качества жизни субъектов Российской Федерации за 2010–2017 гг. [Жгун, 2017а; Жгун, 2017б]. Для вычисления композитных индикаторов качества жизни использованы 37 показателей, предложенных в исследовании [Исакин, 2006]. Этот набор показателей неоднократно использовался различными авторами для определения композитных индексов качества жизни населения регионов России. Значения переменных взяты из справочников Росстата «Регионы России». Для удобства сравнения вычисленные композитные индексы приведены к единому масштабу. А именно: для первого года минимальное вычисленное значение композитного индекса есть 1, а максимальное 100.

Анализируя полученные результаты оценки качества жизни населения в разных субъектах, можно констатировать, что в целом по стране и каждом из субъектов наблюдается устойчивый рост вычисленного индикатора. В табл. 1 приведены средние значения индексов качества жизни населения в целом по РФ и федеральным округам. Индексы демонстрируют уверенный рост для всех федеральных округов, однако их средние величины по федеральным округам значительно отличаются. В 2010 г. отношение максимального показателя индекса качества жизни по федеральным округам (Северо-Кавказский ФО) к минимальному (Дальневосточный ФО) составило 2.6, в 2017 г. — 1.8.

Таблица 1

Средние значения индексов качества жизни населения субъектов РФ

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	44.5	48.5	51.8	53.2	54.3	56.8	59.6	61
Центральный ФО	49.1	52.8	56.3	57.3	58.1	60.2	62.5	63.8
Северо-Западный ФО	43.8	48.8	54	55.1	56.7	57.8	60.3	60.4
Южный ФО	53.1	56.4	58.5	60.1	61	63.4	66.9	69
Северо-Кавказский ФО	70.2	71.1	73	74.5	76.1	78.8	81.2	84.1
Приволжский ФО	42.5	46.7	50.4	51.5	52	55.6	59.3	60.2
Уральский ФО	51.6	54.6	57.6	58.2	59.1	61.1	63.2	64.9
Сибирский ФО	30.4	35.2	37.4	39.4	39.2	43.1	46.2	48
Дальневосточный ФО	26.8	31.6	35.5	37.8	40.8	42.8	45.8	47

Отличаются значения интегрального показателя качества жизни и внутри каждого федерального округа. Это отличие хорошо иллюстрирует коэффициент вариации c_{var} . В табл. 2 приведены значения коэффициента вариации вычисленных индексов качества жизни населения в целом по России и по федеральным округам. Этот показатель демонстрирует снижение для всех субъектов Российской Федерации в целом — коэффициент вариации уменьшается с 0.39 в 2010 г. до 0.25 в 2017 г. Снижение составило около 36 %. Во всех федеральных округах коэффициент вариации также демонстрирует снижение, что свидетельствует об уменьшении территориальной дифференциации внутри каждого округа.

Наибольшая дифференциация в качестве жизни населения внутри федеральных округов в 2017 г. наблюдается в Сибири ($c_{var} = 0.24$) и на Дальнем Востоке ($c_{var} = 0.26$), где преобладает сырьевая экономика. Однако именно эти федеральные округа продемонстрировали максимальные темпы уменьшения территориального неравенства внутри округа: в Сибирском и Дальневосточном ФО это снижение за период наблюдения составило 48.9 % и 39.5 % соответственно. Наименьшая дифференциация субъектов внутри федерального округа по качеству жизни наблюдалась в 2017 г. в Северо-Кавказском ФО (коэффициент вариации $c_{var} = 0.08$), снижение составило 20.0 % за период наблюдения. Лидером по выравниванию качества жизни внутри округа является Приволжский ФО, где коэффициент вариации за рассматриваемый период уменьшился практически вдвое.

Таблица 2

Значения коэффициентов вариации индексов качества жизни населения субъектов РФ

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Российская Федерация	0.39	0.34	0.31	0.29	0.29	0.27	0.25	0.25
Центральный ФО	0.35	0.32	0.28	0.28	0.28	0.26	0.22	0.23
Северо-Западный ФО	0.39	0.33	0.28	0.28	0.25	0.24	0.23	0.23
Южный ФО	0.16	0.14	0.15	0.13	0.12	0.12	0.11	0.1
Северо-Кавказский ФО	0.1	0.08	0.07	0.06	0.05	0.05	0.07	0.08
Приволжский ФО	0.25	0.2	0.19	0.17	0.18	0.15	0.13	0.13
Уральский ФО	0.27	0.25	0.25	0.24	0.26	0.25	0.25	0.25
Сибирский ФО	0.47	0.36	0.38	0.31	0.34	0.29	0.27	0.24
Дальневосточный ФО	0.43	0.32	0.29	0.3	0.28	0.29	0.29	0.26

На рис. 2 представлено изменение трех характеристик вычисленного индекса качества жизни населения субъектов РФ в целом по стране относительно 2010 г. Среднее значение индекса качества жизни в рассматриваемый период растет, а среднее квадратичное отклонение индекса и коэффициент вариации, характеризующие территориальное неравенство в качестве жизни в целом по стране, снижаются.

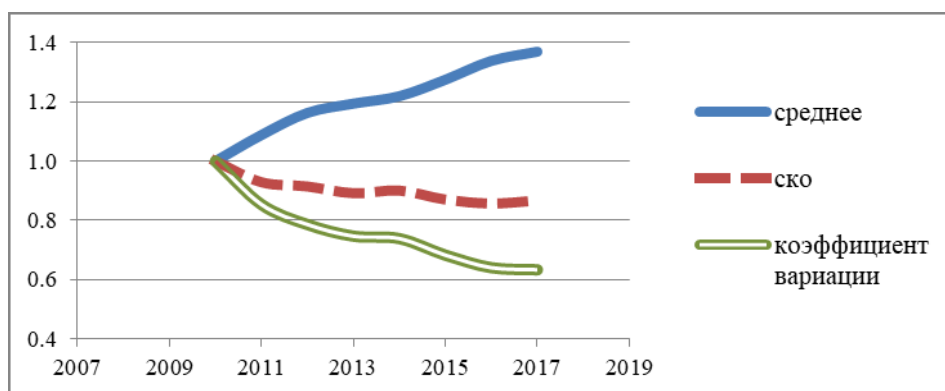


Рис. 2. Изменение характеристик качества жизни населения РФ в целом по стране относительно 2010 г.

Заключение

Для проведения эффективной социальной политики важно знать количественные характеристики динамики общественного развития. Такой характеристикой является оценка территориальной дифференциации регионов Российской Федерации. Поведение

единичных показателей территориальной дифференциации на длительном интервале не позволяет сделать однозначных выводов. Задача определения объективных количественных показателей территориальной дифференциации требует применения формальных методов построения композитного индекса, не использующих субъективных оценок и опирающихся на данные государственной статистики.

С помощью авторской модификации метода главных компонент для ряда наблюдений на основании данных государственной статистики были рассчитаны комплексные показатели качества жизни населения субъектов Российской Федерации для 2010–2017 гг. Поведение характеристик вычисленного композитного индекса позволяет сделать вывод, что территориальное неравенство в качестве жизни в наблюдаемый период снижается при увеличении средних значений показателя в целом по стране и в каждом из федеральных округов. Повышение качества жизни и снижение уровня неравенства внутри федеральных округов и внутри страны в целом свидетельствует о продвижении страны в направлении целей устойчивого развития.

Список литературы

1. Жгун Т. В. Построение интегральной характеристики качества жизни субъектов Российской Федерации с помощью метода главных компонент // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10, № 2. С. 214–235. DOI: 10.15838/esc/2017.2.50.12
2. Жгун Т. В. Алгоритм построения интегрального индикатора качества сложной системы для ряда последовательных наблюдений // Вестник ЮУрГУ. Серия: Вычислительная математика и информатика. 2021. Т. 6, № 1. С. 5–25. DOI: 10.14529/cmse170101
3. Исакин М. А. Модификация метода k -средних с неизвестным числом классов // Прикладная эконометрика, 2006. № 4. С. 62–70.
4. Салмина А. Сравнительный анализ показателей неравенства — их особенности и применение // Общество и экономика, 2019. № 7. С. 35–58
5. Aalto P., Forsberg T. The structuration of Russia's geo-economy under economic sanctions // Asia Europe Journal. 2016. N 14(2). P. 221–237.
6. Becker W., Saisana M., Paruolo P., and al. Weights and Importance in Composite Indicators: Closing the Gap // Ecological Indicators. 2017. N 80. P. 12–22.
7. Boschma R. Towards an Evolutionary Perspective on Regional Resilience // Regional Studies. 2015. N 49(5). P. 733–751.
8. Krishnan V. Development of a Multidimensional Living Conditions Index (LCI) // Social Indicators Research. 2015. N 120(2). P. 455–481.
9. Mazziotta M., Pareto A. On the Construction of Composite Indices by Principal Components Analysis // Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica, Gennaio-Marzo. 2016. Vol. LXX, N 1. P. 103–109.
10. Mishra S. K. A Comparative Study of Various Inclusive Indices and the Index Constructed by the Principal Components Analysis. 2007. MPRA Paper, No. 3377. Available at MPRA: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/3377>
11. Nardo M., Saisana M., Saltelli A. et al. Tools for composite indicators building. Ispira, Italy. Joint Research Centre, 2005.
12. Somarriva N., Pena B. Synthetic Indicators of Quality of Life in Europe // Social Indicators Research. 2009. Vol. 94, N 1. P. 115–133.
13. Tabachnick B. G., Fidell L. S. Using multivariate statistics. 2007. 5 ed. Boston: Pearson Education
14. Zhgun T. V. Composite Indices of Life Quality for Monitoring of Sustainable Development Goals // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences (EpSBS). N 127. P. 1038–1048 doi:<https://doi.org/10.15405/epsbs.2019.12.05.127>

Причины и механизмы самовоспроизводства инфляции

Аннотация. Настоящая статья подготовлена по итогам исследования, проведенного при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 19-010-00751/19) и посвящена анализу механизмов, генерирующих инфляционный потенциал на разных стадиях воспроизводственного процесса, и их самовоспроизводящейся природы, а также анализу природы и причин инфляционных спиралей, которые отнюдь не исчерпываются традиционной трактовкой «заработная плата — цены» или, чуть более широко, «издержки — цены». Инфляционные спирали могут наблюдаться на всех стадиях воспроизводственного процесса, затрудняя и без того непростую задачу ограничения темпов инфляции. Основная научная гипотеза, доказательству которой посвящено исследование, состоит в том, что основными причинами самовоспроизводства инфляции выступают, во-первых, социальные конфликты по поводу распределения и перераспределения общественного дохода и, во-вторых, монопольная власть крупнейших компаний и ее усиление в современной экономике.

Ключевые слова: инфляция, воспроизводство, перераспределение, монополизм.

Tatyana V. Kotcofana

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

The causes and mechanisms of the self-replicating of inflation

Abstract. This article is based on the results of the study conducted with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (project 19-010-00751/19) and is devoted to the analysis of the mechanisms that generate inflationary potential at different stages of the reproductive process, and their self-reproducing nature, as well as the analysis of the nature and causes of inflationary spirals, which are not limited to the traditional interpretation of “wages — prices” or, more broadly, “costs-prices”. Inflationary spirals can be observed at all the stages of the reproduction process, making the problem of limiting the rate of inflation even more difficult. The main scientific hypothesis of the study, is that the main causes of self-reproduction of inflation are, firstly, social conflicts over the distribution and redistribution of public income and, secondly, the monopoly power of the largest companies and its strengthening in the modern economy.

Keywords: inflation, reproduction, redistribution, monopoly.

Экономическая и социальная значимость проблемы инфляции широко известна и не требует особых комментариев. Инфляция достаточно давно является одним из центральных понятий экономической науки. Несмотря на смещение акцентов на современном этапе в сторону поиска драйверов роста, трудно найти государство, не принимающее инфляцию во внимание. Правительства и центральные банки стран задействуют разнообразные механизмы регулирования инфляционных процессов и снижения негативного влияния инфляции на экономику и общество. Однако многолетний опыт проведения разнообразных антиинфляционных мероприятий показывает лишь относительную их успешность. Запущенный в силу любых причин инфляционный «храповик» крайне сложно остановить, так как инфляция в большинстве случаев приобретает самовоспроизводящийся, спиралевидный характер.

Настоящее исследование посвящено анализу механизмов, генерирующих инфляционный потенциал на разных стадиях воспроизводственного процесса, и их самовоспроизводящейся природы, а также анализу природы и причин инфляционных спиралей, которые отнюдь не исчерпываются традиционной трактовкой «заработная плата —

цены» [Xiang Baolin, & Xiao Xiaoyong, 2009; Pressman & Holt, 2008] или, чуть более широко, «издержки — цены». Инфляционные спирали могут наблюдаться на всех стадиях воспроизводственного процесса, затрудняя и без того непростую задачу ограничения темпов инфляции.

Основная научная гипотеза, доказательству которой посвящено исследование, состоит в том, что основными причинами самовоспроизводства инфляции выступают, во-первых, социальные конфликты по поводу распределения и перераспределения общественного дохода и, во-вторых, монопольная власть крупнейших компаний и ее усиление в современной экономике.

При всем многообразии проявлений и неоднозначности влияния инфляционных процессов на экономику основным негативным разрушающим свойством инфляции становится неравномерность повышения цен. Такая неравномерность объективна и неизбежна, она существует и вне инфляции, но тогда менее заметна и не столь действенна. Когда же начинается инфляция, неравномерность изменения цен превращается в мощный дестабилизирующий фактор. Ведь если бы все стоимостные показатели одновременно и равномерно повышались, в обществе ничего бы не менялось, кроме суммы денег в обращении. Но полностью сбалансированная инфляция — чисто теоретический конструкт, в реальности такого не бывает.

Разные изменения различных видов цен означают реальные потери для отдельных субъектов экономики. Основное негативное последствие инфляции — ощутимые потери значительных слоев населения и предпринимателей и соответственно выигрыш другой их части. Даже механизм компенсации (индексации) повышает доходы вслед за ценами, что и предполагает проигрыш владельцев дохода. Кто первым повысит цены, тот будет в выигрыше, а кто поднимет последним — в проигрыше, ибо только компенсирует свои потери, да и то не полностью. Именно эта особенность инфляции способствует ее превращению в самовоспроизводящийся процесс.

Таким образом, инфляция выступает, с одной стороны, следствием стремления экономических субъектов к перераспределению созданного общественного продукта и, с другой стороны, — инструментом, то есть причиной этого перераспределения. При этом перераспределительные процессы часто приобретают во многом стихийный характер, так что их конечные результаты не всегда отвечают интересам их инициаторов, и это влечет дальнейшие попытки инфляционного перераспределения благ. Распределение общественного дохода и общественного продукта в данном контексте понимается максимально широко, как распределение между факторами производства, секторами экономики, отраслями, регионами, а также между государствами и группами государств в глобальной экономике.

Перераспределительный конфликт выступает первопричиной инфляции и ее основной движущей силой, а вспомогательной движущей силой, позволяющей этому конфликту принимать явные формы, выступает монопольная власть отдельных субъектов в любых ее проявлениях, которая становится основным механизмом реализации перераспределительного конфликта. Именно монопольная власть позволяет экономическим субъектам реализовать свое стремление к перераспределению общественного дохода в свою пользу, выступая основным механизмом перевода инфляционного потенциала экономики в реальный инфляционный процесс. Любые инфляционные механизмы предполагают наличие монопольной власти одного или нескольких субъектов в разных формах.

При этом непосредственными триггерами инфляции могут выступать самые разнообразные обстоятельства в зависимости от конкретного исторического и социально-экономического контекста. К таким триггерам относятся все традиционно изучаемые экономической теорией причины инфляции: ожидания экономических агентов, избыточная

денежная эмиссия, рост издержек производства в силу экзогенных причин, неравновесные процентные ставки, неадекватная налоговая нагрузка и т. п. Все эти факторы, не являясь базовой причиной инфляционных процессов, тем не менее могут служить «спусковым крючком» для реализации инфляционного потенциала экономики, а также определяют характер течения инфляции (открытая или разнообразные латентные формы, темпы роста цен и обесценивания денег, степень сбалансированности и предсказуемости инфляционного процесса).

Исходя из перераспределительной природы инфляции, логично предположить, что основным инициатором раскручивания инфляционного процесса в большинстве случаев вольно или невольно выступает государство, так как именно в руках государства имеется наибольшее количество перераспределительных рычагов. В эту концепцию органично вписывается даже монетаристская теория. Ведь денежная эмиссия, в том числе избыточная, во-первых, порождается определенными причинами, а не просто «злой волей» неких эмиссионных центров, во-вторых, избыточно эмитированные платежные средства направляются на определенные цели, а точнее — в распоряжение определенных экономических субъектов, которые и получают выгоду от этой эмиссии. Получается, монетарная теория инфляции представляет собой просто анализ частного случая раскручивания инфляционного процесса по инициативе государства.

Одна из важных особенностей инфляции заключается в том, что, единожды начавшись, этот процесс становится крайне трудно управляемым. В самой природе инфляции заложены механизмы ее самовоспроизводства, которые вполне логично называть инфляционными спиралями [Tsatsulin et al., 2016], причем природа этих спиралей зависит от стадии воспроизводственного процесса, на которой она раскручивается.

Наиболее наглядно действие инфляционных спиралей в сфере производства. На этой стадии воспроизводственного процесса анализ инфляционных процессов связан в первую очередь с факторами, воздействующими на величину стоимости товара. Это реальное удорожание производства за счет увеличения стоимости сырья и оборудования, снижения эффективности использования ресурсов, деградации технологии, которые, с одной стороны, во многом сами выступают как следствия инфляции, с другой стороны, становятся факторами удорожания конечной продукции предприятий, что ведет к очередному витку инфляции и, соответственно, очередному ухудшению условий производства и его удорожанию. Таким образом, инфляция ведет к угнетению деловой активности и сокращению производства, а это в свою очередь выступает одним из факторов инфляции.

На стадии распределения происходит распространение инфляционных импульсов, генерируемых на стадии производства, и дальнейшее раскручивание инфляционных спиралей. Если объективно рассматривать рост цен как результат повышения издержек производства, то этот процесс должен быть затухающим, так как издержки — это лишь часть любой цены, поэтому их прирост должен оказывать все меньшее влияние по цепочке контрагентов межотраслевого обмена. Спиралевидные эффекты повышения цен имеют место в силу того, что цепочки образования стоимости, как правило, не являются строго линейными, и в одном звене технологической цепочки межотраслевого обмена с экономическими субъектами — инициаторами повышения цен выстраивается некоторое количество субъектов-потребителей, которые покупают те же товары у тех же поставщиков. При этом они теряют часть своей «нормальной» добавленной стоимости, а для восполнения потерь либо завышают собственные цены, либо требуют от государства субсидий и льготных кредитов, либо увязают в неплатежах. Любое из этих действий, параллельных действиям субъекта-инициатора, дает основание для нового повышения им собственных цен, что вновь приводит к возникновению и новому перераспределению

роста издержек у «параллельных» потребителей, запуская инфляционную спираль [Нусратуллин, 2010].

Стадия обмена выступает как площадка для реализации инфляционного потенциала, сгенерированного в сфере производства и распределения общественного продукта, но и сама по себе она также может порождать и порождает разнообразные инфляционные импульсы. Так, сегодня экспоненциально растут издержки, связанные с маркетинговой составляющей (реклама, продвижение, упаковка и проч.) [Pashkus et al., 2016]. Важную роль в генезисе инфляционного процесса на стадии обмена играет развитие и усиление рыночных позиций посреднических структур. В российской экономике доля производителя в цене товара (без учета НДС и акцизов) по большинству товаров не превышает половины конечной цены, соответственно на долю посредников приходится порядка 40 % конечной цены товаров. При этом само наличие инфляции в экономике во многом предопределяет склонность экономических агентов к спекулятивной и посреднической деятельности в ущерб производству, что в свою очередь ведет к дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали.

Стадия потребления играет более важную роль в генерации инфляционного потенциала экономики, чем может показаться на первый взгляд. В условиях инфляции обесценивание амортизационных отчислений ведет к сокращению возможностей по расширению производства и даже поддержанию его на прежнем уровне. Экспорт становится менее выгодным, так как отечественные товары дорожают относительно товаров иностранного производства. Зато потери возрастают, в силу как объективных причин, так и возросших возможностей недобросовестного отражения в статистических отчетах истинного положения дел. Иными словами, инфляция проявляется в неоптимальных пропорциях форм потребления, которые соответственно способствуют усилению инфляционного процесса, снижая производственный потенциал экономики.

Таким образом, все стадии воспроизводственного процесса могут выступать и выступают площадками для зарождения, развития и реализации инфляционного потенциала экономики, в свою очередь, подвергаясь обратному воздействию со стороны инфляционных процессов, которое усиливает имеющиеся в экономике негативные тенденции, превращая их в самовоспроизводящиеся структуры.

Список литературы

1. *Нусратуллин В. К.* Рентная теория инфляции. Уфа: Академия ВЭГУ, 2010.
2. *Pashkus V. Y. et al.* Evaluation of City Brand in the Global Economy: Techniques and Perspectives // Globalization and its Socio-Economic Consequences. 16th International Scientific Conference Proceedings. ZU — University of Zilina, 5th–6th October 2016, Rajecke Teplice, Slovak Republic. 2016. P. 1635–1641.
3. *Pressman S. & Holt R. P. F.* Nicholas Kaldor and cumulative causation: Public policy implications // Journal Of Economic Issues. 2008. Vol. 42, iss. 2, P. 367–373.
4. *Tsatsulin A. N., Babkin A. V. & Babkina N. I.* Analysis of the Structural Components and Measurement of the Effects of Cost Inflation // Vision 2020: Innovation Management, Development Sustainability, And Competitive Economic Growth, 28th International Business-Information-Management-Association Conference. Seville, Spain, 2016, Nov 09–10, I–VII. P. 1559–1573.
5. *Xiang Baolin & Xiao Xiaoyong.* Study on the Effect of Minimum Wages in China // Proceedings Of The 4th International Conference On Product Innovation Management, Wuhan, PEOPLES R CHINA, 2009, Aug 22–23, I, II. P. 1126–1131.

Траектории роста российской экономики в посткризисный период

Аннотация. В статье рассматриваются особенности протекания и последствия прошедшего кризиса, выделяется ряд не свойственных предшествующим российским рецессиям моментов, связанных как с реакцией экономической системы на двойной шок, так и с проводимой фискальной и монетарной политикой. В статье показано, что через банковскую систему впервые в российской практике реализовывалась контрциклическая политика. Снижение процентных ставок и операции на валютном рынке позволили демпфировать внешний шок, вызванный движением нефтяных цен. Особенности протекания рецессии: рост открытой безработицы, выраженные изменения структуры выпуска и занятости, сокращение притока трудовых мигрантов создали новые условия для роста в посткризисном периоде. Обоснован вывод о сохранении предпосылок для пониженных темпов роста после восстановления экономики.

Ключевые слова: глобальная рецессия, структурные сдвиги, стабилизационная политика, безработица, стагнация.

Alexander N. Lyakin

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Post-crisis growth paths of the Russian economy

Abstract. This article observes the consequences of the past crisis, highlights the number of special features not common with previous recessions, associated both with the reaction of the economic system to a double shock, and with the carried out fiscal and monetary policy. The unemployment rate growth, essential changes in the output and employment structure, the labor migrants inflow reduction create new conditions for growth in the post-crisis period. The conclusion, that the premises for reduced growth rates after economic recovery are preserved, is substantiated.

Keywords: global recession, structural changes, stabilization policy, unemployment, stagnation.

Вопреки первоначальным катастрофическим сценариям спад в российской экономике оказался ниже прогнозного (по первоначальным оценкам Росстата, $-3,1\%$) и сравнительно непродолжительным, восстановительный рост, хотя и медленный, начался уже в последнем квартале 2020 г. В активных обсуждениях потенциальной траектории рецессии, которые велись весной 2020 г., преобладали ожидания длительных периодов выхода из спада и последующей стагнации. В качестве наиболее вероятной траектории рассматривались различные версии L-образной рецессии [Smit et al., 2020]. Этот вариант развития событий и в настоящих условиях не утратил актуальности. Относительно благоприятная динамика российской экономики не снимает с повестки дня возможного повторного шока, прежде всего за счет импульса со стороны глобальных рынков. Риски, связанные с внешним шоком, обусловлены рядом факторов, начиная от появления новых волн эпидемии и карантинных мероприятий, стагнации мировой экономики в посткризисный период в связи с необходимостью восстановления сбалансированности бюджетной системы и нарастающей угрозой взрыва финансовых пузырей.

Темпы роста российской экономики последовательно снижались после каждой рецессии, начиная с 2008–2009 гг. За период 1999–2008 гг. средний годовой темп роста от нижней точки спада составлял $6,9\%$, 2009–2014 гг. — 3% , 2015–2019 гг. — $1,29\%$. Рецессия 2020 г. по целому ряду параметров отличалась от всех предшествующих, и в связи с этим важно оценить, насколько особенности кризиса скажутся на посткризисном росте.

В связи с этим необходимо выделить существенные отличия проводимой стабилизационной политики в ходе текущей рецессии от предшествующих, особенности ее протекания, которые могут оказать воздействие на темпы восстановительного и последующего роста. Исходная гипотеза заключается в том, что, несмотря на успешность контрциклических мер, при сохранении существующей фискальной политики восстановительный рост завершится продолжением стагнации.

Особенности российской стабилизационной политики и масштабы спада

Кризис 2020 г. уникален для мирового хозяйства в целом и для российской экономики в особенности [Григорьев и др., 2020]. Вопреки всему предшествующему опыту рецессия началась в результате двойного шока: спроса (падение нефтяных цен и сопряженных с ними бюджетных расходов) и предложения (административный запрет на экономическую деятельность в течение карантина и последующие ограничения на объемы и время работы).

Впервые в российской практике меры, реализуемые Банком России через банковскую систему, носили контр-, а не проциклический характер. Удержание курса рубля во время падения нефтяных цен стало сигналом финансовым рынкам. Дисперсия курса рубля за 2020 год составила 23,68, а дисперсия цены барреля нефти за тот же период — 92,45. Укрепление курса рубля началось раньше, чем отскок нефтяных цен, а сохранение и последующее снижение ключевой ставки позволило сохранить стабильность рынка государственного долга. Действия регулятора по расчистке банковской системы, ликвидации проблемных банков, проводимая им жесткая макропруденциальная политика привели к тому, что в начале кризиса необходимости спасать банковскую систему не было. Именно это позволило на первом этапе удерживать курс и процентную ставку, а затем вместе со смягчением денежно-кредитной политики расширять кредитование. С начала кризиса Банк России понизил ключевую ставку на 1,75 процентных пункта до 4,25 %, это подтолкнуло расширение кредитных программ, прежде всего ипотечного кредитования, которое выросло на 21 %. Предоставление ликвидности банковскому сектору поддержало рынок государственных заимствований. Результатом смягчения денежно-кредитной политики наряду с поддержанием выпуска стало ускорение инфляции, которая в прошедшем г. превысила целевой уровень.

Карантинные меры в России были введены позже большинства европейских стран, и на первом этапе без учета специфики регионов. С 28 марта по 5 апреля 2020 г. была разрешена работа только сфер, обеспечивающих жизнеобеспечение и непрерывные производства. Этот режим распространялся на мегаполисы, в которых заболеваемость приобретала значимые масштабы, прежде всего Москву и Санкт-Петербург, и на области, в которых не было отмечено ни одного случая или были единичные заболевания. В то же время ограничения на перемещения между столицами и областями, слабо затронутыми пандемией, не вводились на протяжении всего периода. Рассчитываемый *Blavatnik School of Government* Оксфордского университета индекс жесткости карантинных мер позволяет проиллюстрировать, насколько спад 2020 г. обусловлен запретами на экономическую деятельность (табл. 1).

Удар экономических ограничений прежде всего пришелся по малому бизнесу и в особенности по неформальному сектору. Уже передача регионам права устанавливать ограничения в соответствии с эпидемиологической обстановкой и доступностью медицинских услуг позволила существенно сократить экономические потери от административных решений. Несмотря на то что вторая волна заболеваемости пришлась на четвертый квартал, жесткость ограничительных мер снижалась, а экономика перешла к росту.

Динамика ВВП России, цены нефти и изменение среднего индекса строгости ограничений

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Индекс роста ВВП (в % к соответствующему кварталу предыдущего года)	1,6	-8	-3,4	-3,3
Индекс роста ВВП (в % к предыдущему кварталу)	-1,1	-7,8	-3,3	0,6
Средний за квартал индекс жесткости карантинных мер	18,9	80,3	57,8	46,6
Средняя цена нефти (долл. за баррель)	44,2	34,7	43,2	45,6

Источник: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ftQYSukk/tab7n.htm>; Оперативная ежемесячная оценка ВВП России — декабрь 2020. http://inveb.ru/attachments/article/550/Индекс_ВВП_12_2020.pdf; <https://github.com/OxCGRT/covid-policy-tracker>

Ключевым отличием российской бюджетной политики, направленной на стабилизацию экономики, от той, которая проводилась в развитых странах, был отказ от так называемых вертолетных денег, масштабной безадресной раздачи, направленной на поддержание спроса и компенсацию выпадающих доходов. Единственным примером такого рода выплат стали пособия на детей, проводившиеся без учета материального положения родителей. Остальные трансферты населению были направлены или на компенсацию потерь от запретительных мер государства (пособия по безработице, кредиты на выплату заработной платы), или на решение острых социальных проблем, порожденных пандемией и карантином (увеличение минимальной оплаты по больничным листам, кредитные и ипотечные каникулы и т. д.) Такого рода жесткость в проведении финансовой политики была оправдана особенностями спада, когда дополнительные доходы частью не могли трансформироваться в спрос, частью дополнительный спрос не мог вызвать дополнительного выпуска. Платой за рациональность проводимой бюджетной политики стало значительное падение доходов при незначительном снижении производства. За 2020 год ВВП России сократился на 3,1 %, по первой предварительной оценке Росстата, а реальные доходы населения снизились на 3,5 %, при этом расходы на бюджетное стимулирование производства составили по разным оценкам от 2,9 % (МВФ) до 4,5 % (Минэкономразвития) ВВП¹. Дефицит федерального бюджета составил 3,8 % ВВП и покрывался по преимуществу за счет роста государственного долга, который за прошедший год вырос на 5,4 трлн рублей (5 % ВВП). США потратили на бюджетное стимулирование экономики 18,1 % ВВП, потери выпуска составили 3,5 %, но при этом реальные доходы населения по итогам 2020 г. выросли на 6 %, рекордный рост с 1984 г.²

Выверенная монетарная политика не позволила российской экономике сорваться в крутое падение в начале рецессии, сдержанность Минфина в расходовании средств на поддержку экономики на первом этапе ограничила потенциал инфляции и не допустила разбалансировки бюджетной системы. В то же время меры, которые позволили бы стимулировать рост, когда это стало возможным, тоже не были реализованы. А определенный набор особенностей прошедшего спада позволяет формулировать некоторые соображения относительно характера последующего спроса.

Характер рецессии и формирование условий для роста в следующем цикле

Кризис 2020 г. развивался по принципиально новому для российской экономики сценарию. Причиной спада послужили не спросовые ограничения, продиктованные

¹ <https://www.rbc.ru/economics/24/02/2021/6034d7659a7947b5e4403bdd>

² <http://inveb.ru/attachments/article/557/%20стимулирование%20в%20СШ~.pdf>

скачком процентных ставок и сжатием бюджетных расходов, а административные ограничения на ведение бизнеса [Полбин и др., 2020]. В результате в наиболее сложном положении оказались отрасли, доля которых в ВВП устойчиво росла последние четверть века: торговля, гостиницы, общественное питание, бытовые услуги, транспорт. Они же оказались в наиболее уязвимом положении в отношении возможностей получения государственной поддержки. Именно здесь сосредоточена значительная часть малого бизнеса, не располагающего существенными ресурсами и не имеющего значимых лоббистских возможностей. Механизмы приспособления к неблагоприятной конъюнктуре, позволяющие выживать в период предыдущих рецессий, такие как быстрое перепрофилирование, сокращение издержек через снижение численности персонала и уменьшение зарплат [Вакуленко, Гурвич, 2016], оказались неработоспособными в новых условиях прямых запретов на ведение хозяйственной деятельности. При этом высвобождающиеся из данных сфер человеческие и материальные ресурсы пока втягиваются в сферы с более низкой производительностью и неочевидными перспективами в постэпидемической жизни. По данным сервиса SuperJob, в три раза вырос спрос на курьеров, увеличились вакансии на рабочих местах, ранее заполняемых мигрантами, — водители такси, разносчики в строительстве, складские работники и т. п. Между тем фактическое высвобождение рабочей силы оказалось сопоставимо с кризисом 2008–2009 гг., при несопоставимо менее масштабном снижении производства. Общая численность занятого населения сократилась на 1,65 млн человек, состав 70,8 млн. Ниже этот показатель был в последний раз только в 2010 г. При этом суммарная численность безработных (4,47 млн чел.) и частично занятых (неоплачиваемый отпуск — 2,4 млн человек, работали неполное время — 1,23 млн человек, простои — 948 тыс. человек) превысило 9 млн³.

Можно было бы утверждать, что кризис в полной мере выполняет задачи созидательного разрушения, способствуя ликвидации неэффективных фирм, высвобождению ресурсов для их лучшего использования, если бы отбор неэффективных фирм строился на учете потребительских предпочтений. Однако критерием «выбраковки» фирм становятся эпидемические угрозы деятельности и решение государства о запрете деятельности, не предполагающее сколько-нибудь полную компенсацию связанных с ним потерь. В ходе текущей рецессии происходят неблагоприятные сдвиги в институциональной структуре российской экономики. Крупный и средний бизнес в основном сосредоточен в материальном производстве, где жесткость карантинных мер и их продолжительность серьезно уступали сфере услуг. Волна банкротств прокатилась прежде всего по предприятиям малого бизнеса, сосредоточенного преимущественно в этой сфере. Малый бизнес при любых экономических катаклизмах оказывается в сложном положении в связи с отсутствием резервов и со сложностью доступа к кредиту, но его преимущество заключалось в способности быстро приспосабливаться к меняющимся условиям. Но приспособиться к прямому запрету на осуществление деятельности было невозможно. Более того, те предприятия, которые предприняли попытки продержаться и сохранить занятость оказались в худшем положении по сравнению с прекратившими деятельность в начале карантина. Перспектива посткризисного восстановления в этих секторах остается неопределенной. Точки роста, кроме продолжающего наращивать объемы выпуска сельского хозяйства и активно развивающихся фармацевтических производств, остаются под вопросом. Соответственно, целесообразность поддержки отраслей со смутными рыночными перспективами не очевидна. Восстановление туристической сферы в заметном объеме переносится за пределы текущего года, возрождение всей рекреационной сферы в прежних формах и объемах если и произойдет, то в отдаленной перспективе.

Россия аккуратнее большинства стран проводила стабилизационную политику. Выплаты социальных пособий хотя в полной мере не имели адресного характера, но все

³ <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2020/bez-deneg-po-soglasheniyu-storon/>

же не превратились в популистскую акцию масштабной раздачи, к чему призывал ряд экспертов. Тем не менее уже к концу года темпы инфляции начали ускоряться, существенно превышая целевой уровень. Результатом становится переход Банка России к повышению процентной ставки с анонсированным переходом к умеренно жесткой денежно-кредитной политике. Соответственно, несмотря на то что восстановление экономики только началось и оно пока не носит устойчивого поступательного характера, условия для инвестиционной активности становятся менее благоприятными. Равным образом Министерство финансов предполагает последовательный переход к сбалансированному бюджету, а налаживающаяся конъюнктура на углеводородных рынках в силу действия бюджетного правила позволяет пополнять ФНБ. Соответственно, в тот период, когда снимаются административные ограничения для экономической деятельности, спросовые ограничения ужесточаются. Если стремление ограничить денежную раздачу в период остановки производства имело рациональную основу, то отказ от стимулирования кредитной активности в период начала роста, вкупе с сокращением правительственных программ и преференций бизнесу не позволит ускорить рост в момент восстановления, задав инерцию для последующего цикла. Это делает наиболее реалистичным сценарием переход от рецессии к возобновлению стагнации [Год..., 2020].

Экономическая деятельность в условиях пандемии сопряжена с существенным изменением издержек и производительности факторов. Требования к ограничению загрузки помещений в процессе общественного потребления (театры, спортивные соревнования, рестораны и т. д.) ведут к росту удельных издержек, результатом чего становятся изменение относительных цен и, в перспективе, структурные сдвиги. Необходимость сохранения социальной дистанции приведет к росту цен в сфере услуг с ее последующим сокращением. В меньшей степени на рост издержек влияют расходы на выполнение санитарно-гигиенических требований: расходы на средства защиты и дезинфекции, уборку помещений и т. д. При сохранении сегодняшних требований это с неизбежностью приведет к изменению относительных цен, структуры спроса и выпуска. Определенной альтернативой выступает введение «чистых зон», прививочных паспортов и иных форм дифференциации потребителей с различной эпидемиологической опасностью. Определенные шаги в этом направлении уже предпринимаются и, очевидно, будут нарастать по мере расширения доступности вакцинации. Это в свою очередь сопряжено с определенными социальными опасениями и формированием новых сфер деятельности, связанных с такого рода сегрегацией. В то же время мощным фактором изменения относительных цен и структуры спроса становится развитие системы удаленной занятости, что должно привести к значительным изменениям в спросе на деловую и жилую недвижимость, продукцию легкой промышленности и т. д. Эти процессы будут усиливаться, если сегодняшние изменения в организации труда превратятся в долговременные тенденции.

Уже очевидно, что текущая рецессия для российской экономики станет первой, во время которой будет заметно расти открытая безработица. Традиционные механизмы достижения равновесия на российском рынке труда, связанные с гибкостью заработной платы, вытеснением мигрантов и готовностью работников соглашаться с понижением заработной платы и сокращением времени труда в эту рецессию, уже показывают свою неэффективность. Прямой запрет на осуществление деятельности вынуждает предприятия идти на увольнения, поскольку зарплата превращается в элемент постоянных издержек. Еще хуже ситуация оказывается в малом бизнесе и «гаражной экономике», где нет сколько-нибудь заметных ресурсов, а увольнения зачастую не связаны с формальными издержками. Переход к открытой безработице может создать серьезную вторую волну кризиса. К росту числа официальных безработных не готовы службы занятости, обычно

обслуживающие ограниченное количество пользователей их услуг. Проблемы усугубляются тем, что высвобождаются работники, занятые на рабочих местах, не требующих особой квалификации, прежде всего из сферы услуг.

Сохраняются угрозы нового этапа глобального кризиса, который может привести к более серьезным потерям, нежели пандемия. Надувание ряда пузырей на глобальных финансовых рынках, начиная с фондовых и заканчивая сырьевыми, чревато их взрывом. Резкий рост относительного государственного долга по всем развитым странам и сопряженное с этим увеличение денежной массы при сохранении отрицательной реальной, а в ряде случаев и номинальной, ставки процента пока ведут только к перетоку денег на финансовые рынки. В дальнейшем это чревато либо ускорением инфляции в резервных валютах, ростом процентных ставок и сдуванием пузырей, либо сокращением бюджетных расходов при усилении фискальной нагрузки и торможении роста, либо финансовым кризисом. В любом из этих вариантов российской экономике не приходится рассчитывать на благоприятные внешние условия для роста.

Выводы

На начало 2021 г. представляется, что рецессия протекает по U-образному, классическому сценарию. Однако признаков появления новых направлений посткризисного роста, которые могли бы обеспечить выход на ускоренную траекторию роста в России, на настоящий момент не видно. В то же время ряд признаков указывают на возобновление стагнации по завершении кризиса: снижение доли частного бизнеса и малого предпринимательства, ужесточение денежно-кредитной и фискальной политики в период, когда прежде всего необходимы инвестиции, отсутствие выраженных приоритетных направлений развития, вялость мировой конъюнктуры на рынках традиционных товаров российского экспорта.

Список литературы

1. Вакуленко Е. С., Гурвич Е. Т. Гибкость реальной заработной платы в России: сравнительный анализ // Журнал новой экономической ассоциации. 2016. № 3 (31). С. 67–92.
2. Год ковида. Предварительные итоги и вызовы десятилетия / Под ред. К. Рогова. М.: Либеральная миссия. 2021. 99 с.
3. Григорьев Л. М., Павлюшина В. А., Музыченко Е. Э. Падение в мировую рецессию 2020... // Вопросы экономики. 2020. № 5. С. 5–24.
4. Полбин А. В., Синельников-Мурылев С. Г., Трунин П. В. Экономический кризис 2020 г.: причины и меры по его преодолению и дальнейшему развитию России // Вопросы экономики. 2020. № 6. С. 5–21.
5. International Monetary Fund (2020) World Economic Outlook. Chapter 1. Global Prospects and Policies. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
6. Smit S., Hirt M., Buehler K., Lund S., Greenberg E., Govindarajan A. In the tunnel: Executive expectations about the shape of the coronavirus crisis. McKinsey & Company. 2020. <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/in-the-tunnel-executive-expectations-about-the-shape-of-the-coronavirus-crisis>

Александр Андреевич Мальцев

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
Российская Федерация, 119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1/46;
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Российская Федерация, 620144, Екатеринбург, ул. Московская, д. 29;
Университет Пикардии им. Жюль Верна,
Франция, 80027 10 Placette Lafleur BP 2716

О поиске методологического баланса при изучении истории экономической мысли

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при подготовке работ по истории экономической мысли (ИЭМ), предназначенных для неподготовленных читателей. С точки зрения автора, в невысокой популярности ИЭМ отчасти виноваты сами историки экономической мысли, использующие в популярных трудах не всегда релевантные способы реконструкции прошлого экономической науки. По мнению автора, к их числу можно отнести: во-первых, чрезмерное увлечение искусственным осовремениванием экономических концепций прошлого; во-вторых, избыточный акцент на изучении контекстов, окружавших экономические теории минувших эпох; в-третьих, ставка на изучение лишь современного этапа развития экономической науки, или, напротив, исследование исключительно ИЭМ далекого прошлого; в-четвертых, рассмотрение истории экономической мысли сквозь призму какой-то ярко окрашенной системы представлений.

Ключевые слова: история экономической мысли, рациональные реконструкции, контекст.

Alexander A. Maltsev

Lomonosov Moscow State University,
1/46 Leninskie Gory, 119991, Moscow, Russian Federation;
Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Ural branch,
29, Moskovskaya Ulitsa, Yekaterinburg, 620014, Russian Federation;
University of Picardie Jules Verne,
10, Placette Lafleur BP 2716, 80027, Amiens, France

Finding the methodological balance in the history of economic thought studies

Abstract. The article deals with the main challenges that may arise in the course of preparing the works on the history of economic thought (HET) for the lay readers. The author believes that historians of economics themselves can be partly blamed for the low popularity of the HET because they do not always use relevant methods of reconstructing the history of economics. In particular, historians of economics: a) have overenthusiasm with rational reconstructions of the history of economic thought; b) put an excessive emphasis on studying the contexts surrounding the economic concepts of the past; c) focus on studying only the history of recent economics or, on the contrary, exclusively the HET of the era gone by; d) view the HET through the lens of some ideological approach.

Keywords: history of economic thought, rational reconstructions, context.

На рубеже XX — XXI столетий история экономической мысли (ИЭМ) оказалась в необычном положении¹. С одной стороны, наукометрические исследования фиксируют, что в последние годы наблюдается некоторое увеличение числа публикаций, посвященных ИЭМ; с другой — в профессиональной литературе то и дело встречаются проникнутые пессимизмом заявления о пренебрежении экономистами историей экономической мысли и о якобы скором окончательном забвении этого предмета.

¹ Данная статья базируется на материале статьи: [Мальцев, Худокормов, 2021].

Возможные причины снижения интереса экономистов к ИЭМ

В поисках объяснения подобных пессимистических воззрений исследователи выдвинули целый ряд гипотез. Пожалуй, наиболее популярной из них выступает объяснение девальвации статуса этой дисциплины в глазах представителей мейнстрима с прогрессирующим позитивистским дрейфом основного русла, в результате которого все предметы, плохо поддающиеся математической формализации, переходят, в лучшем случае, в категорию факультативных.

Наряду с минорными взглядами на будущее ИЭМ некоторые специалисты пишут о постепенном превращении истории экономической мысли из субдисциплины экономической теории в самостоятельную область знания, тесно связанную с философией, социологией, культурологией и другими социальными науками. Как результат, ИЭМ становится более независимой от пренебрегающих ею экономистов и привлекательной для представителей других дисциплин.

Несмотря на то что проведенные нами исследования [Мальцев, 2020] подтверждают обоснованность подобного мнения, нельзя не признать, что ИЭМ сейчас едва ли может похвастаться большой популярностью. Безусловно, погоня за популярностью в широких кругах не может являться основной целью занятия историей экономической мыслью. Тем не менее трудно отрицать, что без привлечения внимания читателей к предмету обеспечить его будущность представляется крайне сложной задачей.

Конечно, можно долго сетовать на невежество современных студентов, не понимающих ценности ИЭМ, упрекать мейнстримных коллег за недооценку значения истории экономической мысли и возмущаться по поводу исчезновения этого предмета из сетки расписания ведущих экономических факультетов мира. Однако нельзя не признать, что многие работы по истории экономической мысли написаны таким образом, что они не вызывают у неподготовленных читателей никакого другого желания, кроме как поскорее поставить их обратно на книжную полку. Поэтому, на наш взгляд, задача популяризации ИЭМ актуализирует проблемы выбора наиболее подходящего (их) способа (ов) репрезентации прошлого экономической науки.

Предлагаем начать «от противного» и выделим ключевые методы, которые, на наш взгляд, явно не способствуют росту популярности ИЭМ.

Методы изучения ИЭМ, препятствующие ее популярности

Наверное, одним из наиболее известных методов изучения ИЭМ выступает метод рациональных реконструкций, под которым их великий сторонник Марк Блауг подразумевал рассказ об экономических теориях прошлого на языке современной экономической науки [см. подробнее: Маас, 2013]. Естественно, в переложении концепций минувших веков на понятный всем современным экономистам язык формул, графиков и диаграмм нет ничего плохого. В самом деле, многие теории прошлого становятся более понятными, когда обретают современную форму.

Однако, как представляется, проблема с рациональными реконструкциями (РР) кроется не столько в желании их сторонников переодеть Смита и Рикардо в современные одежды, расшитые причудливыми математическими узорами, сколько в несоответствии духу времени. Дело в том, что в основе РР лежит принцип линейного развития науки, в ходе которого происходит последовательное восхождение от ошибочных теорий прошлого к все более совершенным современным концепциям. Такая установка хорошо соответствовала атмосфере позитивистских 1950–1960-х годов, однако вряд ли сочетается с современными представлениями. В наши дни специалисты все чаще указывают на недопустимость наклеивания на концепции прошлого ярлыков «ложная» и «истинная».

Вместо этого эксперты настаивают на необходимости рассмотрения идей минувших лет в контекстах, вызвавших их появление на свет [см. подробнее: Мальцев, 2016].

Кроме того, не следует забывать, что приверженцы рациональных реконструкций видят в ИЭМ полезный чулан, в котором хранятся упакованные в современную обертку теоретические конструкции. Заходя в эту кладовку, экономист может выбрать подходящую «деталь» и использовать ее для конструирования новых теорий. Казалось бы, такие «походы» стоит только приветствовать. Но проблема кроется в том, что, по мнению целого ряда авторитетных исследователей, в наши дни ИЭМ переживает эпоху эмпирического поворота [см., напр.: Капелюшников, 2018]. Поэтому чистая теория едва ли может заинтересовать большое количество специалистов со всеми вытекающими отсюда последствиями для ИЭМ. Наконец, уставшие от избыточного математического формализма представители других социальных наук вряд ли смогут по достоинству оценить столь любимые почитателями рациональных реконструкций переодевания, скажем, Маркса и Мальтуса в изысканные математические одежды.

Впрочем, нельзя не признать, что и противники рациональных реконструкций — сторонники рассмотрения ИЭМ в различных контекстах могут помочь привлечь в историю экономической мысли новые кадры. На первый взгляд, подход приверженцев контекстуальной ИЭМ заслуживает только похвал. Мало кого могут оставить равнодушными красочные описания интеллектуальных обыкновений, в которых рождались теории прошлого. Не меньшее одобрение вызывает тщательная реконструкция событийной канвы, окружавшей процесс создания великих экономических концепций. Крайне важно, что в рамках контекстуального подхода в последние годы активно развиваются исследования вклада в экономическую науку исследователей из развивающихся стран, женщин-экономистов и других малоисследованных групп ученых.

Вместе с тем критики контекстуального подхода справедливо подчеркивают, что столь внимательное изучение контекстов отвлекает внимание от самих экономических теорий. В итоге вместо изучения ИЭМ происходит изучение условий, в которых возникли, распространялись и подвергались забвению экономические идеи прошлых лет [см., напр.: Brown, 1993]. Насколько такая история экономической мысли будет интересна экономистам, — вопрос далеко не праздный.

Другой важной тенденцией в изучении ИЭМ в последние годы становится перенос акцента с исследования идей XVIII–XIX столетий на изучение истории экономической мысли последних 50–60 лет. Эта тенденция, получившая мощный импульс с началом оцифровки различных архивов и бурным развитием методов количественной историографии, безусловно, способна привлечь в ИЭМ новые кадры [Cherrier, Svorenčík, 2018]. Однако далеко не факт, что увлечение историков экономической мысли ИЭМ второй половины XX в. — однозначно положительный процесс. Как замечают отдельные эксперты, дрейф ИЭМ-сообщества в сторону новейшей истории экономической мысли чреват забвением ИЭМ более ранних эпох. Как итог, историки экономической мысли рискуют утратить одно из своих важнейших конкурентных преимуществ — широкую эрудицию.

Не менее распространенным методом изучения ИЭМ, способным привлечь внимание широкой аудитории, является рассмотрение истории экономической мысли сквозь увеличительное стекло некой ярко окрашенной концепции. Например, марксистский или неоавстрийский взгляд на ИЭУ, несомненно, позволяет высветить какие-то белые пятна и иначе взглянуть на привычные события в истории экономической науки. Однако излишняя идеологическая нагруженность, как представляется, придется по вкусу далеко не всем читателям.

Выводы

Список проблем, с которыми можно столкнуться при написании работы по ИЭМ для широкой аудитории, можно продолжать и дальше. Однако даже сказанного достаточно, чтобы сформулировать некоторые выводы о том, что из себя должна представлять работа по ИЭМ, предназначенная не для небольшой когорты тонких ценителей, а для широкой аудитории.

Во-первых, популяризации работ по ИЭМ едва ли будет способствовать чрезмерная демонстрация симпатий/антипатий их авторов к тем или иным экономико-теоретическим представлениям.

Во-вторых, для того, чтобы читатели сразу не поставили книгу по ИЭМ на полку, в ней должен быть найден какой-то баланс между повествованием об экономической мысли давно ушедших эпох и относительно современными страницами истории экономической науки.

В-третьих, одной из важнейших слагаемых потенциального успеха работ по ИЭМ является способность их авторов отыскать золотую середину между изложением истории экономической мысли в духе рациональных реконструкций и описанием одних лишь условий, в которых вызревали экономические идеи прошлого.

Список литературы

1. Капелюшников Р. И. О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения // Вопросы экономики. 2018. № 5. С. 110–128. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-5-110-128>
2. Мальцев А. А. Проблемы и перспективы развития истории экономической мысли: взгляд российских и зарубежных ученых // Вопросы экономики. 2020. № 9. С. 94–119. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-9-94-119>
3. Мальцев А. А. Методологический ландшафт истории экономических учений: новые историографические альтернативы и возможности // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2016. № 1. С. 44–63. <https://doi.org/10.38050/01300105201613>
4. Мальцев А. А., Худокормов А. Г. Новая жизнь старых идей (О книге Х. Д. Курца «Краткая история экономической мысли») // Вопросы экономики. 2021. № 2. С. 133–146. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-133-146>
5. Brown V. Decanonizing Discourses: Textual Analysis and the History of Economic Thought / Backhouse R.E., Dudley-Evans T., Henderson W. (Eds.). Economics and Language. N. Y.: Routledge. 1993. P. 64–85.
6. Cherrier B., Svorenčík A. The quantitative turn in the history of economics: promises, perils and challenges // Journal of Economic Methodology. 2018. Vol. 25, Issue 4. P. 367–377. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2018.1529217>
7. Mass H. A 2 X 2 = 4 hobby horse: Mark Blaug on rational and historical reconstructions / Boumans M., Klaes M. (ed.). *Mark Blaug: rebel with many causes*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar. 2013. P. 125–146.

Андрей Александрович Мальцев

Институт экономики Уральского отделения РАН,
Российская Федерация, 620014, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Кейс уральской промышленности в новом глобальном контексте: принят ли вызов?

Аннотация. В соответствии с концепцией циклов накопления капитала Дж. Арриги и длинноволновой теорией смены технико-экономических парадигм К. Перес на стыке 2010–2020-х годов происходит завершение Американского цикла накопления капитала и вызревают предпосылки новой технологической революции со смещением глобального центра силы с Запада на Восток. Материальным носителем этих процессов выступает формирование кластера радикальных нововведений. Цель работы состоит в проверке работоспособности концепций Арриги-Перес в экстремальных условиях «Великого карантина» в мировой и отечественной практике на примере промышленности Урала. Для анализа процессов, разворачивающихся на микроуровне, впервые составлены рейтинги 1000 ведущих предприятий реального сектора экономики Урала на 2000 и 2019 гг. Первые итоги функционирования мировой экономики в 2020 г. полностью подтвердили справедливость подходов Арриги-Перес. В уральской промышленности процессы встраивания в цифровой технологический ландшафт постепенно набирают динамику, однако идут точечно, разворачиваясь преимущественно на предприятиях — лидерах экономики или микропредприятиях, что требует дальнейшего отстраивания системы институтов стимулирования научно-технологического развития.

Ключевые слова: инновации, промышленность, рейтинг, технологический прорыв, Урал.

Andrey A. Maltsev

Institute of Economics of the Ural Branch of RAS,
29, Moskovskaya st., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation

The Case of the Urals Industry in New Global Context: Has the Challenge Been Taken?

Abstract. At the turn of the 2010s and 20s, in accordance with Giovanni Arrighi's concept of the systemic cycles of accumulation and Carlota Perez's theory of techno-economic paradigms change the American cycle of accumulation is ending. These and other factors provide the impetus for a new technological revolution and a global power shift from West to East. The driving force behind these processes is the formation of a new cluster of radical innovations. The purpose of this paper is to check the validity of the Arrighi-Perez concepts under the extreme conditions of the "Great Quarantine" by the case of the Urals industry. To analyse the development of these trends at the micro-level the author compiles ratings of 1000 leading enterprises of the real sector of the Urals economy for 2000 and 2019. Global economic development in 2020 fully confirmed the validity of the Arrighi-Perez's approaches. This paper shows that in the Urals industry the processes of digital transformation are gradually gaining momentum, but are clustered mostly in the sector of small businesses and market-leading enterprises. These circumstances require the on-going development of the system of institutions stimulating further scientific and technological development.

Keywords: innovation, industry, rating, technological breakthrough, Ural.

Согласно концепции циклов накопления капитала Дж. Арриги (Arrighi) [Арриги, 2006] и длинноволновой теории смены технико-экономических парадигм К. Перес (Perez) [Перес, 2011], развивающей длинноволновую теорию экономического развития, формировавшуюся Н. Д. Кондратьевым [Кондратьев, 1989], Й. Шумпетером (Schumpeter) [Шумпетер, 1982], К. Фриманом (Freeman) [Freeman, 1995] и рядом других авторов, на рубеже 2010–2020-х годов в глобальной экономике на смену выбирающему свой потенциал роста Американскому циклу накопления капитала приходит четвертый, Азиатский. Одновременно глобальный центр силы начинает смещаться на Восток, что

может, в частности, означать «возврат экономической и военной гегемонии к Восточному полушарию и переход цивилизационной пальмы первенства от Западной к Восточной цивилизации» [Балацкий, 2018, с. 52]. Материальным носителем этого волнообразно-дискретного развития мировой экономики выступают — в определении С. Кузнецца (Kuznets) — «эпохальные инновации» как «значимые прорывы в развитии человеческого знания [Kuznets, 1973, p. 247].

В соответствии с концепцией технико-экономических парадигм в самом начале 2000-х годов наступил переломный момент перехода от становления к развертыванию пятой Большой волны развития [Перес, 2011, с. 88]. При этом началу каждой следующей волны предшествует «период вынашивания» [Перес, 2011, с. 57], когда новое сталкивается с отживающим свой «технологический век». Это создает ситуацию «растянутого во времени перехлеста волн» [Ерзнкян, 2012, с. 87] с трудно предсказуемыми последствиями.

Можно попытаться на современном зарубежном и российском примере, в частности уральской промышленности, проверить «работоспособность» подходов Арриги-Перес в столь драматичных условиях глобальной пандемии. 2020 год, поставивший все страны мира в этом плане в равные условия, подходит для тестирования как никакой другой. Конечно, за отсутствием развернутой статистической информации за прошедший год делать обширные доказательные выводы будет сложно. Тем не менее постараемся максимально задействовать имеющиеся ресурсы и косвенные индикаторы.

Сначала обратимся к мировой практике.

Первое. В очередной раз подтверждается гипотеза о последовательном перемещении лидирующего центра глобального хозяйства в Азию. Практически только Китай из числа крупных экономик смог завершить 2020 г. в «зеленой зоне», добившись роста ВВП на 2,3 %, промышленного производства — 2,8 %, капитальных вложений — 2,9 %, экспорта — на 3,6 % (до рекордных 2,59 трлн долл., в том числе в США — на 7,9 % до 451,8 млрд долл.) [Едовина, 2021, с. 2]. Для сравнения: ВВП США в 2020 г. сократился на 3,5 %, Германии — на 5,0 %, Франции — на 8,3 % [Зубков, Маркелов, 2021, с. 1].

Второе. Интенсивное использование информационно-коммуникационных ресурсов составляет краеугольный камень технико-экономической парадигмы пятой технологической революции [Перес, 2011, с. 44]. Поэтому проверенным невероятным по силе внешнего воздействия выводом можно считать подтверждение исключительного значения ИКТ-сектора в преодолении барьеров глобального развития. Так, капитализация одного из мировых лидеров нового ТУ компании Tesla Илона Маска (Mask), в 2019 г. реализовавшей 367,5 тыс. электрокаров, уже в феврале 2020 г. достигла 100 млрд долл., что превысило аналогичный итог General Motors и Ford Motors, вместе взятых. При этом каждая из «старейшин» американской автоиндустрии только в США продает в год свыше 2 млн автомобилей¹. Более того, к середине 2020 г. показатель Р/Е для Tesla взлетел к отметке 1047. Иными словами, инвесторы готовы ждать тысячу лет, чтобы отбить инвестиции [Обухова, 2020, с. 55].

Третье. Основу «успешности» страны — лидера мирохозяйственного уклада обеспечивает мощный научно-технический базис. Пример Китая иллюстрирует данный тезис как никакой другой. Если в 1996 г. на Китай приходилось 2,6 % мировых расходов на НИОКР, то к рубежу 2000–2010-х годов — ¼ и 44 % всех заявок на патенты [Верлин, 2019, с. 69].

Обратимся к российской практике. Получим фактически те же выводы, пусть и в проекции что называется «от противного».

Первое. За 2020 г. ВВП страны (106,6 трлн руб.) снизился на умеренные 3,1 %, из них 2 % «обеспечило» падение нефтедобычи [Зубков, Маркелов, 2021, с. 1]. Больше

¹ Tesla заруливает на рекорд по капитализации // Эксперт. 2020. № 5. С. 8.

всего потерь — 1,9 трлн руб. — понесли инфраструктурные отрасли [Скорлыгина, 2021, с. 7]. Экспорт, даже несмотря на 15 %-ное ослабление реального курса рубля к валютам основных торговых партнеров [Долженков, Ивантер, Обухова, 2020, с. 18], сократился с 422,7 до 336 млрд долл.², что обернулось почти двукратным сжатием положительного сальдо до 89,4 млрд долл.³ Из реального сектора экономики, пожалуй, только сельское хозяйство смогло за год нарастить объемы производства с 5,456 до 5,748 трлн руб.⁴ Впрочем, эксперты Всемирного банка уже нашли объяснение «мягкому» сокращению российского ВВП в таких факторах, как, например, стимулирующая фискальная и денежная политика; высокая доля государства в экономике; слабая интеграция в международное разделение труда [Шаповалов, 2020, с. 1]. Отечественные специалисты добавляют в этот реестр также скромное — 54 % ВВП — представительство сектора услуг (против 66 % в еврозоне, 71 % — в Великобритании, 77 % — в США, 65 % — в среднем в мире), наиболее пострадавшего в мировой экономике [Зубков, Маркелов, 2021, с. 1].

Второе. Материальная основа ядра базисных технологий нового мирохозяйственного уклада — индустрия никак не может справиться с шоковыми последствиями вхождения страны в рынок. Достаточно сказать, что в 2019 г. уровень промышленного производства в России в реальном исчислении составлял только 91 % показателя 1989 г. [Долженков, Обухова, 2020, с. 25]. Впрочем, ситуация с «размыванием индустриального каркаса и его замещением приобретающими угрожающие масштабы торгово-финансовым комплексом» как в мировой [Мальцев, 2014, с. 72], так и в отечественной практике достаточно подробно разобрана в экономической литературе [Мамедьяров, Ульянов, 2020, с. 19].

Третье. Главным драйвером роста мировой экономики в настоящее время является сектор «экономики знаний», обеспечивающий формирование 30–40 % глобального ВВП. В РФ наука, образование, здравоохранение, НИОКР суммарно вносят в ВВП втрое меньше — 13–14 % [Баталова, 2020, с. 10]. При этом расходы на НИОКР в РФ, например, составляют всего 1,1 % ВВП (военные — 3,9 %), в Англии — 1,7 % (1,8 %), во Франции — 2,2 % (2,3 %), в Германии — 2,9 % (1,2 %) [Радзиховский, 2020, с. 4].

Может ли кейс уральской промышленности опровергнуть общероссийские выводы? Скорее, все-таки подтвердить. В силу известной «неразворотливости» отечественной региональной статистики мы решили для их тестирования воспользоваться методом рейтинговых оценок.

Для аналитических сопоставлений нами впервые на 2000 и 2019 гг. составлены два рейтинга 1000 крупнейших предприятий реального сектора экономики (без строительства, торговли, услуг) Урала (исключительно семь уральских регионов — Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской областей, Пермского края, Республики Башкортостан и Удмуртской Республики). В части включения предприятий промышленности необходима одна оговорка. За основу выборки принята классификация ООН, согласно которой к промышленности относятся добывающая, обрабатывающая отрасли, а также поставщики электроэнергии, газа и воды. Данных поставщиков на Урале на 1 февраля 2021 г. насчитывалось в общей сложности 5618, в том числе 157 отвечающих критерию «вхождения» в наш рейтинг. Понятно, что без них экономика в принципе не может функционировать. Однако и без того непростой анализ возможного уровня соответствия уральской промышленности глобальным вызовам был бы еще затруднительнее, замени мы 157 позиций в рейтинге важными, но в большей степени «услуживыми» предприятиями.

Какие же первые выводы принес наш анализ?

² Вывоз принят // Российская газета. 2021. № 35. С. 4.

³ Индикаторы. Деловая конъюнктура // Эксперт. 2021. № 5. С. 72.

⁴ Деловые итоги года. Медосмотр // Коммерсантъ. 2020. № 241. 30 декабря; 2021. 11 января. С. 12.

Первое. Ядром реального сектора уральской экономики остается промышленность — 873 предприятия в списке лидеров-2019 против 892 в 2000 г. Сокращение произошло за счет предприятий, специализирующихся на НИР, нарастивших свое представительство с 23 до 44 позиций. При этом целый ряд ведущих предприятий отрасли, например, РФЯЦ имени академика Е.И. Забабахина свою отчетность в СПАРК не выгрузили. Принципиально важно, прежде всего, в плане наращивания научно-технического фундамента смены технологических укладов, что в нашем дополнительно составленном рейтинге 100 самых динамичных компаний рассматриваемого периода (следовательно, функционировавших и в 2000 г., и в 2019 г.) оказалось 10 предприятий (10 %), видом деятельности которых в СПАРКЕ указаны «Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие».

Второе. Бросается в глаза нестабильность рядов промышленных «рядов» региона. Из 892 предприятий промышленности, вошедших в рейтинг-2019, к 2019 г. «или 20 лет спустя» в строю осталось меньше половины — 433. Понятно, что есть чисто технические потери: реорганизация в форме присоединения, слияния, изменение формы собственности, да просто смена места регистрации предприятия на другой регион. Фактически же целый ряд отраслей — в силу разных обстоятельств — регион утратил: никелевую, табачную, торфяную, угольную, ювелирную. Понятно, что реорганизации проводятся в целях получения дополнительного синергетического эффекта. Однако в большинстве случаев в условиях такой нестабильности предприятиям приходится, в первую очередь, думать о выживании, а не о внедрении инноваций.

Третье. Носителями «прорывных инноваций» естественно, могут выступать различные отрасли. Однако камертон задает все-таки машиностроение. Здесь ситуацию пока можно обозначить только крупными штрихами. Доля отрасли в суммарном промышленном производстве лидеров уральской индустрии в 2000–2019 гг. осталась практически без изменений, увеличившись с 13,0 до 14,8 %. В «десятку» лидеров по темпам прироста производства вошли только два предприятия отрасли — кабельный завод «Кабэкс» (Кунгур, специализация: «производство прочих проводов и кабелей для электронного и электрического оборудования») и группа компаний «М-Стил» (Магнитогорск, вид деятельности: «обработка металлических изделий механическая»). При этом, как и многие другие «призеры» данного рейтинга, включение в него предопределил эффект низкой базы. «Кабэкс» в 2000 г. реализовал продукции на 0,6 млн руб., а «М-Стил» — на 0,8 млн руб.

Подводя общий итог, следует признать, что практически все ведущие предприятия промышленности региона в большей или меньшей степени занимаются цифровой трансформацией своего производства. Все больше примеров предприятий (пермский Probot, iRidium Mobile из Нижнего Тагила, др.), со своей наукоемкой продукцией успешно осваивающих рынки западных стран. Однако по мере поступательного движения все острее ощущаются его точечность, скорее, импульсивность реакции хозяйствующих субъектов на новые глобальные вызовы и острая нехватка глубокоэшелонированной системы стимулов и поощряющих развитие НИОКР институтов, формирование которой выдвигается в разряд приоритетных задач уже сегодняшнего дня.

Список литературы

1. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего будущего. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006.
2. Балацкий В.Е. Концепция циклов накопления капитала Дж. Арриги и ее приложения // Terra Economicus. 2018. Том 16, № 1. С. 37–55. doi: 1023683/2073-6606-2018-16-1-37-55
3. Баталова А. Раста на волне спроса // Российская газета. 2020. № 62. 24 марта. С. 10.
4. Верлин Е. Первая технологическая война // Эксперт. 2019. № 51. С. 69.
5. Долженков А., Ивантер А., Обухова Е. Упал, отжался, захромал // Эксперт. 2020. № 47. С. 18.

6. Долженков А., Обухова Е. Потерянный для бизнеса год // Эксперт. 2020. № 4. С. 25.
7. Едовина Т. Китайская экономика показала эксклюзивный рост // Коммерсантъ. 2021. № 7. 19 января. С. 2.
8. Ерзьян Б.А. Технологическое и институциональное развитие социально-экономической системы в гетерогенной среде // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2012. Том 4, № 3. С. 70–94.
9. Зубков И., Маркелов Р. Ковиду не подает // Российская газета. 2021. № 23. 4 февраля. С. 1.
10. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Изд-во «Экономика», 1989.
11. Мальцев Ал.А. Источники и последствия «технологической стагнации» глобальной экономики // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2014. Сер. 5. Вып. 3. С. 67–88.
12. Мамедьяров З., Ульянов Н. Без этого мы не страна // Эксперт. 2020. № 39. С. 17–19.
13. Обухова Е. Ускользящий капитал // Эксперт. 2020. № 36. С. 52–55.
14. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Изд-во «Дело», 2011.
15. Радзиховский Л. Геонаучная катастрофа // Российская газета. 2020. № 24. 18 февраля. С. 4.
16. Скорлыгина Н. Вирус проехался по инфраструктуре // Коммерсантъ. 2021. № 14. 28 января. С. 7.
17. Шаповалов А. Куда ни кинь, всюду блин // Коммерсантъ. 2020. № 232. 17 декабря. С. 1.
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Изд-во «Прогресс», 1982.
19. Freeman C. History, Co-evolution and Economic Growth. Laxenburg: IIASA Working Paper, September 1995.
20. Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections // The American Economic Review. June 1973. Vol. 63, no. 3. P. 247–258.

*Ольга Анатольевна Маркова,
Антон Николаевич Морозов*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы,
Российская Федерация, 119571, Москва, пр. Вернадского, д. 82

Регулирование неравновесных рынков: риски ошибок при применении антимонопольного законодательства

Аннотация. В последние годы ФАС России рассматривала ряд дел по подозрению компаний в злоупотреблении рыночной властью в части назначения монополично высоких цен. В некоторых случаях рассматриваемые рынки в период предполагаемого нарушения были подвержены шокам спроса и предложения, что выводило их из состояния равновесия. При этом рост цен рассматривался как следствие действий компаний, занимающих, по мнению ФАС России, доминирующее положение на рынке.

В данной работе авторы обсуждают риски как для конкуренции, так и для возможности перехода к новому равновесию, связанные с вмешательством антимонопольных органов в функционирование неравновесных рынков, а также предлагают возможные реперные точки, которые антимонопольный орган может использовать при демаркации ситуаций роста цен в результате злоупотребления компанией рыночной властью и повышательного давления на цены на дефицитных рынках. Такое разграничение позволит в будущем избежать ошибок правоприменения.

Ключевые слова: неравновесие, конкуренция, антимонопольная политика, промышленная политика.

Olga A. Markova, Anton N. Morozov

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
Vernadskogo Ave, 82, Moscow, 119571, Russian Federation

Regulating disequilibrium markets: risk of error in antitrust law enforcement

Abstract. Over the past few years, the Federal Antitrust Service of Russia (FAS) has examined a number of cases when a company was accused of dominating and monopolizing the market and excessive pricing. In some cases, during the alleged violation period the markets in question were subject to supply and demand shocks that lead to disequilibrium. At the same time the rise in prices was considered as a consequence of the company's using its market power to charge prices above the competitive pricing level.

In this paper the authors discuss risks both for competition and transition to the new equilibrium, that occur due to the interference of antitrust authority into the disequilibrium markets. The authors propose possible reference points that could be used by FAS to demarcate price increases that were a result from excessive pricing and the upward pressure on prices in disequilibrium markets. This tool will allow FAS to avoid enforcement errors when analyzing disequilibrium markets.

Keywords: disequilibrium, competition, antitrust, industrial policy.

С точки зрения экономической теории компании, обладающие рыночной властью, могут устанавливать более высокие цены, не допуская на рынок других игроков, тем самым замедляя развитие отрасли, а также создавать дискриминационные условия для потребителей. Эти действия могут быть связаны с изъятием компанией, злоупотребляющей своей рыночной властью, излишка потребителей, а также в отдельных случаях со снижением общественного благосостояния, в том числе за счет возникновения мертвого груза потерь. Все обстоятельства, связанные с назначением высоких цен, препятствованием доступа компаний на рынок и другими потенциальными злоупотреблениями, требуют рассмотрения антимонопольными органами на предмет возможного ухудшения условий конкуренции.

В качестве индикатора рыночной власти антимонопольные органы традиционно рассматривают превышение цены над уровнем предельных издержек [Авдашева, Розанова, 1998]. Такой подход следует из определения рыночной власти как способности фирмы устанавливать цену, отличающуюся от конкурентной [Mac-Kollett и др., 2016; Carlton, Perloff, 2015; Mankiw, 2014].

Этот подход справедлив с той лишь оговоркой, что мы рассматриваем рынки в состоянии равновесия. Однако рынки не всегда находятся в состоянии равновесия, что может быть связано, например, с существующими ограничениями на производственные мощности. К рынкам, где производители сталкиваются с ограничением на производственные мощности, относятся, в частности, рынки промышленных товаров: производители зачастую не могут гибко реагировать на изменение спроса, в результате могут возникнуть состояния дефицита и избытка. При дефиците возникает повышательное давление на цены: потребители, которые не могут купить товар, но готовы заплатить больше, предлагают сделку по более высокой цене, но также продавцы, зная об этом, могут повысить цены. При этом цена может значительно превышать уровень предельных издержек, а в условиях негибкого предложения рынку требуется время, чтобы вернуться в состояние равновесия. Иногда государство пытается вмешаться в процесс установления равновесия на рынках. Среди экономистов нет единства во мнениях относительно целесообразности вмешательства государства в процесс установления рыночного равновесия.

Так, с точки зрения приверженцев неоклассического подхода, рост цены обеспечит расчистку рынка, что приведет к установлению нового равновесия. С точки зрения кейнсианского подхода, напротив, краткосрочные колебания и цикличность экономических процессов не позволяют равновесию быть устойчивым в краткосрочном периоде. Возникает вопрос: возможен ли переход к новому равновесию на рынке без государственного вмешательства?

Переход к новому равновесию без государственного вмешательства

Неравновесие на рынках может быть связано с ограниченной способностью компаний адаптироваться к экзогенным изменениям. В частности, это является следствием наличия у них ограничений на производственные мощности, когда расширение последних возможно только при значительных инвестициях и требует времени (в которое рынок может перейти в новое равновесие с более низким спросом).

Ценовая конкуренция на рынках с ограничением на мощности традиционно моделируется с помощью семейства моделей *capacity-then-price* [Belleflamme, Peitz, 2010]. Такой подход более реалистичен по сравнению с моделями без ограничений на производственные мощности и подходит для описания конкуренции на рынках промышленных товаров. При этом если спрос превышает суммарные производственные мощности предприятий, то может возникать дефицит на рынке, когда часть потребителей не может удовлетворить свою потребность в продукте по назначаемым продавцами ценам. В таком случае интересными оказываются вопросы, как должно быть устроено ценообразование компаний и как должны распределяться ограниченные ресурсы.

В теоретической литературе распределение ограниченных ресурсов может производиться исходя из множества правил, которые можно расположить на шкале, крайние положения на которой будут занимать следующие правила [Ruebeck, 2011]:

- распределение ресурсов с точки зрения эффективности (*efficient rationing rule*) [Kreps, Scheinkman, 1983] подразумевает удовлетворение потребности наиболее эффективных фирм или потребителей с наибольшей готовностью платить в первую очередь. Так, если на рынке складывается дефицит, то может быть достигнут наибольший потребительский излишек;

- случайное распределение ресурсов (proportional rationing rule) [Edgeworth, 1897] — вероятность того, что товар достанется потребителю, одинакова для всех потребителей.

При организации обменов в ситуации ограниченных ресурсов также важен еще один компонент решений компаний — схема ценообразования: изменение схемы ценообразования в ситуации дефицита или при выходе из него может приводить к росту общественного благосостояния. Например [Harris, Raviv, 1981] рассматривают три группы подходов к установлению цен на рынке в зависимости от соотношения потенциального спроса и предела мощностей. Единая цена (simple single price) является наиболее предпочтительной схемой ценообразования в случаях, когда предел производственных мощностей компаний в отрасли превышает потенциальный спрос или равный, а также если изменение предела производственных мощностей не связано с высокими издержками (то есть компании могут гибко подстраиваться под шоки спроса и предложения). Если же потенциальный спрос превышает существующие производственные мощности, а на рынке возникает дефицит, наиболее предпочтительными схемами ценообразования являются назначение цены через аукцион (auction) или ценообразование на основе приоритета (priority pricing) [Marchand, 1974].

При использовании аукционов и ценообразовании на основе приоритета цены на рынке могут расти и в итоге значительно превышать уровень предельных издержек. Это является частью естественного процесса установления рыночного равновесия, однако также превышение цен над предельными издержками и получение дополнительной прибыли могут трактоваться как злоупотребление рыночной властью, если доминирующая компания изменяет схему ценообразования. Рассмотрим кейсы из российской антимонопольной правоприменительной практики, в которых возникал вопрос о соотношении назначения монополично высоких цен и расчисткой рынка¹.

Случай рынка цельнокатаных колес

В 2020 г. ФАС России приняла решение о том, что АО «ВМЗ» нарушила антимонопольное законодательство, что выразилось в установлении и поддержании «монополично высокой цены на колеса цельнокатаные диаметром 957 мм в границах Российской Федерации»². В 2019 г. в условиях дефицита на рынке АО «ВМЗ» провело ряд конкурсных процедур с целью определения покупателей своей продукции. Поскольку цена контрактов, заключенных по результатам этих процедур, существенно превышала среднерыночную, ФАС России обвинила компанию в злоупотреблении доминирующим положением. При этом регулятор в своем решении не отрицал факт наличия дефицита на рынке. Тем не менее вопрос того, насколько превышение цены было обусловлено дефицитом, а в какой мере связано с рыночной властью компании, подробно изучен не был. Более того, регулятор, оценивая поведение компании, должен был уделить большее внимание анализу тех альтернатив, которые были перед компанией в период дефицита на рынке. В частности, какие альтернативы могла использовать компания при распределении ограниченной партии продукции?

Как было показано выше, компания могла использовать распределение колес с точки зрения эффективности (efficient rationing rule), случайно (proportional rationing rule), а также через любой промежуточный метод (например, с помощью очереди). АО «ВМЗ» выбрало распределение колес с точки зрения эффективности (efficient rationing

¹ Важно отметить, что для обоих рассмотренных дел обсуждаемые в данной работе вопросы о соотношении рыночной власти и повышательного давления на цены на дефицитных рынках не отменяют обсуждения вопроса о границах релевантных рынков и положении рассматриваемых компаний на них.

² <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-promyshlennosti/6699d910-3e7f-4ad1-8b8d-37bdb2753b2c/>

rule) и при этом изменило схему ценообразования, которая была организована по принципу аукциона первой цены. При таком ценовом механизме товар получает тот, кто готов заплатить за него наибольшую цену. В данном контексте это, скорее всего, будет покупатель, который более эффективно (то есть с меньшими издержками) может использовать полученный ресурс.

Компания могла использовать также и неценовые методы, например, распределяя продукцию в порядке очереди или на основе лотереи. Но неценовые механизмы искажают стимулы экономических агентов. Продукция может приобретаться фирмами, которые в ней не нуждаются, лишь с целью дальнейшей перепродажи — в итоге с большой вероятностью возникает двойная надбавка. Таким образом, подобные методы не только не приводят к расчистке рынка, а напротив, привлекают на и без того дефицитный рынок новых участников, которые могут заниматься спекуляциями и еще больше расшатывать циклический рынок.

Случай рынка графитированных электродов

Еще один пример, когда ФАС России рассматривала дело по подозрению в нарушении антимонопольного законодательства на рынке графитированных электродов, который в период предполагаемого нарушения не был в равновесии [Шаститко, Мелешкина, Дозмаров, 2019].

Неравновесие на рынке графитированных электродов связано как с особенностями сложившегося делового оборота в отрасли, так и с шоками спроса и предложения. Во-первых, производители и потребители графитированных электродов почти не делали запасов продукции, что не позволило смягчить возникший на рынке краткосрочный разрыв между спросом и предложением. Во-вторых, на рынке игольчатого кокса, из которого производятся графитированные электроды, вырос спрос, что было связано с ростом спроса со стороны производителей литий-ионных батарей, которые также используют игольчатый кокс в качестве сырья. В то же время и спрос на графитированные электроды также вырос, а в начале 2017 г. в отрасли графитированных электродов произошло снижение объемов производства. Это было связано с тем, что в Китае были внесены изменения в экологическое законодательство, ужесточающие требования к компаниям [Jin, Andersson, Zhang, 2016], что повлияло на объем предложения графитированных электродов в мире.

Шоки спроса и предложения, а также возникшее в результате повышательное давление привели к тому, что цены на рынке графитированных электродов выросли. Как показывают [Шаститко, Мелешкина, Дозмаров, 2019], рынок графитированных электродов всех видов является мировым, а компания «Энергопром», которая в 2017 г. проводила запрос котировок, «не занимает доминирующего положения на рынках графитированных электродов»³. В то же время в период дисбаланса спроса и предложения на рынке компания «Энергопром» также увеличила поставки продукции на территорию РФ. Таким образом, результаты функционирования рынка графитированных электродов могли напоминать последствия монополизации, однако при более детальном анализе выяснилось, что возможность устанавливать и, главное, поддерживать цену, которая сформировалась в ходе запроса котировок, компания не могла.

³ <https://fas.gov.ru/news/29210>

Разграничение назначения монополю высокими ценам и роста цен в результате неравновесия на рынке

На основе анализа кейсов можно выделить реперные точки, которые антимонопольный орган может использовать при проведении анализа причин повышения цен на рынках в условиях дисбаланса спроса и предложения⁴:

- наличие избыточных производственных мощностей может свидетельствовать об искусственно поддерживаемом дефиците;
- динамика спроса и предложения и наличие событий, которые «расшатывают» рынок. Так, на рынке цельнокатаных колес спрос был на подъеме с 2017 г., объем предложения также рос, в том числе за счет введения новых мощностей и появления новых игроков;
- отсутствие признаков (и прямых свидетельств) сговора компаний на рынке;
- использование схем ценообразования, при которых потребители перестают быть стороной, которая соглашается с назначаемой ценой (price taker) — назначение цены через аукцион (auction) или ценообразование на основе приоритета (priority pricing).

Также косвенным свидетельством назначения монополю высокой цены может являться срок предполагаемого злоупотребления (существуют эмпирические доказательства, что рыночное равновесие достигается в течение года [Blackley, 2011]). Хотя при наличии событий, которые подстегивают дисбаланс на рынке, переход к равновесию может затянуться. При этом если предполагаемое злоупотребление длится дольше года и в этот период не происходит событий, которые влияют на дисбаланс спроса и предложения, то в совокупности с другими факторами это может свидетельствовать о том, что более высокие цены могут быть искусственно поддерживаемыми.

Выводы

Высокие цены, превышающие уровень предельных издержек, традиционно рассматривается в антимонопольном правоприменении как один из признаков возможного наличия у компании рыночной власти. При этом высокие цены могут быть связаны с неравновесием на рынке и повышательным давлением на цены в случае дефицита. Переход к равновесному состоянию рынка требует времени, в связи с чем возникает вопрос о необходимости регулирования дефицитных рынков. Этот вопрос еще больше усложняется в ситуации дефицита на рынке, где действует доминирующий субъект. Ограничение его в возможности устанавливать цену выше предельных издержек сделает невозможной расчистку рынка и затруднит (замедлит) переход к новому равновесию. Но и полностью отказаться от регулирования в такой ситуации тоже неверно, поскольку, во-первых, наличие дефицита на рынке не означает, что монополярная цена не может быть установлена и на дефицитном рынке, создавая тем самым потери мертвого груза. Во-вторых, полное выведение дефицитных рынков из-под антимонопольного регулирования создает риск поддержания монополистом искусственного дефицита.

Признаками злоупотребления рыночной властью, вкупе с высокой ценой, могут быть недостаточная загруженность производственных мощностей, использование неценовых способов распределения товаров или назначение более высоких цен самим доминирующим субъектом. Напротив, если продавец не имеет возможности на рассматриваемом временном периоде нарастить объемы производства и причины дефицита не связаны с его действиями (например, это результат естественной цикличности спроса и

⁴ Авторы предлагают использовать предложенные признаки как возможные индикаторы наличия оснований для повышения цен на рынке, альтернативных злоупотреблению рыночной властью отдельных участников.

предложения или государственной политики), высокая цена может быть связана с последствиями дефицита. В последнем случае вывод о наличии факта злоупотребления доминирующим положением не может быть сделан лишь на основе анализа динамики цен и требует дополнительного анализа того, в какой мере рост цены связан именно с рыночной властью продавца.

Список литературы

1. *Авдашева С. Б., Розанова Н. М.* Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998.
2. *Мас-Колелл А., Уинстон М. Д., Грин Д. Р.* Микроэкономическая теория. М.: Дело, 2016.
3. *Шаститко А. Е., Мелешикина А. И., Дозмаров К. В.* Риски ошибок в применении антимонопольного законодательства: эффекты шоков спроса и предложения // *Управленец*. 2019. Т. 10, № 3. С. 2–13.
4. *Belleflamme P., Peitz M.* Industrial organization: markets and strategies. Cambridge University Press, 2010.
5. *Blackley P. R.* Production adjustments for consumer durables and the great moderation // *Atlantic Economic Journal*. 2011. Vol. 39, no. 3. P. 291–302.
6. *Carlton D. W., Perloff J. M.* Modern industrial organization. Pearson Higher Ed, 2015.
7. *Edgeworth F. Y.* La teoria pura del monopolio // *Giornale degli economisti*. 1897. P. 13–31.
8. *Harris M., Raviv A.* A theory of monopoly pricing schemes with demand uncertainty // *The American Economic Review*. 1981. Vol. 71, no. 3. P. 347–365.
9. *Jin Y., Andersson H., Zhang S.* Air pollution control policies in China: a retrospective and prospects // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2016. Vol. 13, no. 12. P. 1219.
10. *Kreps D. M., Scheinkman J. A.* Quantity precommitment and Bertrand competition yield Cournot outcomes // *The Bell Journal of Economics*. 1983. С. 326–337.
11. *Mankiw N. G.* Principles of macroeconomics. Stamford, CT. Cengage Learning, 2014.
12. *Marchand M. G.* Pricing power supplied on an interruptible basis // *European Economic Review*. 1974. Vol. 5, no. 3. P. 263–274.
13. *Ruebeck C. S.* Consumer search, rationing rules, and the consequence for competition // *International Conference on Social Computing, Behavioral-Cultural Modeling, and Prediction*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2011. P. 155–162.

*Татьяна Васильевна Миролубова,
Марина Владимировна Радионова*

Пермский государственный национальный исследовательский университет,
Российская Федерация, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Влияние информационно-телекоммуникационных технологий на экономическое развитие регионов РФ

Аннотация. В статье рассматривается количественная оценка влияния показателей сектора информационно-коммуникационных технологий и цифровой трансформации экономики региона на экономическое развитие регионов России. На основе панельных данных по 87 регионам России в период с 2010 по 2018 г. с использованием методов эконометрического моделирования были получены модели зависимости ВРП от показателей цифровой трансформации. Количественно было доказано положительное значимое влияние числа занятых в секторе ИКТ и затрат на информационно-коммуникационные технологии на ВРП регионов. Результаты исследования могут быть использованы при формировании рекомендаций по совершенствованию политики стимулирования цифровой трансформации региональной экономики.

Ключевые слова: региональная экономика, цифровая трансформация, цифровая экономика, ВРП, информационно-коммуникационные технологии, эконометрическое моделирование.

Tatyana V. Mirolyubova, Marina V. Radionova

Perm State University,
Russian Federation, 614990, Perm, st. Bukireva, 15

Influence of information and telecommunication technologies on the economic development of the regions of the Russian Federation

Abstract. The article proposes the use of digital transformation of the economy and information and communication technologies of regions in the economic development of regions of Russia. GRP. Based on panel data for 87 regions of Russia in the period from 2010 to 2018. with the use of econometric modeling methods, models of digital transformation of the economy on GRP were obtained. The positive significant impact of the number of people employed in the ICT sector and the cost of information and communication technologies on the GRP of the regions was quantitatively proved. The research results can be used to formulate recommendations for improving the policy of stimulating the digital transformation of the regional economy.

Keywords: digital transformation, digital economy, GRP, information and communication technologies, econometric modeling.

Информационные технологии и цифровая экономика открывают новые возможности для всех секторов экономики. Сегодня экономика претерпевает фундаментальные изменения в результате быстрого развития информационных технологий.

В последнее время в современной литературе появляется все больше исследований, посвященных влиянию цифровой трансформации на экономическое развитие стран и регионов. Под цифровой трансформацией авторы понимают «процесс интеграции ИКТ во все экономические процессы, требующий внесения принципиальных изменений как в производство существующих, так и создание новых продуктов и услуг, их распределение, обмен и потребление, изменяющий качественные характеристики экономической системы» [Миролубова, Радионова, 2020].

Российские авторы в целом отмечают положительное влияние цифровизации на экономическое развитие. Так, статье [Зверева и др., 2019] авторы показали, что «цифровизация имеет положительное влияние на благосостояние в развитых странах».

Авторы исследования [Баранов, Скуфьина, 2014] количественно оценили влияние ИКТ на ВРП с помощью производственных функций на основе структурных моделей.

Было определено, что преждевременно делать выводы о заметном влиянии ИКТ на социально-экономическое развитие регионов РФ.

В статье [Попов и др., 2016] авторами были построены различные статистические модели и рассмотрено влияние цифровизации на такие показатели инновационной деятельности и экономического развития регионов, как объем инновационной продукции, инновационная активность предприятий и валовой региональный продукт на душу населения.

В настоящем исследовании для анализа зависимости ВПР от показателей цифровой трансформации рассмотрены панельные данные Федеральной службы государственной статистики¹ по 87 регионам России в период с 2010 по 2018 г.

В качестве зависимой переменной был рассмотрен показатель валового регионального продукта на душу населения (руб. на человека). В качестве объясняющих переменных — численность занятых в регионах, стоимость основных фондов, численность занятых в секторе ИКТ и затраты на информационно-коммуникационные технологии. В табл. 1 приведены переменные, используемые в модели.

Таблица 1

Обозначение переменных

Показатели	Обозначения	Единицы измерения
Зависимая переменная		
ВПР на душу населения	<i>GDP_pc</i>	Руб. на человека
Объясняющие переменные		
Численность занятых в регионах	<i>Employ</i>	тыс. чел.
Стоимость основных фондов	<i>Cost Funds</i>	тыс. руб. на душу населения
Занятые в ИКТ	<i>Empl ICT</i>	тыс. чел.
Затраты на ИКТ на человека	<i>Costs ICT</i>	тыс. руб

Для анализа влияния показателей ИКТ на ВПР была использована эконометрическая модифицированная модель в виде Кобба—Дугласа, обоснованная в работах [Бартов, Третьякова, 2019] и [Зайков, Макаридина, 2020]:

$$GDPPC = A \cdot Empl^{\beta_1} \cdot CostFund^{\beta_2} \cdot EmplICT^{\beta_3} \cdot CostICT^{\beta_4} \cdot \varepsilon,$$

где ε — ошибка модели.

Для оценки параметров нелинейной модели необходимо было привести модель к логарифмическому виду:

$$\ln(GDPPC) = \ln(A) + \beta_1 \cdot \ln(Empl) + \beta_2 \cdot \ln(CostFund) + \beta_3 \cdot \ln(EmplICT) + \beta_4 \cdot \ln(CostICT) + \varepsilon,$$

где β_1 — эластичность труда, β_2 — эластичность капитала, β_3 — эластичность ИКТ-труда, β_4 — эластичность ИКТ-капитала.

Основной гипотезой исследования являлась проверка предположения положительного влияния показателей ИКТ на экономический рост регионов, характеризующийся показателем ВПР.

Поскольку рассмотренные данные имеют панельную структуру, то модели, построенные на таких данных, позволяют проследить индивидуальные эффекты объектов во временном разрезе [Baltagi, 1995].

¹ Федеральная служба государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/folder/10705>

Для анализа были построены *pooled*-модели (с оценкой коэффициентов по МНК), модели с фиксированными и случайными эффектами, а также модели с включенными временными эффектами в виде *dummy* переменных, которые затем сравнивались между собой. С помощью критерия Хаусмана выбиралась наилучшая модель между моделями с фиксированными и случайными эффектами. Критерий Бройша—Пагана применялся для сравнения *pooled*-модели с моделью со случайными эффектами. Критерий Фишера (*robust test for differing group intercepts*) применялся для сравнения *pooled*-модели и модели с фиксированными эффектами. Также были рассмотрены модели с фиксированными и случайными эффектами с включенными временными эффектами. Наличие таких эффектов в моделях панельных данных проверялось с помощью критерия Вальда [Arellano, 2003].

В табл. 2 приведены только результаты построения моделей с включенными временными *dummy* переменными и робастными стандартными ошибками.

Таблица 2.

Результаты построения эконометрических моделей

Показатели	Фиксированные эффекты		Случайные эффекты	
	Коэффициенты	Стандартные робастные ошибки	Коэффициенты	Стандартные робастные ошибки
$\ln(A)$	7,4744***	0,9092	6,7280***	0,2966
$\ln(Empl)$	0,1927**	0,0436	0,07918*	0,0433
$\ln(CostFund)$	0,8242***	0,0539	0,8167***	0,0475
$\ln(EmplICT)$	0,0181*	0,0061	0,0248*	0,0079
$\ln(CostICT)$	0,0565**	0,0129	0,0602***	0,0221
Информационный критерий Шварца BIC	-739,4025		138,7467	
Тест Хаусмана	7,9037	p-value Хаусмана		0,0335
Тест Бреуша—Пагана	1724,93	p-value Бреуша—Пагана		0,0011
Robust test for differing group intercepts	53,4985	p-value. Robust test		0,0000
Wald joint test on time dummies FE	586,102	p-value Wald joint test on time dummies FE		0,0000
Wald joint test on time dummies RE	200,304	p-value Wald joint test on time dummies RE		0,0000

***, **, * — уровень значимости 1, 5 и 10 % соответственно.

Анализ табл. 2 показал, что модель с фиксированными эффектами с включенными временными *dummy* переменными является наилучшей для анализа влияния ИКТ (p-value. Hausman = 0,0335, наименьшее значение Bayesian information criterion – BIC, p-value Wald joint test FE = 0).

Таблица 2 демонстрирует положительное значимое влияние факторов ИКТ на ВРП регионов. Так, увеличение численности занятых в секторе ИКТ на 1 % ведет к увеличению ВРП на 0,0181 % (эластичность 0,0181), увеличение затрат на ИКТ приведет к увеличению ВРП на 0,0565 % (эластичность 0,0565), эластичность ВРП по численности занятых в регионах составляет 0,1927, а по стоимости основных фондов — 0,8242. Также в модели установлено высоко значимое положительное влияние временных годовых эффектов на ВРП, что говорит о ежегодном увеличении ВРП на душу населения.

Список литературы

1. Баранов С.В., Скуфьина Т.П. Информационно-коммуникационные технологии и экономическое развитие регионов России: поиск зависимостей и перспективные направления регулирования // Вопросы статистики. 2014. № 5. С. 41–53.
2. Бартов О. Б., Третьякова Е. А. Теоретические аспекты влияния информационно-коммуникационных технологий на социально-экономическое развитие региона // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16, № 4. С. 705–715.
3. Зайков К. А., Макаридина Е. В. Моделирование экономического роста региона с помощью мультипликативных регрессионных моделей // Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики: Материалы VI международной научно-практической конференции: в сб. В 2 т. 2020. С. 110–115.
4. Зверева А. А., Беляева Ж. С., Сохаг К. Влияние цифровизации экономики на благосостояние в развитых и развивающихся странах // Экономика региона. 2019. Т. 15, вып. 4. С. 1050–1062.
5. Мирюлюбова Т. В., Радионова М. В. Роль сектора ИКТ и факторы цифровой трансформации региональной экономики в контексте государственного управления // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». 2020. Т. 15, № 2. С. 253–270. doi: 10.17072/1994-9960-2020-2-253-270
6. Попов Е. В., Семячков К. А., Симонова В. Л. Оценка влияния информационно-коммуникационных технологий на инновационную активность регионов // Финансы и кредит. 2016. № 46. С. 46–60.
7. Arellano M. Panel data econometrics. Oxford University Press, 2003. 231 p.
8. Baltagi B. Econometric Analysis of Panel Data / Baltagi B. // John Wiley & Sons, 1995. 338 p.

Александр Васильевич Нечаев

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Севастопольский филиал,
Российская Федерация, 299053, Севастополь, ул. Вакуленчука, 29

Особенные ориентиры устойчивого социально-экономического развития России в условиях цифровизации экономики

Аннотация. В работе рассматриваются проблемные вопросы концепции устойчивого развития, устойчивости социально-экономического развития России в условиях развертывания четвертой промышленной революции и перехода к цифровой системе производства. Проводится анализ всеобщего и особенного на основе определения областей политэкономического исследования в контексте практики хозяйствования в России. Предлагаются особенные ориентиры для отечественной экономики, учет которых, по нашему мнению, будет способствовать достижению устойчивого социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: устойчивое развитие, шестой технологический уклад, четвертая промышленная революция, всеобщее и особенное для отечественной экономики.

Alexander V. Nechaev

Plekhanov Russian University of Economics Sevastopol Branch,
29, Vakulenchuk str., Sevastopol, 299053, Russian Federation

Special guidelines for the sustainable socio-economic development of Russia in the context of the digitalization of the economy

Abstract. The paper concerns with the problematic issues of the concept of sustainable development, the sustainability of the socio-economic development of Russia in the context of the deployment of the fourth industrial revolution and the transition to a digital production system. The analysis of the general and the special is carried out on the basis of identifying the areas of political economy research in the context of economic practice in Russia. Special guidelines are proposed for the national economy, taking into account of which, in our opinion, will contribute to the achievement of sustainable socio-economic development of Russia in the long term.

Keywords: sustainable development, sixth technological wave, fourth industrial revolution, general and special for national economy.

Процесс цифровизации постепенно охватывает все больше сфер и областей хозяйствования, проникая все глубже в различные стороны жизни общества. При этом цифровизацию стоит понимать в широком смысле этого понятия, подразумевая не просто внедрение цифровых технологий в производственные процессы на предприятиях, а переход всей системы производства страны на новые базисные технологии ядра шестого технологического уклада, то есть развертывание четвертой промышленной революции. Естественным образом происходит и перестройка соответствующих производственных (хозяйственных) отношений. Итогом такого процесса должно стать существенное изменение условий хозяйствования и жизни общества в целом.

Продвижение развитыми странами концепции устойчивого развития

В таком контексте развертывание четвертой промышленной революции при нынешнем уровне развития научно-технического прогресса влечет кардинальные структурные изменения в социальном и экологическом аспектах хозяйствования. Особенно актуальным обсуждение этих аспектов становится в силу усиливающихся социальных про-

тиворечий и дифференциации в обществе по ряду материальных и культурных признаков, а также заметно усиливающегося негативного антропогенного воздействия на окружающую среду.

Объективным подтверждением данного обстоятельства выступает активное продвижение концепции устойчивого развития (sustainable development) развитыми странами и международными общественными организациями, прежде всего, ООН. По мнению экспертного сообщества, будущее развитие национальных экономик и всего человечества в целом необходимо строить в его коэволюции с природой с учетом интересов возрастающей массы населения планеты, исчерпания природных ресурсов, загрязнения окружающей среды. Это требует выработки стратегии развития, учитывающей одновременно экономический, социальный и экологический аспекты хозяйствования.

Вместе с тем глобальная концепция устойчивого развития ООН с позиции ее влияния на изменение социально-экономических процессов внутри отдельных стран характеризуется тоже не вполне однозначно. Некоторые эксперты и вовсе видят в данной концепции попытку развитых стран через подчиненные им организации, включая ООН, и их инструменты регулирования взять под контроль не только отдельные экономики, но и развитие всего мирового сообщества в целом, вплоть до вакцинации, чипизации, ограничения роста [Краснова, 2020].

Практический подход, подразумевающий сочетание одновременно трех направлений — экономического, социального и экологического с учетом особенных для отечественной экономики ориентиров и выработки на их базе единой стратегии проведения новой индустриализации России, как мы полагаем, должен способствовать в конечном счете установлению долгосрочного устойчивого роста и развития экономики России. Каковы же должны быть отечественные ориентиры практического реформирования экономической, социальной и экологической сторон системы хозяйства России? На этот вопрос нам и предстоит ответить в данной работе.

Подходы к определению и анализу категорий всеобщего и особенного в экономическом развитии

Но перед этим необходимо понять, что представляет собой сфера особенного, которая формирует особенные ориентиры в экономическом развитии для национальной системы хозяйства. Для этого стоит обратиться к одной фундаментальной по своей значимости работе В. Т. Рязанова, в которой излагается авторское мнение о границах познания относительно категорий всеобщего и особенного с позиции проблематики современной экономической теории, а также практики хозяйствования.

В первой части данного исследования анализируются противоречия в методологии неоклассической школы экономической теории и применения ее инструментов на практике как универсальной догмы либеральных рыночных отношений и невмешательства государства, предлагаемой ее последователями для решения всех экономических проблем [Рязанов, 2012а].

В частности, автор видит необходимость в восстановлении роли классической политэкономии в исследовании экономических отношений посредством воспроизводственного подхода на основе созидательного труда и значимости функции государства в системе хозяйствования. Предлагается выработка современного круга задач и проблемных полей исследования.

Продолжение данной статьи посвящено подходам к определению и анализу категорий всеобщего и особенного в экономическом развитии и, соответственно, выработке методологии и областей исследования политэкономии всеобщего и особенного. Предла-

гаемые решения, как нам кажется, крайне важны не только в плане усиления теории политэкономии, но и для определения всего курса дальнейшего экономического развития России.

Среди сформулированных идей касательно понятия особенного с позиции объекта политэкономического анализа, на наш взгляд, стоит опираться на следующие характеристики:

- 1) национальная модель экономических взаимоотношений и ее сугубо конкретные закономерности социально-экономического развития;
- 2) сфера неэкономических отношений на основе собственных культурно-исторических ценностей, традиций, менталитета, трудовой и предпринимательской этики, многообразия этносов, пространственных, географических и климатических особенностей хозяйствования [Рязанов, 2012б].

Именно эта вторая часть по совокупности всех факторов во многом формирует качества модели социально-экономического развития конкретной страны, ее внутренний экономический потенциал, возможности и ограничения. И в конечном счете, стратегия новой индустриализации отечественной экономики в условиях развертывания четвертой промышленной революции должна учитывать не только лучшие практики передовых стран, но и сугубо отечественные неэкономические факторы, особенности и условия хозяйствования.

Возвращаясь к вопросу о практической реализации концепции устойчивого развития, можно считать принципы ее построения всеобщими для мирового хозяйства. Но в качестве ориентира для отечественной экономики следует брать только те из них, выполнение которых может вести к увеличению благосостояния России и даст возможность сравнения получаемых результатов с аналогичными достижениями развитых стран. Целесообразно при этом дополнять такую стратегию иными, особенными ориентирами, необходимость включения которых продиктована внутренними проблемами, присущими только отечественной экономике.

Такой комплексный подход был во многом реализован в нашей исследовательской работе [Нечаев, 2020]. Одним из достижений указанной работы стала разработка стратегии новой индустриализации России и системы показателей ее оценки. Научной новизной данного метода, во-первых, можно считать необходимость достижения двух целей при совершении неоиндустриализации России: технологического паритета со странами — лидерами в развертывании системы производства на технологиях четвертой промышленной революции; и в конечном счете — достижение устойчивого роста и развития экономики России и увеличение благополучия ее населения.

Во-вторых, для оценки каждой цели предлагается своя система показателей в отдельности с учетом ключевых системных проблем отечественной экономики. И наконец, система показателей по достижению второй цели включает три аспекта развития: экономический, социальный и экологический, что сближает ее с триединой концепцией устойчивого развития ООН. При этом она содержит такие показатели, как производительность труда (индекс производительности труда) и реальные располагаемые доходы населения (или их индекс), индикаторы неравенства (индекс Джини, децильный коэффициент), показатели долголетия (ожидаемая продолжительность жизни, младенческая смертность), образования, набор показателей оценки состояния окружающей среды.

Включение в эту систему оценок производительности труда и реальных располагаемых доходов населения придает данной стратегии черты особенного для крайне важного для национальной экономики России. Действительно, динамика производительности труда в условиях освоения новых базисных трудосберегающих технологий должна отражать совершение структурных сдвигов в экономике вследствие сокращения затрат труда. Однако в мировой экономике чаще ограничиваются показателями ВВП, ИЧР,

GNI. Показатель реальных располагаемых доходов населения более справедливо характеризует уровень фактических доходов домохозяйств, чем используемый на сегодняшний день ВВП на душу населения.

Государство в экономическом развитии России и учет пространственного фактора

При анализе экономического аспекта нельзя не учитывать особенную роль, которую в отечественном хозяйстве испокон веков играют государство и его институты, как следствие сложившихся культурно-исторических обычаев и менталитета системообразующей нации России. С одной стороны, оно через фискальные механизмы аккумулирует средства, которые затем могут использоваться для выравнивания социально-экономического развития регионов и отдельных категорий хозяйствующих субъектов. С другой стороны, на эти средства предоставляются ряд общественных благ и равные права доступа к ним, освоение которых так или иначе увеличивает благосостояние нации. Следовательно, государство выполняет и особую социальную роль.

В условиях капиталистической формации для России абсолютно необходима государственная монополия на создание и обслуживание инфраструктуры (социальной, транспортной, водоснабжения и обеспечения энергоносителями) и производство благ стратегического, военного назначения. Частный сектор должен развиваться в отраслях и сферах экономики, где конкуренция положительно сказывается на улучшении качества продукции и услуг, инновационной активности. При этом целесообразны и формы государственно-частного партнерства в сфере исследований и разработок и производства высокотехнологичной продукции. Задача государственных институтов — обеспечить в экономике справедливые условия для конкурентного предпринимательства на основе производительного труда.

Особенными вызовами для отечественной экономики выступают географическое положение страны и ее пространственная протяженность. Поскольку большая часть страны расположена в северных широтах (между 70 и 50 градусами с. ш.), порядка 20 % лежит за Северным полярным кругом, возможности ее экономического развития во многом усложняются природно-климатическими условиями. К этому следует добавить, что протяженность территории России с Запада на Восток составляет почти 10 тыс. км, а с Севера на Юг более 4 тыс. км.

Такие факторы в сравнении с более благоприятными территориями влекут необходимость повышенных затрат в экономику, освоение земель, природных ресурсов, создание инфраструктуры и городов. Сюда следует добавить многоукладность экономики, необходимость вмешательства государства в ведение хозяйства, а также необходимость построения экологически ориентированного типа производства [Рязанов, 2016].

Возможными вариантами указанных проблем могут стать создание промышленных и городских агломераций, экономическая специализация регионов на тех видах производств, которые пригодны для географических и климатических условий соответствующего региона. Указанные меры, как известно, должны способствовать сокращению затрат за счет эффекта масштаба хозяйствования. Также они должны способствовать притоку населения и выравнивания демографической ситуации на развиваемых территориях.

Обозначенные планы у государства уже имеются, о чем свидетельствует стратегия пространственного развития России до 2025 г. В данной стратегии один из приоритетов — развитие агломераций на базе крупнейших городов страны. Однако и здесь есть ряд проблем, о чем пишут некоторые эксперты. В числе основных барьеров для развития справедливо указываются: отток населения с территорий и институциональные факторы в виде ограниченных бюджетных полномочий, концентрации налоговых доходов и собственности в столице страны, а не в регионах и др. [Зубаревич, 2019].

Но здесь хотелось бы отметить, что как раз политика развития агломераций должна быть направлена на то, чтобы отток населения сменился его притоком, произошло снижение затрат от эффекта масштаба и установление экономического роста регионов. Для этого, соответственно, необходимы достаточные государственные инвестиции в создание не только всей инфраструктуры, но и комфортных условий для труда и проживания на таких территориях, то есть учет и социального аспекта.

Таким образом, сначала создается поддержка инвестиционного спроса в строительстве инфраструктуры, производств и жилья, затем в смежных с ними и обслуживающих отраслях, а достойный уровень оплаты труда станет фактором увеличения потребительского спроса. Очевидно, что в условиях нового технологического витка приоритет в промышленных агломерациях необходимо отдавать развитию производств продукции с высокой добавленной стоимостью, отвечающих современным экологическим требованиям.

Вторым по значимости направлением, на наш взгляд, должна стать эффективная экономическая специализация регионов. Например, в регионах Крайнего Севера, специализирующихся на добыче нефти, необходимо интегрировать производственную цепочку до стадии нефтехимических производств; в городах с большими научно-техническими заделами и развитыми академгородками — производства продукции электроники полного цикла, нанотехнологий и материалов, биотехнологий, цифровых решений, программного обеспечения и пр.

Третьим важным аспектом проблемы огромной протяженности территории страны выступает необходимость создания экономически выгодных транспортных коридоров, которые бы соединяли ее с Западом на Восток и с Севера на Юг. Это напрямую будет влиять не только на экономию на издержках перевозки грузов и пассажиров в будущем, но и на укрепление внутренней связности регионов и территориальной целостности страны.

Безусловно, все обозначенные меры требуют огромных финансовых средств, но такие средства изыскать можно. Если включить стратегию пространственного развития в единую стратегическую программу новой индустриализации, то источниками финансирования могут стать как собственно средства федерального бюджета и ФНБ, так и сбережения домохозяйств при наличии действенного кредитного механизма трансформации их в инвестиции.

Выводы

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что в условиях глобализации экономика России является частью всеобщего и должна перенимать лучшие практики развитых стран в разворачивании системы цифрового производства на технологиях шестого технологического уклада. Но создание условий для долгосрочного устойчивого социально-экономического роста и развития, в конечном счете повышения качества жизни населения требует учета особых национальных ориентиров, исходя из ряда культурно-исторических, этнических, географических и территориальных условий хозяйствования.

Список литературы

1. *Зубаревич Н. В.* Стратегия пространственного развития: приоритеты и инструменты // Вопросы экономики. 2019. № 1. С. 135–145. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-1-135-145>
2. *Краснова В.* Глобальная неустойчивость и ее развитие // Эксперт. 07.12.2020. № 50. URL: <https://expert.ru/expert/2020/50/globalnaya-neustojchivost-i-ee-razvitiie/> (дата обращения 27.01.2021).
3. *Нечаев А. В.* Неоиндустриализация России: стратегия технико-экономического развития: специальность 08.00.01 — Экономическая теория: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук СПбГУ / Нечаев Александр Васильевич; науч. рук. В. Т. Рязанов; Санкт-Петербургский государственный университет. СПб., 2020.

4. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
5. *Рязанов В. Т.* Политическая экономия: из прошлого в будущее (часть 1) // Проблемы современной экономики. 2012. № 2(42). С. 47–55.
6. *Рязанов В. Т.* Политическая экономия: из прошлого в будущее (часть 2) // Проблемы современной экономики. 2012. № 3(43). С. 27–31.

Монетарный анализ Кейнса и дискуссии об эндогенности денежного предложения

Аннотация. В работе рассматриваются ключевые элементы монетарной теории Кейнса, представленные в «Трактате о деньгах» и в «Общей теории занятости, процента и денег», показана их эволюция и отчасти преемственность. Утверждается, что часто не подвергающаяся сомнению приверженность Кейнса традиции экзогенного денежного предложения, близкая к позиции М. Фридмана, не отражает всей полноты его взглядов на денежную политику, если сопоставить две ключевые работы. Кейнс вряд ли может быть назван горизонталистом в терминологии Мура, но современные идеи об управлении процентными ставками отчасти перекликаются с аргументацией его «монетарной трилогии».

Ключевые слова: монетарный и реальный анализ, Дж. М. Кейнс, «Трактат о деньгах», эндогенность денежного предложения; горизонтализм.

Vsevolod M. Ostapenko

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Keynes's Monetary Analysis and Debates over Money Supply Endogeneity

Abstract. The paper examines key elements of Keynes's monetary theory, as presented in the "Treatise on Money" and in the "General Theory of Employment, Interest and Money", and reveals their evolution and (at least partial) continuity. It is argued that Keynes's often unquestioned adherence to the tradition of exogenous money supply, close to the position of Milton Friedman, does not reflect the entirety of his views on monetary policy, if two key works are thoroughly compared. Keynes can hardly be called a horizontalist in Moore's terminology, but contemporary ideas about interest rate targeting partly overlap with the argumentation of his "monetary trilogy".

Keywords: monetary and real analysis, J. M. Keynes, Treatise on Money, money supply endogeneity, horizontalism.

Введение

Кейнс времен «Общей теории занятости...» традиционно считается одним из первых и самых принципиальных адептов активной фискальной политики. Но гораздо меньше внимания в академической литературе уделяется взглядам Кейнса на денежную политику, и еще реже проводятся параллели с более поздними теоретическими дискуссиями об источниках денежного предложения, пик которых пришелся на конец 1980-х — начало 1990-х годов. К заметным работам, в которых Кейнс рассматривается как монетарный теоретик, можно отнести, в частности: [Patinkin, 1976; Meltzer, 1988; Vibow, 2002; Fontana, 2007; Rivot, 2015]. В рамках представленной статьи будет поставлен вопрос о том, как эволюционировал монетарный анализ Кейнса в рамках его знаменитой трилогии. Особый акцент предполагается сделать на «Трактате о деньгах», в котором позиция Кейнса в отношении задач и инструментария денежной политики, роли центрального банка и коммерческих банков в формировании денежного предложения раскрыта наиболее системно.

Характеристики реального и монетарного анализа

Принцип «денежной экономики», сформулированный Кейнсом в 1933 г. [Keynes, 1933], является методологическим фундаментом исследований в рамках гетеродоксной

традиции монетарного анализа, в противовес реальному анализу неоклассического мейнстрима. Изначально предложенные Шумпетером [Шумпетер, 2004 (1954), с. 361–376] категории монетарного и реального анализа описывают различные подходы к выстраиванию онтологических предпосылок макроэкономических моделей. Теоретические построения, отнесенные Шумпетером к реальному анализу и отстаивающие принцип нейтральности денег, исследуют деньги как вспомогательный инструмент, облегчающий осуществление экономических взаимодействий и проведение обменных трансакций. Теории в русле реального анализа на уровне предпосылок предполагают, что экономика — явление, потенциально объяснимое в терминах реальных величин (единиц создаваемого агрегированного продукта в физическом выражении). Ключевые реальные переменные, определяющие фундаментальные свойства экономики, — предпочтения и технологии [Kohn, 1986, p. 1192]. Деньги же не влияют специальным образом на принципы принятия экономических решений и их последствия, хотя для краткосрочного периода и допустим отход от полной нейтральности. Если система денежного обращения функционирует должным образом, то экономические процессы должны происходить так, как если бы они имели место в условиях бартерной экономики. У истоков подобной теоретической модели, во многом служащей прообразом современных неоклассических представлений, стоял Кнут Виксель с его концепцией безденежной экономики, предполагавшей наличие некоторых «естественных» значений ключевых макро-переменных [Wicksell, 1962 (1898)].

Приверженность монетарному анализу предполагает помещение денег в центр функционирования экономического механизма. Они являются неотъемлемым элементом для понимания того, как устроен этот механизм на системном уровне. В рамках монетарного анализа деньги — полноправный компонент при совершении любых экономических операций. Более того, это активный компонент, само наличие которого обуславливает конкретный макроэкономический исход при определенных предпосылках. Деньги в теоретических моделях монетарного анализа служат фундаментом, на котором построена вся аналитическая структура. Равновесные значения реальных переменных не могут быть определены без учета денег и монетарных переменных (номинальные процентные ставки, цены, денежное предложение и т. п.).

3. Монетарная теория экономического цикла Кейнса: от «Трактата о деньгах» к «Общей теории занятости, процента и денег»

Рассмотрим подробнее специфические черты монетарного анализа самого Кейнса. Точка зрения Кейнса на денежное предложение в «Общей теории занятости...» изучена достаточно хорошо, и было бы разумно объявить его приверженцем подхода экзогенного денежного предложения, расположив его позицию на умозрительной шкале эндогенности где-то в начале, недалеко от Милтона Фридмана. Они оба явно предполагали, что денежная масса находится под полным контролем центрального банка. При этом современные последователи Кейнса часто апеллируют к его предыдущей фундаментальной работе «Трактат о деньгах» для защиты своего тезиса о том, что не следует судить о фактических взглядах Кейнса на природу денежного предложения, прочитав только «Общую теорию занятости...». В «Трактате» действительно можно найти даже не одну, а несколько более разнообразных концепций, как деньги создаются в результате взаимодействия коммерческих банков и центрального банка в различных монетарных режимах. Определенные элементы этих концепций нашли свое отражение и в современной посткейнсианской монетарной теории, предполагающей кредитную природу денежного предложения и эндогенное формирование денег в результате операций коммерческих банков по удовлетворению спроса экономики на заемные ресурсы.

Функционирование денежных систем на самом деле было интересом Кейнса на протяжении всего творческого пути. Его внимание привлекали как режимы проведения и альтернативные операционные цели монетарной политики, так и эмпирика банковского дела. Наиболее рельефно размышления Кейнса по обоим предметам представлены в некоторых главах первого тома «Трактата» [Keynes, 2013a (1930)] и в большей части второго тома, в книгах 5 и 7 [Keynes, 2013b (1930)].

В центре внимания «Трактата» находились номинальные переменные — цены, предпринимательская прибыль и заработная плата, а в «Общей теории занятости...» произошел полноценный переход Кейнса к анализу влияния макроэкономических дисбалансов на количественные (реальные) показатели. В «Трактате» естественная ставка процента уравнивала реальные сбережения и инвестиции, а денежная (банковская) ставка процента должна была соответствовать этому условию для поддержания макроэкономической стабильности. Как известно, в «Общей теории занятости...» Кейнс отошел от использования викселлианской концепции естественной ставки, заменив ее на ожидаемую норму прибыли от потенциальных инвестиционных проектов (которую он назвал предельной эффективностью капитала). Также на смену количественной теории денег, красной нитью проходившей через весь «Трактат», пришла новая концепция определения номинальной (денежной) процентной ставки, получившая известное название «теория предпочтения ликвидности». В «Трактате» Кейнс называл количественную теорию несовершенной только из-за отсутствия динамического анализа. Однако в «Общей теории занятости...» Кейнс решил полностью заменить количественную теорию, поскольку, как он утверждал, она выполняется только при двух нереалистичных условиях: спекулятивный спрос на деньги должен быть равен нулю в равновесии, и уровень выпуска является неизменным при полной занятости. Хотя в «Трактате» Кейнс действительно стоял на позициях количественной теории денег, именно в нем можно встретить зачаток теории предпочтения ликвидности, когда речь идет о спекулятивном мотиве использования денежных остатков. Для целей сравнения положений равновесия (то есть для сравнительной статики) традиционная количественная теория действительно остается в силе. Однако цель «Трактата» в этом контексте состояла в том, чтобы распространить данную теорию на экономику с развитой банковской системой, а затем проанализировать динамику перехода от одного положения равновесия к другому. И в этой динамике особая роль отводится взаимодействию между сбережениями и инвестиционными расходами [Keynes, 2013a (1930), p. 131–133, 137–138].

Хотя «Трактат» не имел успеха и не оправдал ожиданий самого Кейнса, это была важная веха, незаменимая для понимания его монетарного анализа. Многие аналитические компоненты, которые в конечном счете стали каркасом «Общей теории занятости...», содержатся в «Трактате». Центральная идея, которую Кейнс сохранил, но позже уделил ей гораздо меньше внимания, состояла в том, что цены и производственные издержки изменяются циклически, но с разной скоростью. Цены растут относительно затрат компаний на фазе экспансии, а падают в ситуации рецессии. Следовательно, для экономики характерна циклическая динамика прибыли, и знаменитые «фундаментальные уравнения», описывающие формирование общего уровня цен и уровня цен на потребительские товары, были попыткой выразить эту центральную идею.

Общее политическое предложение «Трактата» прямо следует из проведенного в нем теоретического анализа: если экономический цикл (который Кейнс называл кредитным) создается изменением цен конечной продукции по отношению к затратам, таким образом генерируя прибыль (или убытки) и, следовательно, увеличивая (или уменьшая) объем производства и занятость, тогда, по мнению Кейнса, ключевым способом стабилизации экономики должна быть стабилизация уровня цен. Более того, основной переменной макроэкономической политики для достижения этой цели, по Кейнсу, должна

быть ключевая процентная ставка, устанавливаемая центральным банком, которая должна регулироваться для достижения контрциклического эффекта.

Заключение

По мнению Кейнса, ключевая цель экономической политики должна выразиться в снятии избыточного бремени, вызванного принципиальной непредсказуемостью экономических процессов и необходимостью принятия хозяйственных решений в ситуации «фундаментальной неопределенности». В «Трактате» эта озабоченность выражается в предложенном денежном правиле для поддержания стабильности внутренних цен. Кроме того, Кейнс вносит несколько предложений, включая регулируемую привязку для золота на основе корзины товаров. В «Общей теории занятости...» основными политическими рекомендациями станут призывы к государственному управлению инвестициями и поддержанию стабильно низких процентных ставок для снижения волатильности инвестиционных расходов.

Важно отметить, что Кейнс всегда выступал за минимальную дискрецию, не только в «Трактате». Акцент Кейнса на правилах, призванных уменьшить бремя неопределенности, возникающее в результате частых изменений политики, кажется многим исследователям одним из наиболее актуальных, но одновременно одним из наиболее игнорируемых аспектов его экономической теории [Meltzer, 1988, p. 9]. Очевидно, монетарный анализ, представленный в «Трактате», по форме весьма близок к новокейнсианским идеям, ставшим теоретической базой современной политики инфляционного таргетирования. В дебатах по поводу дилеммы «rules vs. discretion» Кейнс находился бы ближе к Фридману и Джону Тейлору, чем к Кругману и Саммерсу. При этом посткейнсианская трактовка эндогенности денежного предложения (вне зависимости от ее версии — горизонталистской или структуралистской) частично также имеет общие элементы с описанием процентной политики в «Трактате».

Список литературы

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007.
2. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: в 3 т. Т. 3. СПб.: Экономическая школа, 2004.
3. Bibow J. Keynes on Central Banking and the Structure of Monetary Policy // History of Political Economy. 2002. Vol. 34, iss. 4. P. 749–787.
4. Fontana G. Why Money Matters: Wicksell, Keynes, and the New Consensus View on Monetary Policy // Journal of Post Keynesian Economics. 2007. Vol. 30, iss. 1. P. 43–60.
5. Keynes J.M. A Monetary Theory of Production // Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung: Festschrift für Arthur Spiethoff. Munich: Duncker & Humboldt, 1933. P. 123–125.
6. Keynes J.M. The Treatise on Money, Vol. 1: The Pure Theory of Money. Vol. V of Collected Writings of J.M. Keynes. London: Macmillan, 2013a (1930).
7. Keynes J.M. The Treatise on Money, Vol. 2: The Applied Theory of Money. Vol. VI of Collected Writings of J.M. Keynes. London: Macmillan, 2013b (1930).
8. Kohn M. Monetary Analysis, the Equilibrium Method, and Keynes's "General Theory" // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94, iss. 6. P. 1191–1224.
9. Meltzer A. H. Keynes's Monetary Theory: A Different interpretation. N. Y.: Cambridge University Press, 1988.
10. Patinkin D. Keynes' Monetary Thought: A Study of Its Development. Durham, N. C.: Duke University Press, 1976.
11. Rivot S. Rule-Based Frameworks in Historical Perspective: Keynes' and Friedman's Monetary Policies versus Contemporary Policy-Rules // European Journal of the History of Economic Thought. 2015. Vol. 22, iss. 4. P. 601–633.
12. Wicksell K. Interest and Prices: A Study of the Causes Regulating the Value of Money. N. Y.: Sentry Press, 1962 (1898).

Ольга Васильевна Попова

Арктический научно-исследовательский центр
Академии наук Республики Саха (Якутия),
Российская Федерация, 677000, Якутск, ул. Курашова, 22

Стратегия сокращения бедности в арктических районах Республики Саха (Якутия)

Аннотация. Автор статьи анализирует возможности снижения уровня бедности в Республике Саха (Якутия) и ее арктических районах с точки зрения достижения национальных целей развития РФ по двукратному сокращению уровня бедности до 2030 г. На основе официальной статистики и данных из открытых источников оцениваются факторы и риски бедности в арктических районах республики. Рассматриваются мероприятия по борьбе с бедностью, предусмотренные Стратегией социально-экономического развития Арктической зоны Республики Саха (Якутия) на период до 2035 г. Делается вывод об ограниченной эффективности таких методов сокращения бедности, как социальный контракт, стимулирование самозанятости и занятости в традиционных отраслях хозяйствования, и о низкой вероятности двукратного снижения уровня бедности в Арктической зоне РС (Я) к 2030 г. Отмечается важность равномерного распределения доходов для форсированного сокращения бедности и возможность достижения этой цели только на основе системных изменений в социально-экономической сфере и комплексной работы на всех уровнях управления.

Ключевые слова: снижение бедности, национальные цели развития, Республика Саха (Якутия), арктические районы, региональная программа.

Olga V. Popova

The Arctic Scientific Research Centre,
Academy of Sciences of the Sakha Republic,
22 Kurashova st., Yakutsk, 677000, Russian Federation

Poverty Reduction Strategy in the Arctic Regions of the Republic of Sakha (Yakutia)

Abstract. The author of the article analyzes the possibilities of reducing the poverty level in the Republic of Sakha (Yakutia) and its Arctic regions in terms of achieving the national development goals of the Russian Federation to halve the poverty level by 2030. On the basis of official statistics and data from open sources, the factors and risks of poverty in the Arctic regions of the republic are assessed. The paper considers measures poverty reduction, provided for in the Strategy for the socio-economic development of the Arctic zone of the Republic of Sakha (Yakutia) for the period until 2035. The conclusion is made about the limited effectiveness of such methods of poverty reduction as a social contract, stimulation of self-employment and employment in traditional economic sectors and a low feasibility of a twofold decrease in the poverty level in the Arctic zone of the Republic of Sakha (Yakutia) by 2030. The importance of an even distribution of income for the accelerated reduction of poverty and the possibility of achieving this goal only on the basis of systemic changes in the socio-economic sphere and comprehensive work at all levels of government are noted.

Keywords: poverty reduction, national development goals, Republic of Sakha (Yakutia), Arctic regions, regional program.

Актуальность

Бедность является наглядным проявлением диспропорций социально-экономического развития общества, а изменения ее уровня — индикатором эффективности социальной политики. Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 сокращение уровня бедности в два раза было обозначено одной из национальных целей развития Российской

Федерации до 2024 г. Согласно единому плану уровень бедности в РФ должен был снизиться с 13,2 % в 2017 г. до 6,6 % в 2024 г.¹, а в Республике Саха (Якутия) — с 19,6 % в 2017 г. до 10 % в 2024 г. В 2019 г. уровень бедности составлял 12,3 % в РФ и 18,6 % в РС (Я), а целевыми ориентирами на 2020 год было достижение показателей в 11,1 % в РФ и 16,1 % в РС (Я). Однако пандемия COVID-19, снижение нефтяных котировок и неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура сделали маловероятным выполнение целевых установок по снижению уровня бедности не только на 2020 год, но и к 2024 г., что привело к пересмотру горизонтов планирования по достижению национальных целей развития. 21 июля 2020 г. Президент РФ В. Путин подписал новый Указ № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», согласно которому задача сокращения бедности в два раза передвинута на 2030 год.

Каковы перспективы достижения национальных целей развития по снижению уровня бедности до 2030 г. в Республике Саха (Якутия) (далее РС (Я)) и ее арктических районах?

Обсуждение

Вся территория Якутии относится к районам Крайнего Севера или приравненным к ним местностям, а арктические районы (улусы) занимают 52,2 % площади республики. РС (Я) отличается довольно высоким показателем уровня бедности населения — 16-е место среди субъектов РФ в 2019 г. При этом по величине среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в 2019 г. Якутия занимала 9 место в РФ (73 402,3 руб. в месяц). За весь постсоветский период (1992–2017) самый низкий уровень бедности наблюдался в регионе в 2013 г. и составлял 16,3 %².

Причинами высокого уровня бедности в регионе при столь высоком уровне среднемесячной оплаты труда являются высокая безработица, высокая иждивенческая нагрузка на занятое в экономике население и значительная дифференциация уровня оплаты труда, то есть экономическое неравенство. Наибольшей вероятностью попадания в число бедных в РС (Я) отличались незанятые в экономике, затем дети и на третьем месте — проживающие в сельских населенных пунктах.

Хотя исследователи до сих пор не пришли к единому мнению по поводу прямой связи между уровнем бедности и экономическим ростом, практический опыт новых индустриальных стран демонстрирует, что высокий и долгосрочный экономический рост способствует снижению уровня бедности³. Специалисты Всемирного банка оценивали, что сокращение в два раза уровня бедности в России возможно при условии стабильного роста ВВП страны на уровне выше 5 % в год в течение пяти лет, но только при условии равномерного распределения выгод от экономического роста⁴. Рост экономического неравенства не только значительно ослабляет влияние экономического роста на сокращение бедности, но даже может привести к обратному эффекту — увеличивать бедность [Kakwani, Pernia, 2000; Медоуз и др., 2007].

¹ Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года от 7 мая 2019 года № 4043п-П13 // Правительство России. URL:

<http://static.government.ru/media/files/j8IV1FkssLpUqI89JCXZ2mLiliLEn7H8.pdf>

² Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Официальные статистические показатели. <https://fedstat.ru/>

³ Growth: building jobs and prosperity in developing countries [Электронный ресурс] // OECD. DAC Evaluation Resource Centre (DEReC). United Kingdom Department for International Development: <https://www.oecd.org/derec/unitedkingdom/40700982.pdf>. P. 11–13.

⁴ Доклад по оценке бедности. Российская Федерация // Сотрудничество: информационный бюллетень Представительства Всемирного банка в России. 2004. № 39–40, ноябрь. С. 1–30. <https://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/sotr39-40.pdf>. С. 14.

Согласно расчетам А. Ю. Шевякова, «если реальные доходы населения будут расти со среднегодовым темпом в 8–9 %, но механизмы распределения доходов останутся такими же, то двукратного снижения численности бедных по стране в целом можно будет достигнуть только через 7 лет». Также он отмечал, что «бедность — это проблема чрезмерно высокого неравенства, значительное сокращение бедности невозможно без существенного снижения масштабов неравенства» [Шевяков, 2005, с. 12–13]. На слабое влияние темпов экономического роста на уровень бедности в условиях сложившейся российской модели экономического развития указывает также Л. Н. Овчарова [Овчарова, 2011]. В РС (Я) также рост регионального ВРП и сокращение уровня бедности демонстрируют слабую корреляцию.

Рост реальных доходов населения Якутии на уровне 8 % в год и выше за период 2000–2018 гг. наблюдался всего четыре раза: в 2001–2003 и 2008 гг.; а в 2015–2017 гг. реальные доходы населения РС (Я) сокращались. Рост ВРП выше 5 % в год также наблюдался за период 2000–2018 гг. всего четыре раза⁵.

Таким образом, достижение национальной цели развития по снижению уровня бедности в два раза к 2024 в РС (Я) было маловероятным. Перенос сроков на 2030 год повысил шансы выполнения поставленной цели. Однако снижение уровня бедности в РС (Я) до 10 % к 2030 г. также требует достаточно высоких темпов роста ВРП и реальных доходов населения. С 2014 г. среднегодовой темп роста физического объема ВРП в РС (Я) составляет 2,7 %, а рост реальных доходов населения в РС (Я) с 2014 г. составил всего 2 %. Этих темпов явно недостаточно для форсированного снижения уровня бедности.

В арктических районах РС (Я) практически по всем факторам риска бедности населения: незанятые в экономике, дети, проживающие в сельских населенных пунктах, — наблюдается превышение среднереспубликанских значений. Иными словами, риск бедности в Арктической зоне республики выше:

1. По данным Всероссийской переписи населения 2010 г., уровень экономической активности населения в арктических районах республики составлял 14,8 %, тогда как в РС (Я) этот показатель равнялся 9,2 %. В 2019 г. на арктическую зону приходилось 18,4 % от численности официально зарегистрированных безработных, при этом доля арктических районов в общей численности населения республики составляла 7 %⁶.
2. На 1 января 2019 г. доля сельского населения в арктической зоне РС (Я) составляла 61,4 % против 34,0 % в целом по РС (Я).
3. Доля детей в возрасте до 16 лет и лиц старше трудоспособного возраста в арктических районах выше: коэффициент демографической нагрузки на 1000 человек трудоспособного возраста в Арктической зоне РС (Я) составлял на 1 января 2019 г. 846 промилле против 734,5 в среднем по республике, особенно высока нагрузка лицами младше трудоспособного возраста (510,4 против 429,4)⁷.

Высокий уровень цен на потребительские товары в совокупности с невысоким размером среднемесячной заработной платы (см. табл. 1) и значительной демографической нагрузкой детьми приводят к бедности, которая существенно превышает показатель уровня бедности по региону.

⁵ Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Официальные статистические показатели. <https://fedstat.ru/>

⁶ Труд и занятость в Республике Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2019.

⁷ Рассчитано автором по данным: Демографический ежегодник РС (Я): Статистический сборник / Саха(Якутия). Якутск, 2019.

Среднемесячная заработная плата и величина прожиточного минимума в Арктической зоне РС (Я) в 2000–2018 гг., рублей*

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника, рублей						
РС (Я)	4 539,1	13 436,9	28 708,0	54 630,9	59 000,2	62 205,7	68 870,5
АЗ РС (Я)**	3 934,1	11 633,0	24 467,3	50 517,4	54 260,7	57 854,2	66 015,0
	Величина прожиточного минимума, все население, рублей в месяц						
РС (Я)	2174	4705	9145	15 140	16 055	16 554	16 511
АЗ РС (Я)	–	5569	9889	17 346	18 826	19 880	19 675

* Составлено по данным: Труд и занятость в Республике Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2019.

** Рассчитано автором по данным: Труд и занятость в Республике Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2019. 298 с.

Так, в реестре персонифицированного учета граждан, семей с детьми, особо нуждающихся в социальной поддержке, по данным органов местного самоуправления на 1 января 2020 г., состоят 5295 семей (15 830 человек), или 23 % от общей численности населения Арктической зоны РС (Я)⁸. Учитывая тот факт, что не все нуждающиеся встают на учет и охвачены мерами социальной поддержки, реальный уровень бедности в арктических районах республики может быть еще выше.

14 августа 2020 г. Указом Главы Республики Саха (Якутия) А.С. Николаева № 1377 была утверждена Стратегия социально-экономического развития Арктической зоны Республики Саха (Якутия) на период до 2035 г. Меры по борьбе с бедностью в данном документе выделены в отдельный параграф, где основными мероприятиями по снижению уровня бедности определены: оказание мер поддержки семьям с детьми, мероприятия по обеспечению устойчивого роста реальных доходов населения, всесторонняя диверсификация экономики арктических районов, развитие системы профессионального переобучения безработных, обеспечение ценовой доступности социально значимых товаров. В качестве целевого ориентира установлено снижение уровня бедности в два раза в целом по РС (Я) к 2030 г.⁹ При этом снижения прямых или косвенных показателей уровня бедности населения именно Арктической зоны РС (Я) не обозначено. Вместе с тем целенаправленные действия по сокращению бедности невозможны без определения целевых индикаторов для реализации мероприятий и контроля эффективности их выполнения.

Помимо вышеперечисленных, в качестве основных мероприятий по борьбе с бедностью в арктических районах в Стратегии предусмотрены меры по поддержке традиционных отраслей Севера (то есть сельского хозяйства, охоты и рыболовства) и самозанятости населения.

В РС (Я) в 2018 г. среднемесячная заработная плата работников в отрасли «сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» составляла 36 075,8 руб., а в сельскохозяйственных организациях частной формы собственности — 26 023,4 руб.¹⁰

⁸ О Стратегии социально-экономического развития Арктической зоны Республики Саха (Якутия) на период до 2035 года [Электронный ресурс]: Указ Главы Республики Саха (Якутия) от 14 августа 2020 г. № 1377 // Глава Республики Саха (Якутия). URL: <https://glava.sakha.gov.ru/ot-14-avgusta-2020-g-----1377>. С. 37.

⁹ Там же. С. 37–38.

¹⁰ Труд и занятость в Республике Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2020. С. 220–226.

Среднемесячная оплата труда работников малых предприятий также была в 2019 г. значительно ниже среднереспубликанского уровня оплаты труда — 45 295,9 руб.¹¹ Создание рабочих мест и трудоустройство безработных не гарантирует получения заработной платы на уровне не ниже средней по региону или отрасли. Так, в 2019 г. заработную плату ниже средней по региону получали 65,5 % работников.¹² В арктических районах РС (Я) при среднем размере малоимущего домохозяйства три человека трудоустройство в данных низкодоходных сферах не может обеспечить стабильного выхода работника и его иждивенцев из категории бедных.

С 1 декабря 2018 г. в 13 субъектах РФ реализовывались пилотные проекты, направленные на снижение уровня бедности в два раза к 2024 г. Итоги реализации I этапа пилотных проектов продемонстрировали необходимость повышения адресности мер социальной поддержки малоимущего населения и эффективность такого инструмента, как социальный контракт¹³. С 2021 г. механизм социального контракта реализуется во всех регионах страны.

Однако эффективность адресных методов социальной поддержки малоимущего населения имеет свои пределы. Согласно оценкам Л. Н. Овчаровой и Е. А. Гориной «без кардинальных изменений федерального законодательства и концептуальных основ системы социальной поддержки переход к адресным программам для нуждающихся может затронуть лишь 22–25 % всех расходов на меры социальной поддержки населения из средств бюджетов субъектов РФ» [Овчарова, Горина, 2017, с. 18]. Анализ эффективности мер социальной поддержки, проведенный участником пилотного проекта от ДФО — администрацией Приморского края, показал, что из 249 человек, получивших государственную поддержку на основании социального контракта в 2016–2018 гг., только 23 человека, или 9,2 %, смогли преодолеть трудную жизненную ситуацию, а наиболее эффективные меры социальной поддержки: единовременная денежная выплата на первого ребенка и субсидии на ЖКУ помогли преодолеть черту бедности 24,4 % и 23,7 % их получателей соответственно [Доклад Приморского края, 2019]. В предварительных итогах I этапа участники пилотных проектов также отмечали, что адресные меры должны сопровождаться целым комплексом социально-экономических мероприятий, значительную часть которых регионы не могут реализовать самостоятельно.

Выводы

Уровень бедности в арктических районах Якутии значительно выше среднереспубликанского, а темпы роста ВРП и реальных доходов населения в регионе недостаточны для ускоренного снижения уровня бедности.

Ни диверсификация экономики, ни создание новых рабочих мест не являются достаточным условием снижения безработицы или бедности, поскольку без поддержания уже достигнутого уровня занятости и уровня доходов положительный эффект от расширения сферы занятости и создания новых рабочих мест может перекрываться негативным влиянием от массовых сокращений, перевода сотрудников на условия частичной занятости или снижения уровня оплаты труда, что часто имеет место в кризисных условиях. Соответственно, программные документы по борьбе с безработицей и бедностью

¹¹ Там же. С. 240.

¹² Социальное положение и уровень жизни населения Республики Саха (Якутия): Статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2019. С. 140.

¹³ Предварительные итоги реализации в субъектах РФ I этапа пилотных проектов, направленных на достижение до 2024 года национальных целей социально-экономического развития по повышению реальных доходов граждан, снижению уровня бедности в два раза // Минтруд России https://rosmintrud.ru/uploads/editor/be/90/DOC_20190424114633.PDF

должны содержать мероприятия и в сфере поддержания занятости и уровня оплаты труда.

Совершенствование адресности мер социальной поддержки и социальный контракт, как и создание новых рабочих мест и поддержание занятости в низкодоходных отраслях, не могут обеспечить двукратного снижения уровня бедности. Форсированное сокращения уровне бедности предполагает равномерное распределение доходов, а это в свою очередь требует комплексной работы на всех уровнях управления и системных изменений в социально-экономической сфере.

Сокращение уровня бедности в два раза к 2030 г. по сравнению с уровнем 2017 г. в Арктической зоне Республики Саха (Якутия) представляется невыполнимой задачей, по меньшей мере на основе действующей в настоящее время в РФ методики определения уровня бедности.

Список литературы

1. Доклад Приморского края на Межрегиональном совещании по вопросу снижения уровня бедности в г. Нижнем Новгороде, 30 января 2019 г. [Электронный ресурс] // Минтруд России <https://mintrud.gov.ru/uploads/magic/ru-RU/Ministry-0-1176-src-1549471124.5422.pptx> (дата обращения 15.10.2020)
2. *Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д.* Пределы роста. 30 лет спустя / Пер. с англ. М.: ИКЦ «Академкнига», 2007.
3. *Овчарова Л. Н.* Социально-демографический профиль, факторы и формы проявления бедности российского населения / Автореферат докторской диссертации по экономике. М., 2011 [Электронный ресурс] <http://economy-lib.com/sotsialno-demograficheskiy-profil-factory-i-formy-proyavleniya-bednosti-rossiyskogo-naseleniya#ixzz66JNvTCM7> (дата обращения 10.10.2020).
4. *Овчарова Л. Н., Горина Е. А.* Развитие адресной социальной поддержки нуждающихся в России: барьеры и возможности // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 5–21.
5. *Шевяков А.* Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. 2005. № 3. С. 5–18.
6. *Kakwani N., Pernia E. M.* What is pro-poor growth? // Asian development review. 2000. Vol. 18, no. 1. P. 1–16.

Политическая экономия — основа системного экономического образования

Аннотация. Современное социально-экономическое развитие России находится под воздействием различных факторов. Решающее значение среди этих факторов имеет экономическое образование всего населения страны и прежде всего выпускников вузов. Особое внимание заслуживает подготовка экономистов, от уровня профессионализма которых напрямую зависят эффективность и бизнеса, и общественного сектора, и государственных институтов и благополучие всех граждан. Общая экономическая теория создает хорошую научную платформу для подготовки экономистов. Однако системного видения экономики и решения ее проблем можно добиться только изучая политическую экономию как системную экономическую теорию. Исторически и логически общая экономическая теория опирается на политическую экономию, дополняя ее функциональными теориями разного уровня экономики. Профессор В. Т. Рязанов в своих книгах показал, что политическая экономия развивается, не стоит на месте, отражает новые явления экономического развития системным образом.

Ключевые слова: экономическое образование, политическая экономия, общая экономическая теория, экономика как система.

Anatoly A. Porokhovsky

Lomonosov Moscow State University,
Leninsky Gory, 1, Moscow, 119991, Russian Federation

Political economy-the basis of system economic education

Abstract The current socio-economic development of Russia is depended on various factors. Among these factors, the economic education of the entire population of the country and, above all, university graduates is of crucial importance. Special attention should be paid to the training of economists, whose level of professionalism directly affects the efficiency of business, the public sector, state institutions, and the well-being of all citizens. General economic theory provides a good scientific platform for the training of economists. However, a system view of the economy and the solution of its problems can only be achieved by studying political economy as a system economic theory. Historically and logically, general economic theory is based on political economy, complementing it with functional theories of different levels of economy. Professor V. T. Ryzanov showed with his books that political economy is developing, it is not worth it, reflects new events of economic development by system method.

Keywords: economic education, political economy, general economic theory, economy as a system.

Тридцатилетний опыт экономического образования в России на основе монопольного положения неоклассической теории, широко известной как экономикс, показал, что для предпринимателей и менеджеров на уровне фирмы такое образование вполне подходит. Оно ориентирует на максимизацию дохода при минимизации затрат на ресурсы в текущем периоде. Однако такой принцип оказался недостаточным, если учитывать и другие обстоятельства и факторы, при которых функционируют бизнес и государство в XXI в.

Во-первых, на российскую экономическую модель и систему образования оказывает сильнейшее влияние обострение конкуренции в мировой экономике и образовательной сфере. Процесс цифровизации усиливает глобализацию, а распространение эпидемии COVID-19 вынудило страны углубиться в решение собственных проблем. Россия сильно вовлечена в мирохозяйственные процессы, в связи с чем невозможно на этом этапе игнорировать внешние факторы при выработке решений по внутренним вопросам.

Во-вторых, адаптация в России принципов американского и европейского рыночного развития пока не привела к существенному улучшению качества жизни большинства российских граждан. Зарубежный капитал не заинтересован в росте конкурентоспособности российских фирм и экономики в целом, а немалая часть отечественных владельцев капитала продолжает видеть свою перспективу за рубежом. В результате среди населения сильно упало доверие к бизнесу рыночным институтам вообще.

В-третьих, подготовка кадров экономистов, построенная по зарубежным образцам без учета специфики российского общества, но на базе экономикс, не сформировала до сих пор когорту выпускников, способных системно анализировать проблемы экономического развития и предлагать компаниям и государству оптимальные решения, учитывающие частные и общественные интересы.

В-четвертых, экономикс захватил монопольное положение в рамках общей экономической теории, в результате экономика распалась как минимум на две части — микроэкономику и макроэкономику, и потерялась целостность и системность видения экономики у молодого поколения, на чьи плечи ляжет ответственность за будущее Отечества.

Исходя из отмеченных предпосылок, рассмотрим два вопроса:

- политическая экономия: истоки и современное звучание;
- почему важно изучать и знать общую экономическую теорию.

Политическая экономия: истоки и современное звучание

Становление и развитие политической экономии происходило в рамках истории рыночной капиталистической экономики. Однако классическая политическая экономия А. Смита и его последователей встретила суровый вызов от первой промышленной революции и последовавшего за ней бурного развития машин и сопутствующих технологий. Объективно возникло две ветви классической политической экономии — марксистская и неоклассическая во второй половине XIX в.

Еще до выхода своего первого тома «Капитала» К. Маркс в письме Л. Кугельману в феврале 1859 г. отметил: «Всю политическую экономию я делю на шесть книг: капитал; земельная собственность; наемный труд; государство; внешняя торговля; мировой рынок» [Маркс, 1859, с. 468]. Отсюда ясно видно, что политико-экономическая характеристика капиталистической экономики не обходит ни одну из ее ключевых сторон. И хотя в «Капитале» К. Маркс представил систему капитализма без внешней торговли и мирового рынка, английская экономическая модель получила свое полное функциональное и системное раскрытие. С позиции сегодняшнего дня важно обратить внимание на то, как К. Маркс показал взаимодействие наемного труда и машин, принадлежащих капиталисту. В определенном смысле это позволяет найти методологический подход к анализу отношений человека и работа в цифровую эпоху.

Так случилось, что неоклассическое направление зародилось в тот же период, что и марксистское. При этом научная инерция проявилась в том, что первые неоклассические работы обязательно включали в свое название сочетание «политическая экономия». И только в 1875 г. для общей характеристики неоклассического направления впервые был введен термин «экономикс». [MacLeod, 1875]. С тех пор в англоязычной литературе большинство исследований экономики и особенно учебники в этой области получили название *экономикс*. Опираясь на методологический индивидуализм и предельные величины, экономикс в значительной мере стал играть прикладную роль, оставаясь при этом в рамках общей экономической теории. В конце прошлого века в Россию вместе с рыночным реформированием пришел и экономикс.

Развитие капиталистической экономики за последние 100 лет видоизменяет и усложняет экономикс. Появилось немало разных учебников по экономикс, которые расширяют свою проблематику, откликаясь на вызовы времени. Однако неизменными остаются методы анализа+, что ограничивает возможности экономикс в проведении системных исследований. В таких случаях на помощь приходит политическая экономия, особенно в связи с растущим неравенством и обострением проблемы бедности на всем земном шаре [Фриден, 2020]. Подвергаются сомнению принципы и уровень оплаты труда, а также условия занятости в крупнейшей экономике современного мира США [Rosenfeld, 2021]. Сам факт широкого внедрения работы с «Большими данными» предполагает использование системного метода, без которого не обойтись в условиях высоких технологий. Если в технике, кибернетике и естественно-научной сфере в целом применение системного метода — это обычное дело, то в экономических науках вообще и в экономической теории в частности системный подход не всегда получает приоритет. Между тем современная экономика на национальном и мировом уровнях настолько усложнилась, что выявление общих тенденций и закономерностей, противоречий и ловушек невозможно раскрыть без системного подхода.

На первый взгляд экономикс рассматривает все элементы экономики, рыночный механизм ее функционирования. Однако из-за их слабой внутренней взаимосвязи и взаимобусловленности структура экономикс неустойчива; это приводит к тому, что разные учебники по экономикс предлагают свою последовательность изучения и анализа экономики, хотя сама по себе экономика как объект исследования остается неизменной в данном промежутке времени. Находясь на единой базе методологического индивидуализма, экономикс не предлагает одинаковой системы координат анализа экономики. Авторский плюрализм рождает частные решения отдельных проблем. При этом системные проблемы накапливаются и вызывают глубокие экономические кризисы 2007–2009 гг. и 2020 г., которых до сих пор не знала история капитализма.

Классическая политическая экономия в виде «невидимой руки рынка» часто ритуально упоминается в работах западных авторов. Последователи марксистской политической экономии есть во всех странах, но мейнстримом в образовании и научных исследованиях выступает экономикс. Такое место экономикс предопределяет его монопольное отношение к любым другим научным школам и направлениям. Правда, в главном коридоре кафедры экономикс Массачусетского технологического института США, на которой работали несколько Нобелевских лауреатов по экономике, в том числе профессор П. Самуэльсон — автор первого учебника по экономикс 1948 г. [Samuelson, 1948], на стенах размещены портреты выдающихся ученых-экономистов мира. Портрету К. Маркса отведено почетное место на торцевой стене, и он сразу виден каждому входящему на кафедру. В личной беседе со мной в 1989 г. П. Самуэльсон отмечал, что никто после К. Маркса не сумел описать систему капитализма, как это сделал он в «Капитале».

В советский период марксистская политическая экономия получила развитие в узком и широком смыслах. Точно так же, как СССР оказал сильнейшее влияние на ход мировой истории, ликвидацию колониальной системы ведущих держав, советская политическая экономия сыграла большую роль в становлении государств на Востоке, что проявляется сегодня в экономическом могуществе КНР и других стран. В этом регионе по-прежнему активно изучается и используется в практической деятельности марксистская политическая экономия наряду с экономикс.

В XXI в. в вузах России нет запрета на преподавание политической экономии. Каждому вузу предоставлено право включать в учебный план подготовки бакалавров или магистров экономики свой набор учебных дисциплин по экономической теории или другим экономическим предметам. Поэтому особо актуальным стал вопрос о звучании политической экономии в наши дни. Важно преподавать политическую экономию не

только как часть богатой истории экономической мысли, но и как курс, который помогает студентам ориентироваться в сложных практических вопросах предпринимательства и государственного управления, обеспечения конкурентоспособности и безопасности компании и национальной экономики в мировом хозяйстве.

В связи с этим нельзя не отметить вклад ученых кафедры политической экономии экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, которые уже немало лет преподают выборный курс политической экономии и публикуют статьи и книги по политэкономической тематике. Лидером в этой области является профессор А.В. Бузгалин [Бузгалин и др., 2018], который также создал и возглавляет набирающий популярность среди широких кругов читателей журнал «Вопросы политической экономии». Авторский коллектив журнала — это российские и зарубежные ученые, студенты и аспиранты, статьи которых на русском и английском языках расширяют читательскую аудиторию и представляют различные взгляды как по содержанию самой политической экономии, так и по политэкономическим подходам к современным проблемам экономического и социального развития России и других стран. В этом журнале отражается и современное звучание политической экономии.

Современная политическая экономия рассматривает любую национальную экономическую модель как неразрывную часть мировой экономики. Цифровые технологии сделали глобализацию важнейшим фактором развития каждой страны. Поэтому учет глобального фактора стал необходимым и обязательным условием при построении национальных экономических систем. Белорусские ученые обосновали вариант глобальной политэкономии [Лемешенко и др., 2019], который они активно внедряют в учебный процесс в своей республике.

Выдающийся российский ученый, глубокий знаток экономического развития России и других стран, долгое время возглавлявший кафедру экономической теории экономического факультета Санкт-Петербургского университета профессор Виктор Тимофеевич Рязанов внес неоценимый вклад в разработку современной политической экономии на марксистской основе. Среди его многочисленных публикаций в данной области выделяется монография, посвященная перспективам неомарксистского синтеза в политико-экономических исследованиях и системе политической экономии [Рязанов, 2019]. Автор предложил политэкономическому сообществу вникнуть в проблему развития в современных условиях экономической системы К. Маркса и посмотреть, что происходит с отдельными категориями и отражаемыми ими явлениями в последние годы. Вместе с тем важно определиться, как соотносится политическая экономия с многочисленными новыми направлениями и школами как в экономической теории, так и в экономических науках в целом. Сама по себе приставка *нео* ничего существенного не добавляет в то или иное понятие. Она лишь фиксирует текущее время проведения исследования. Содержание известных категорий и появление новых зависит не от игры слов, а от реального процесса развития, требующего адекватного отражения в развивающейся системе категорий и законов политической экономии. Последователи В.Т. Рязанова продолжают развивать научное наследие великого экономиста-политэконома в условиях углубляющейся конкуренции за ресурсы и рынки сбыта на национальном и глобальном уровнях.

Почему важно изучать и знать общую экономическую теорию

Сторонники марксистской политической экономии предлагают расширить ее преподавание в российских вузах исходя из того, что это единственная системная экономическая теория, позволяющая придать системный характер экономическому образованию и развитию у студентов системного видения любого явления в экономике [Пороховский, 2020]. Это не означает, что умаляется значение в педагогическом процессе и в познании

реальной экономики других экономических теорий, отраслевых и функциональных экономических наук. Тем более, что экономический и технологический прогресс рождает все новые виды разделения труда и занятости, которые в свою очередь нуждаются в научном обобщении.

В наши дни экономикс представлен в учебных планах как микроэкономика и макроэкономика. На базе микроэкономики появился курс «экономика отраслевых рынков». Постепенно в учебный процесс внедрилась институциональная экономика, фактически представляющая собой вариант междисциплинарной дисциплины экономики и права. Увеличение масштаба и усиление влияния финансовой сферы породило несколько специфических дисциплин — монетарная теория, теория финансовых рынков, корпоративные или государственные финансы и др. Вместе с тем продолжают развиваться эволюционная теория, поведенческая экономика, новая институциональная теория, когнитивная экономика.

Таким образом, под определением *общая экономическая теория* на самом деле собраны и политическая экономия, и экономикс, и целый ряд других менее общих, более узких или даже функциональных теорий. При этом понять экономику как систему можно только вооружившись системной теорией. Причем освоение политической экономии помогает студентам разобраться в значимости и других дисциплин, отнесенных к общей экономической теории.

Студент, получивший системное экономическое образование, хорошо осваивает принцип взаимосвязи и взаимообусловленности любых явлений в экономике. Двигаясь от общего к частному, он способен выявить причинно-следственные связи и представить вариант решения проблемы и перспективы развития событий.

Очень важно умело распределить нагрузку студентов, чтобы в учебном процессе естественным образом развивалась и накапливалась познавательная и исследовательская деятельность, влекущая их к своим открытиям и достижениям. Для этого важно изучать не только политическую экономию, но и все предметы, все части общей экономической теории.

Список литературы

1. Бузгалин А. В., Колганов А. И., Барашикова О. В. Классическая политическая экономия: Современное марксистское направление. Базовый уровень. Продвинутый уровень. М.: Ленанд, 2018. 552 с.
2. Лемещенко П. С., Лаврухина И. А. Глобальная политэкономия: учеб. пособие. Минск: Мисанта, 2019. 414 с.
3. Маркс К. Письмо Л. Кугельману // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. 1859. Т. 29.
4. Пороховский А. А. Еще раз о политической экономии как научной и учебной дисциплине (по поводу дебатлируемых аспектов проблемы) // Российский экономический журнал. 2020. № 5. С. 118–128. <https://doi.org/10.33983/0130-9757-2020-5-118-128.0>
5. Рязанов В. Т. Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетейя, 2019. 456 с.
6. Фриден Дж. Политическая экономия экономической политики (следует внимательно относиться к взаимодействию политики, экономики и прочих сфер) // Финансы и развитие. 2020. Июнь, вып. 57, № 2. С. 4–9.
7. MacLeod H. What is Political Economy? // Contemporary Review. 1875. P. 25.
8. Rosenfeld J. You are Paid What You are Worth, and Other Myth of the Modern Economy. London: Harvard University Press; Belknap Press, 2021. 384 p.
9. Samuelson P. Economics: An Introductory Analysis. N. Y.: McGraw Hill, 1948.

Александр Юрьевич Протасов

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Беспроцентная экономика Сильвио Гезелля: ее возможности и ограничения

Аннотация. Сложившаяся к настоящему времени модель капиталистического хозяйства с доминированием финансового сектора несет в себе серьезные угрозы возникновения новых кризисных обвалов в мировой экономике. Поэтому поиск альтернативных моделей экономического устройства, позволяющих избегать или смягчать экономические кризисы, всегда относился к проблематике экономической науки, актуальность которой не подвергалась сомнению. В статье анализируются одна из таких моделей — модель беспроцентной экономики, предложенная в 1916 г. малоизвестным среди российских экономистов немецким предпринимателем и экономистом Сильвио Гезеллем, а также ее современная версия, предложенная известным ученым-экономистом профессором В. Т. Рязановым в 2016 г. в виде проекта социализации финансов. В работе показано, что модель С. Гезелля имеет серьезный эвристический потенциал, продемонстрирован положительный опыт внедрения ее элементов в разных странах. Вместе с тем, в статье обращено внимание на системные ограничения ее реализации в современных условиях капиталистического развития.

Ключевые слова: экономический порядок, свободная земля, свободные деньги, социализация финансов.

Alexander Y. Protasov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The interest-free economy of Silvio Gesell: Its features and limitations

Abstract. The current model of capitalist economy dominated by the financial sector carries serious threats of new crisis collapses in the world economy. Therefore, the search for alternative models of economic structure that allow avoiding or mitigating economic crises has always been a problem of economic science, the relevance of which has not been questioned. The article analyzes one of these models — the model of interest-free economy, proposed in 1916 by the little-known German entrepreneur and economist Silvio Gesell, as well as its modern version, proposed by the famous economist professor V. T. Ryazanov in 2016 in the form of a project for the socialization of finance. The paper shows that the model of S. Gezzel has a serious heuristic potential, and demonstrates the positive experience of implementing its elements in different countries. At the same time, the article draws attention to the systemic limitations of its implementation in the modern conditions of capitalist development.

Keywords: economic order, free land, free money, socialization of finance.

Введение

Проблема финансиализации экономики оказалась в центре внимания обществоведов примерно с 70-х годов XX в. и была связана с использованием США и их союзниками так называемых нефтедолларов и широким распространением производных финансовых инструментов — дериватитвов (хотя рост банковского сектора, центрального звена финансовой системы, начался значительно раньше — с конца XIX в.). С этого же исторического рубежа в мире начали возвышаться процессы глобализации, основанные на неолиберальной доктрине развития современного рыночного хозяйства, в котором дух предпринимательской свободы оказался замкнутым в ограниченном финансовыми сделками мире, где погоня за сиюминутной прибылью стала правилом хорошего тона. Однако известно, что жизнь на проценты в такой экономике, как показал исторический опыт развития большинства стран мира, неизбежно приводила к глубоким социально-экономическим кризисам и смене глобального гегемона [Арриги, 2006, с. 43].

Интеллектуальную борьбу против экономики, основанной на проценте, вели многие мыслители. Например, идеи П. Прудона об организации обмена на основе беспроцентных денег в виде специальных свидетельств, как известно, получили свое воплощение в организованном им в 1849 г. в Париже народном банке, который просуществовал два месяца, так и не совершив ни одной сделки. В 1847 г. К. Маркс в работе «Нищета философии» разгромил идеи Прудона о беспроцентной экономике. Спустя почти семь десятилетий, в 1916 г. немецкий экономист Сильвио Гезелль в книге «Естественный экономический порядок» попытался реанимировать идеи П. Прудона, обосновав необходимость отказа от процента, который, по его мнению, сдерживает экономический рост. Надо признать, что предложенная С. Гезеллем модель беспроцентной экономики была вполне успешно протестирована в различных странах на региональном уровне, однако в масштабах национальных экономик такой опыт не проводился, а сама идея С. Гезелля оказалась несколько подзабытой, как, кстати, и имя самого С. Гезелля. Сто лет спустя, в 2017 г. профессор В.Т. Рязанов, рассуждая об условиях инновационного развития государства, развил идеи С. Гезелля, положив их в основу своей концепции социализации финансов, как необходимым элементе перевода национального хозяйства в режим инновационного роста. Предложения В.Т. Рязанова, как и идеи С. Гезелля, сегодня в условиях депрессивного состояния российской экономики становятся особо актуальными.

Настоящая статья преследует цель пролить дополнительный свет на концепцию беспроцентной экономики, предложенной С. Гезеллем и развить идеи В.Т. Рязанова о возможностях и ограничениях реализации такой модели экономики в современных условиях.

Беспроцентная экономика, свободная земля и свободные деньги С. Гезелля

Исходный тезис С. Гезелля об устойчивом развитии базируется на идее *«естественного экономического порядка»*, под которым понимается свободная конкуренция с помощью инструментов, предоставленных человеку «самой природой» [Гезелль, 2015, с. 10]. В современной интерпретации эти слова С. Гезелля можно понимать как природные способности каждого человека, которые должны быть использованы им для удовлетворения «импульсов здорового эгоизма», обеспечивая тем самым достижения своих целей в удовлетворении потребностей. При этом подразумевается, что при таком порядке любые привилегии будут уничтожены и возобладает справедливое распределение благосостояния в соответствии со способностями каждого человека. Однако для обеспечения бесперебойной работы такой системы необходимы два условия — *«свободная земля»* и *«свободные деньги»* (выделено автором статьи).

Идея о *«свободной земле»* заключается в том, что земля является «вечным» базовым ресурсом и всеобщим условием осуществления хозяйственной деятельности. Исходя из этого, С. Гезелль видел в частной собственности на землю угрозу ограничения действия естественного экономического порядка. Естественный экономический порядок предполагает, что все люди без исключения должны иметь равные права на землю вне зависимости от расы, религии, культуры и т. д. Для реализации этой идеи С. Гезелль предлагал следующую конструкцию. Земля должна быть полностью национализирована. Разделение земельных участков должно определяться исходя из нужд тех, кто ее использует, а само использование должно осуществляться на праве аренды, через проведение процедур публичных аукционов. Рента от использования земли должна поступать в общественный фонд и далее ежемесячно распределяться на различные социальные нужды (по Гезеллю — «ежемесячно среди матерей, имеющих малых детей» [Гезелль, 2015, с. 98]), а также бывшим владельцам земли после ее национализации для полной компенсации потери ренты в форме государственных облигаций. Для повышения эффективности использования земель и исключения случаев ее нерационального использования

арендаторами концепция предполагает стимулирующие способы в виде возможности получения земли в пожизненную аренду или внесения в договоры аренды пунктов, включающих истощение земель.

Второе базовое условие естественного экономического порядка связано с необходимостью введения «свободных денег» — денег, лишенных в современной интерпретации функции средства сбережения (тезаврации в условиях металлического обращения) и сохранением функций средства обращения и средства платежа. Эта идея очевидно вытекает из той сверхзадачи, которую сформулировал и пытался решить С. Гезелль, — обеспечение устойчивости экономического роста, а значит исключения кризисов, безработицы, инфляции и социальных потрясений.

Оригинальность версии возникновения и роли денег в рыночной экономике, новизна и нетрадиционность его подхода определялись тем, что он доказывал, что истинная природа денег связана исключительно с тем, чтобы устранить затратную и усложняющую обмен товаров бартерную торговлю. Отсюда и его негативное отношение к функции денег как средства сбережения, которая равнозначна их выводу из сферы реального обращения, лишая экономику части ресурсов для поддержания экономического роста. В связи с этим С. Гезелль пишет: «Деньги должны служить ключами, отпирающими ворота на рынок, а не засовом, они должны помогать и упрощать процесс обмена товаров, а не мешать ему, деньги не могут быть одновременно средством обмена и средством накопления — педаль газа не может служить одновременно педалью тормоза» [Гезелль, 2015, с. 282–283].

Если найти способ внедрения «свободных денег» в экономику, то изменяется задача государства в области монетарной политики: оно должно не только осуществлять контроль над эмиссией денег, но, что более важно, оно должно контролировать денежный оборот, регулируя количество денег в зависимости от товарной массы, обращающейся на рынках. По сути дела, исходя из такого видения роли денег в экономике, С. Гезелль предлагает обеспечить постоянный рост склонности к потреблению (и соответственно рост платежеспособного спроса), который возможно обеспечить не просто введением отрицательного реального процента, а созданием специального механизма маркирования, который стимулировал бы быстрее тратить деньги на приобретение товаров и услуг. Такой механизм предполагает, что владелец денег должен платить за то, что он не использует их для оплаты товаров и услуг, а сохраняет, например, в виде вклада в банке. При этом банковский процент должен быть либо отменен, либо должен стать отрицательным. Заметим, что в 2016 г. Цюрихский банк ABS стал первым швейцарским банком, который ввел плату за хранение вкладов в размере минус 0,125 %.

С. Гезелль предлагал создать условия, при которых бумажные деньги должны со временем терять часть своей номинальной стоимости. С этой целью на специально предусмотренные на каждой банкноте клетки еженедельно должны были наклеиваться специальные марки. В каждой клетке должна быть нанесена дата окончания каждой очередной недели, по наступлении которой владелец банкноты должен купить и наклеить специальную марку, если не использовал до указанной даты банкноту для оплаты покупок товаров или услуг. Чем дольше хранится банкнота на руках у ее владельца, тем больше расходов он вынужден нести по ее хранению, покупая и наклеивая соответствующие марки. Вопрос о цене марок у С. Гезелля остался открытым, но сама идея внедрения механизма маркирования банкнот при бумажном обращении для стимулирования склонности к покупкам и потреблению оказалась оригинальной. По его расчетам, при таком механизме сокращение номинальной стоимости денег на 0,1 % в неделю приводило бы к сокращению за год их «простоя» на 5,2 % [Гезелль, 2015, с. 312].

Собственно говоря, при таком непрерывном движении денег они становятся «материализацией чистого спроса». Если же возникает потребность в накоплении денежных

ресурсов для будущих покупок, то домашние хозяйства, как и другие хозяйствующие агенты, могут либо воспользоваться приобретением беспроцентных облигаций государства и компаний, либо вложиться в акции в расчете на получение дивиденда. Результатом такой денежной реформы станет устранение ростовщического капитала и ссудного процента.

Таким образом, введение «свободных денег», по проекту С. Гезелля, является необходимым и достаточным условием для поддержания непрерывного экономического роста за счет побуждения коммерческих банков к перманентному инвестированию в развитие производства, а людей — к такому же по характеру потреблению. Тем самым экономика излечивалась бы от самых нежелательных последствий капиталистического хозяйствования — экономических кризисов, безработицы и инфляции.

Возможности и ограничения модели С. Гезелля

Возможности предложенной С. Гезеллем модели были продемонстрированы в целом ряде стран. В 30-х годах XX в. свободные деньги применялись на отдельных территориях США, Японии, Канады, Швейцарии, Австрии и дали положительный результат — снижение безработицы и экономический рост на уровне региона соответствующей страны.

Наиболее популярным примером удачной реализации идей С. Гезелля является австрийский г. Вергль, где в 1932 г. после введения в оборот свободных денег многолетняя задолженность по налогам активно стала погашаться уже в первый месяц эксперимента. В России аналог «свободных денег» С. Гезелля стихийно был реализован в селе Шаймуратово в Башкирии в 2011 г. местным предпринимателем, который по собственной инициативе ввел в оборот местные деньги в виде специально отпечатанных талонов («шаймуратиков»), которыми была заменена натуральная оплата труда работников местного предприятия, бытовавшая там в результате засухи 2010 г. Согласно данным местной власти, положительный эффект от эксперимента наступил очень быстро — он «оживил микроэкономику села, товарооборот вырос сразу в 12 раз, а предприятие фактически избежало банкротства» [<https://www.vesti.ru/finance/article/1949359> (дата обращения 11.01.2021)].

Вместе с тем попытки в современных условиях стран Запада стимулировать свои экономики за счет мягкой денежно-кредитной политики, используя для этого либо низкие, либо отрицательные процентные ставки (табл. 1), как и рекомендовал С. Гезелль, оказались на уровне национальных экономик не такими успешными. То, что предельно низкие и даже отрицательные значения ключевых ставок центральных банков не привели к успеху в запуске устойчивого роста, по мнению профессора В. Т. Рязанова, в небольшой степени объясняется сохранением невысокой склонности домашних хозяйств к потреблению и чрезмерной долговой нагрузкой в развитых капиталистических странах [Рязанов, 2017, с. 15–16]. Разделяя эту позицию В. Т. Рязанова, добавим, что угнетающее воздействие на склонность к потреблению оказывают два взаимосвязанных фактора — значительная дифференциация доходов населения и завершение фазы финансовой экспансии Американского системного цикла накопления.

Ключевые ставки центральных банков стран мира

Центральные банки стран	Ставка, % (в скобках — изменения по сравнению с предыдущей датой)	Дата вступления в силу
<i>Развитые страны</i>		
Банк Англии	0,10 (–0,15)	19.03.2020
ФРС США	0,00–0,25 (–1,00)	15.03.2020
Европейский центральный банк	0,00 (–0,05)	10.03.2016
Банк Японии	–0,10 (–0,10)	29.01.2016
Банк Швейцарии	–0,75 (–0,50)	15.01.2015
<i>Развивающиеся страны</i>		
Народный банк Китая	3,85 (–0,20)	20.04.2020
Банк Мексики	4,00 (–0,25)	11.02.2021
Резервный банк Индии	4,00 (–0,40)	22.05.2020
Центральный банк России	4,50	22.03.2021
Центральный банк Бразилии	2,00 (–0,25)	05.08.2020

Источник: Worldwide: <http://www.cbrates.com/> (дата обращения 25.01.2021).

Закономерность исторического развития капитализма, замеченная Ф. Броделем и детально описанная Дж. Арриги, согласно которой на протяжении последних пяти веков при последовательной смене режимов капиталистического накопления в их завершающих фазах происходило возвышение финансового сектора над реальным, как раз объясняет феномен современного сверхбогатства, основанного на финансовых спекуляциях в завершающемся четвертом Американском системном цикле [Арриги, 2006, с. 280–286; Бродель, 2007, с. 61–63], — это с одной стороны, и феномен быстрого роста доходного неравенства в развитых странах начиная с середины 1970-х гг., — с другой [Протасов, 2020].

Если исходить из логики длинноволнового развития капитализма, как себе это представляли Дж. Арриги и Ф. Бродель, то фаза финансовой экспансии должна рано или поздно завершиться переходом к эпохе материальной экспансии нового Азиатского системного цикла накопления, с наступлением которой можно ожидать раскрытия возможностей реализации идей С. Гезелля. Черты этого нового цикла накопления все более отчетливо просматриваются в глобальной экономике по мере укрепления экономического господства Китая.

Другим сдерживающим фактором потребления выступают колоссальные долги [<https://www.iif.com/> (дата обращения 01.02.2021)]. По оценкам Американского института международных финансов, в 2020 г. общая задолженность государств, бизнеса и населения стран мира в 3,5 раза превышает размер глобальной экономики и к середине 2022 г., по прогнозам, может превысить 300 трлн долл, при этом более половины долговой нагрузки приходится на государственный сектор. Наиболее крупные долги в течение длительного времени фиксируются в развитых странах мира. Так в США долг составил 372 % ВВП, в странах еврозоны — 422 %, в Великобритании — 506 %, в Японии 557 %, в Южной Корее — 363 %.

Для того чтобы переломить такую ситуацию и оживить спрос, возможно, потребуется применение дополнительных инструментов, уменьшающих склонность к сбережениям и стимулирующих рост потребительских расходов, и одновременно использование мер, принуждающих банки поддерживать инвестиции в производство. В их числе введе-

ние отрицательной ставки по депозитам в коммерческих банках, которое будет экономически принуждать к расширению потребительского спроса. Можно считать, что такого рода мера приобретает форму экономической санкции за отказ от вложений в экономику.

Выводы

Проведенный анализ положительного опыта внедрения элементов модели беспроцентной экономики, предложенной более века назад С. Гезеллем, показал, что несмотря на привлекательность этой идеи, реализация ее в условиях современной капиталистической системы хозяйствования наталкивается на целый ряд системных ограничений. Во-первых, диспропорции в системе потребления, связанные с различной склонностью к потреблению у разных социальных групп, распределенных по уровню доходов. У высокодоходных групп населения наблюдается более низкая, по сравнению с бедными, склонность к потреблению в силу достижения определенного уровня насыщения потребительских запросов. Во-вторых, нарастание доходного неравенства в развитых странах с середины 1970-х гг., обусловленное особенностями Американского системного цикла накопления капитала, в котором его завершающая фаза финансовой экспансии привела к усилению процессов финансиализации. В-третьих, это резкое нарастание долгов, особенно в государственном секторе развитых стран мира. Указанные системные ограничения свидетельствуют о том, что главным препятствием для воплощения идей С. Гезелля в экономическую практику выступает сама модель современного капитализма, основанная на господстве финансового сектора, а следовательно, процента. В этих условиях отмена ссудного процента неизбежно ведет к отрицанию самого капитала [Рязанов, 2019, с. 397].

Вместе с тем развертывание нового Азиатского системного цикла накопления и его первой фазы материальной экспансии позволяет выдвинуть предположение о том, что, как и в предыдущих исторических циклах развития капитализма, должна возникнуть новая система институтов, которая позволит выдвинуть различные проекты реформирования существующей системы капиталистического хозяйства, в которую, вполне возможно, будут вписаны модель беспроцентной экономики С. Гезелля и проект социализации финансов В.Т. Рязанова.

Список литературы

1. *Арриги Дж.* Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006.
2. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Весь мир, 2007.
3. *Гезелль С.* Естественный экономический порядок. М.: Концептуал, 2015.
4. *Протасов А. Ю.* Расширение гипотезы Саймона Кузнеца: волны неравенства и распределительные конфликты / Международный экономический симпозиум-2020: Материалы Международной научной конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика» Сакт-Петербургского государственного университета. СПб., 2020.
5. *Рязанов В. Т.* Беспроцентная экономика как условие инновационного развития государства // Наука и инновации. 2017. № 5.
6. *Рязанов В. Т.* Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетей, 2019.

К развитию концепции неомарксистского синтеза В.Т. Рязанова

Аннотация. В серии статей и монографии В. Т. Рязанова «Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза» ставится вопрос о создании новой версии марксистской политэкономии как синтеза теории Маркса и разработок неортодоксальных научных школ. Разработка основ синтеза характеризует В. Т. Рязанова как выдающегося ученого. Данью его памяти является не повторение, а развитие концепции синтеза. Синтез предполагает «инвентаризацию» (реконструкцию и обновление) вопросов предмета и метода различных направлений экономической науки. Основа синтеза — общий предмет как совокупность производственных отношений капиталистического способа производства *жизни*, которая не сводится к отношениям производства материальных благ. У классики («Капитала» Маркса) и неоклассики (микро- и макроэкономики) один предмет, но два метода: эзотерический метод выявления внутренней взаимосвязи и экзотерический математически описательный метод непосредственного наблюдения. Синтез не в механическом соединении, а во включении геоцентрических моделей в единую гелиоцентрическую модель, в выведении/объяснении моделей микро- и макроэкономики с позиций «Капитала» и их включении в *общую модель* рыночной экономики. Предварительное условие синтеза — это согласование модели Маркса с современной геномикой.

Ключевые слова: политическая экономия, микроэкономика, макроэкономика, синтез.

Alexandr V. Sorokin

Lomonosov Moscow State University, GSP-1, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation

On the development of the concept of Neo-Marxist synthesis by V. T. Ryazanov

Abstract. V. T. Ryazanov's series of articles and monograph "Modern Political Economy: Perspectives of Neo-Marxist Synthesis" raises the question of creating a new version of Marxist political economy as a synthesis of Marx's theory and the developments of unorthodox scientific schools. The development of the basics of synthesis characterizes V. T. Ryazanov as an outstanding scientist. The tribute to his memory is not the repetition, but the development of the concept of synthesis. The synthesis involves the "inventory" (reconstruction and updating) of the issues of the subject and method of various areas of economic science. The basis of the synthesis is the general subject as the totality of the production relations of the capitalist mode of production of life, which is not reduced to the relations of production of material goods. Classical studies (Marx's Capital) and neoclassical studies (micro — and macroeconomics) have one subject, but two methods: the esoteric method of revealing the inner relationship and the exoteric mathematically descriptive method of direct observation. The synthesis is not in a mechanical connection, but in the inclusion of geocentric models in a single heliocentric model, in the derivation/explanation of micro — and macroeconomics models from the standpoint of "Capital" and their inclusion in a general model of the market economy. A prerequisite for the synthesis is the agreement of the Marx model with modern genomics.

Keywords: political economy, microeconomics, macroeconomics, synthesis.

1. Традиционное определение предмета и определение Маркса

Синтез возможен только на основе общего предмета. Анализ традиционного определения предмета как «отношений в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ» показывает, что это только часть производственных отношений. Ни Смит, ни Рикардо, ни Маркс не определяли предмет таким образом.

Автором упрощенной трактовки предмета политической экономии как науки о законах производства материального богатства был популяризатор Смита Жан-Батист

Сэй. Полное название его работы — «Трактат по политической экономии, или Простое изложение того, как формируются, распределяются и потребляются богатства» (1803).

Эту трактовку разделяли экономисты XIX столетия Джеймс Милль (1821), Дж. Р. Мак-Куллох (1825) и Джон Стюарт Милль (1848).

Маркс прерывает эту традицию и определяет производственные отношения не как отношения материального производства богатства (вещей), а как отношения производства материальной жизни людей.

«В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения... Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще» [Маркс, 1959, с. 6]. Основные производственные отношения — заработная плата, прибыль и рента, обеспечивающие воспроизводство жизни трех больших классов. Все отношения, обеспечивающие воспроизводство жизни (товары, деньги, отношения в процессе производства товаров и т. п.) являются производственным.

В «Капитале», микро- и макроэкономике рассматриваются производственные отношения капиталистического способа производства жизни.

2. Два метода экономической науки. Классика и неоклассика

Метод неоклассики — экзотерический метод Смита. Он использовал два метода: экзотерический и эзотерический, направленный на выяснение природы богатства народов. Но до конца открыть его природу ему не удалось. Стоимость, по Смицу не включала стоимости потребленных средств производства, что противоречило экономической практике.

Экономисты перешли на один из методов Смита — экзотерический, а направление науки, включающее микро- и макроэкономике, получило название «неоклассика».

Метод «Капитала» — органический синтез экзотерического и эзотерического методов, согласованный с клеточной теорией. Маркс использовал оба метода.

В качестве экономической клеточки он берет денежную форму стоимости товара, существовавшую в течение 2000 лет. У товара два фактора. Маркс дает определение стоимости (кристаллизация абстрактного труда под ограничением общественно необходимого рабочего времени, ОНРВ) и определяет единицы измерения — дни, часы кристаллизованного ОНРВ, но в дальнейшем их не использует, так как считает, что в результате деления товара как экономической клеточки в акте купли-продажи (Товар — Деньги), товар представляет собой исключительно потребительную стоимость, а деньги становятся воплощением стоимости. Стоимость товара де-факто начинает измеряться деньгами.

Метод «общей модели рыночной экономики» — метод «Капитала», согласованный с современной геномикой. Построение модели генома биологического вида начинается с анализа организма в целом, а построение общей модели — с анализа годового продукта. На этом уровне необходимо найти экономическую молекулу ДНК, а точнее, минимальный набор экономических факторов-генов (стоимость и потребительную стоимость).

Организм человека, развившийся всего из одной исходной клетки (зиготы), содержит более 200 различных типов клеток. Каждая клетка обладает одинаковым полным фондом генетического материала, т. е. тотипотентна, но в разных клетках одни и те же гены могут находиться или в активном, или в репрессированном состоянии. Пример — овечка Долли: молекула ДНК развитого организма, помещенная в исходную клетку (зиготу) взамен существующей, дала клон развитого организма.

Согласование с клеточной теорией отразилось на содержании, но не на структуре «Капитала», структура общей экономики совпадает со структурой трех томов «Капитала». В общей экономике даются определения/объяснения с позиций природы богатства всех основных категорий микро- и макроэкономики (кроме полезности). В качестве примера рассмотрим некоторые категории первого уровня «Товар и деньги».

3. Первый уровень общей модели, процесс производства капитала, товар и деньги. **Объяснение микро и макроэкономических категорий: равновесия, КПВ, равновесия обмена, цены, спроса (D), «величины спроса» или требуемого количества (Qd), предложения (S), «величины предложения» или предлагаемого количества (Qs)**

Исходный пункт анализа — годичный общественный продукт как носитель производственных отношений (заработная плата, прибыль, рента – в товарной форме, капитал в виде средств производства в товарной форме).

Модель (годового) общественного продукта:

$$T_{\text{СОП}}^{\text{ПС}} = [T_{A+CT_A}^{\text{ПС}_A}, T_{B+CT_B}^{\text{ПС}_B}, T_{C+CT_C}^{\text{ПС}_C}, \dots, T_{M+CT_M}^{\text{ПС}_M}],$$

где T — товар; СОП — совокупный годичный общественный продукт; A, B, C, ..., M — различные виды товаров; ПС — потребительная стоимость; СТ — стоимость; СТ_{СОП} — стоимость годового продукта; СТ — стоимость товаров данного вида.

Модель в произвольных значениях:

$$T_{\text{СОП}}^{\text{ПС}}_{1000 \text{ ч ОНРВ}} = [T_A^{\text{ПС}}_{10 \text{ ч ОНРВ}} \text{ 5 ед.}, T_B^{\text{ПС}}_{200 \text{ ч ОНРВ}} \text{ 40 ед.}, T_C^{\text{ПС}}_{5 \text{ ч ОНРВ}} \text{ 50 ед.}, \dots, T_M^{\text{ПС}}_{100 \text{ ч ОНРВ}} \text{ 100 ед.}]. \quad (1.1.)$$

Исходный пункт синтеза — отдельный товар как элементарная форма огромного скопления товаров.

Товар — единство потребительной стоимости и стоимости. **Модель товара:**

$$T \begin{matrix} \text{Потребительная стоимость} \\ \text{Стоимость} \end{matrix}, \text{ или } T \frac{\text{ПС}}{\text{СТ}},$$

Потребительная стоимость, ПС (определение) — вещь с полезными свойствами, удовлетворяющая общественную потребность. Единицы измерения — собственные единицы измерения вещи. ПС — непосредственно наблюдаемая (экзотерическая) форма богатства, которая фиксируется в микро- и макроэкономике под названием «благо».

Стоимость, СТ (определение) — кристаллизация абстрактно человеческого труда под ограничением общественного необходимого рабочего времени (ОНРВ). Единицы измерения — часы кристаллизованного ОНРВ. СТ — непосредственно ненаблюдаемая (эзотерическая) «природа богатства народов», которая отсутствует в микро- и макроэкономике.

Стоимость единицы товара (СЕТ) — отношение стоимости товарной массы к потребительной стоимости:

$$\text{СЕТ}_A = \frac{\text{СТ}_A}{\text{ПС}_A}, \text{ здесь } \frac{10 \text{ ч ОНРВ}}{5 \text{ ед.}} = 2 \text{ ч ОНРВ}. \quad (2.1)$$

Производительная сила общественного труда (ПР) — отношение потребительной стоимости к стоимости товарной массы:

$$\text{ПР}_A = \frac{\text{ПС}_A}{\text{СТ}_A} \text{ здесь } \frac{5 \text{ ед.}}{10 \text{ ч ОНРВ}} = 0,5 \text{ ед. в } 1 \text{ ч ОНРВ}. \quad (2.2)$$

Простейшие комбинации факторов товара в базовом и текущем году. **Первая комбинация, экстенсивный рост:** в базовом периоде было:

$$T_{10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} (\text{СЕТ} = 2 \text{ ч ОНРВ}), \text{ в текущем } T_{20 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ ед.}} (\text{СЕТ} = 2 \text{ ч ОНРВ})$$

При неизменном уровне производительной силы труда стоимость единицы товара остается неизменной. Потребительная стоимость и стоимость товарной массы изменяются пропорционально в одном и том же направлении.

Вторая комбинация, интенсивный рост: в базовом периоде было:

$$T_{10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} (\text{СЕТ} = 2 \text{ ч ОНРВ}), \text{ в текущем стало } T_{10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ ед.}} (\text{СЕТ} = 1 \text{ ч ОНРВ})$$

При неизменной стоимости товарной массы стоимость единицы товара меняется обратно пропорционально, а потребительная стоимость прямо пропорционально изменению производительной силы труда.

Обоснование КПВ. Сгруппируем товары по двум видам — средства производства (СП) и предметы потребления (ПП) в произвольных значениях.

$$T_{\text{СОП}}^{\text{ПС}}_{1000 \text{ ч ОНРВ}} = T_{\text{СП}}^{500 \text{ ед.}}_{500 \text{ ч ОНРВ}}, T_{\text{ПП}}^{500 \text{ ед.}}_{+500 \text{ ч ОНРВ}}.$$

В следующем периоде возможны два варианта (по первой и второй комбинации товаров) — экстенсивный рост и интенсивный рост.

$$T_{\text{СОП}}^{\text{ПС}}_{1000 \text{ ч ОНРВ}} = T_{\text{СП}}^{1000 \text{ ед.}}_{1000 \text{ ч ОНРВ}}, T_{\text{ПП}}^{1000 \text{ ед.}}_{+1000 \text{ ч ОНРВ}};$$

$$T_{\text{СОП}}^{\text{ПС}}_{1000 \text{ ч ОНРВ}} = T_{\text{СП}}^{1000 \text{ ед.}}_{500 \text{ ч ОНРВ}}, T_{\text{ПП}}^{1000 \text{ ед.}}_{+500 \text{ ч ОНРВ}}.$$

Но на графиках КПВ отражен только верхний индекс — ПС. По двум вариантам мы получим одинаковые КПВ. *Прирост знания:* сдвиг КПВ может быть связан как с экстенсивным, так и с интенсивным ростом.

Закон стоимости, или закон равновесия. Вернемся к модели 1.1: владелец T_A вбрасывает его в обращение (обмен или продажу), чтобы получить необходимые товары суммарной стоимостью 10 ч ОНРВ. Это объективный закон стоимостной эквивалентности обмена (закон стоимости), или закон равновесия. Неэквивалентный обмен не увеличивает стоимостного богатства (1000 ч ОНРВ).

Форма относительного измерения стоимости. Для эквивалентного обмена или продажи необходимо предварительно измерить экзотерическую (непосредственно не наблюдаемую) стоимость. Стоимость измеряется, но не абсолютно в ч ОНРВ, а относительно в количестве ПС товара-эквивалента. В формуле $T_A \frac{\text{ПС}_A}{\text{СТ}_A} - \left(T_B = \frac{\text{ПС}_B}{\text{СТ}_B} \right)$, например, $T_A \frac{5 \text{ ед.}}{10 \text{ ч ОНРВ}} - \left(T_B = \frac{2 \text{ ед.}}{10 \text{ ч ОНРВ}} \right)$ экзотерическая 10-часовая стоимость T_A относительно измеряется 2-мя единицами T_B той же стоимости. T_A — реальный товар, T_B — товар-эквивалент — идеальный товар (здесь он заключен в скобки).

Равновесная цена — относительное измерение стоимости товаром-эквивалентом той же стоимости. В уравнении простой формы стоимости $T_A \frac{\text{ПС}_A}{\text{СТ}_A} - \left(T_B = \frac{\text{ПС}_B}{\text{СТ}_B} \right)$ нижние индексы равны

Неравновесная цена — относительное измерение стоимости товаром-эквивалентом иной стоимости. В уравнении $T_A \frac{\text{ПС}_A}{\text{СТ}_A} - \left(T_B \neq \frac{\text{ПС}_B}{\text{СТ}_B} \right)$ нижние индексы не равны.

Процесс обмена. После того, как товары измерили свою стоимость относительно в идеальном количестве другого товара, они приходят в движение, вступают в обмен $T - T$, где T и T — реальные товары.

$$\text{Уравнение обмена: } T - T, \text{ или } T_A \frac{\text{ПС}_A}{\text{СТ}_A} - T_B = \frac{\text{ПС}_B}{\text{СТ}_B}.$$

Формула денег, или обращения товаров: $T \text{ — } D \text{ — } T$, или $T_{\text{СТ}}^{\text{ПС}} - D_{\text{СТ}}^{\text{ПСД}} - T_{\text{СТ}}^{\text{ПС}}$.

Деньги как таковые — товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому также, непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения. Имеются в виду золотые деньги.

Спрос и величина спроса. Как уже отмечалось в формуле (1.1), владелец T_A вбрасывает его в обращение и получает взамен набор товаров той же стоимости. Если он продает свой товар, то становится владельцем денег той же стоимости. На эти деньги он может приобрести любой набор товаров той же стоимости, или, на бытовом языке, «*предъявляет спрос (demand, D)*» величиной 10 ч ОНРВ на идеальное количество товаров той же стоимости. Количество товаров-эквивалентов называется «**требуемым количеством (quantity demanded, Qd)**», но переводится как «величина спроса».

Спрос (D) (определение в общей модели) — стоимость товара, или денег, принадлежащая лицу, предъявляющему спрос (на товары, удовлетворяющие его потребности). Единицы измерения — ч ОНРВ. При данной стоимости денег относительно измеряется их количеством.

«**Величина спроса**», **требуемое количество (Qd) (определение в общей модели)** — идеальное количество потребительной стоимости товаров-эквивалентов, на которое предъявляется спрос. Единицы измерения — собственные единицы измерения вещи (Qd).

Спрос (D) (в микроэкономике) — зависимость между количеством товара, который покупатели хотят и могут купить, и ценами на этот товар. В учебниках микро: «*Спрос — это вся функция, вся совокупность взаимосвязанных значений цены товара (P) и его количества (Qd)*». У спроса как зависимости нет и не может быть единиц измерения, что исключает практическое применение этой категории в бизнесе.

«**Величина спроса (Qd) (в микроэкономике)** — количество данного товара или услуги, которое покупатель желает купить по конкретной цене в течение определенного периода. «Величина спроса — это некоторое значение переменной Qd ». Единицы измерения — собственные единицы измерения вещи.

«Величина спроса» в микро- и в общей модели совпадают, а вот спрос в микро- и общей модели диаметрально противоположны.

Выведение микроэкономического спроса из его определения в общей модели. Докажем, что спрос «как зависимость между ценой и количеством», спрос «как вся кривая спроса» выводится из определения спроса как стоимости.

Возьмем частный случай спроса не на набор товаров, а на отдельный товар C : $T_{A10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} - D_{=10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{100 \text{ ед.}})$, или $T_{A(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} - D_{=(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{(Qd)100 \text{ ед.}})$. В общей экономике спрос — это стоимость товара (10 ч ОНРВ), или денег (10 ч ОНРВ). Возьмем вторую часть формулы $D_{(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{(Qd)100 \text{ ед.}})$. Спрос — 10-часовая стоимость 10 руб.

Для перехода от спроса как стоимости к спросу как зависимости нужен ряд промежуточных звеньев.

1. Стоимость денег непосредственно не наблюдается, единственной формой ее проявления и относительного измерения является идеальное количество рядового товара C (100 ед. T_C).

При данном спросе (D) 10 ч ОНРВ количество товара эквивалента или требуемого количества (Qd) может варьировать в зависимости от изменения производительной силы труда и стоимости единицы товара. При равенстве нижних индексов, при равновесных ценах, верхний индекс — товара-эквивалента Qd может меняться в диапазоне «от нуля

до бесконечности»: $D_{(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{0 < (Qd) \rightarrow \infty})$. В непосредственном наблюдении мы получаем ряд значений Qd , например, 1, 5, 20, 50, 100 и т. д. ед. T_C .

Ряду значений товара-эквивалента или требуемого количества Qd соответствует ряд значений стоимости единицы товара (СЕТ) или стоимости единицы Qd . Каждому значению требуемого количества Qd в «шкале спроса» общей модели будет соответствовать значение стоимости единицы товара в ч ОНРВ. Например, $Qd = 1, 5, 20, 50, 100$ ед.; СЕТ = 10, 2, 0,5; 0,2; 0,1 ч ОНРВ.

Ряду значений стоимости единицы товара-эквивалента или требуемого количества Qd соответствует ряд значений цен. В нашем примере стоимость 1 руб. равна 1 ч ОНРВ. Поэтому для измерения стоимости в 10 ч ОНРВ потребуется 10 руб. Значениям СЕТ = 10, 2, 0,5; 0,2; 0,1 ч ОНРВ соответствуют цены 10, 2, 0,5; 0,2; 0,1 руб.

Эзотерическая стоимость в микроэкономике не наблюдается. Фиксируется лишь ряд взаимосвязанных значений количеств и цен. Результат — микроэкономический спрос как зависимость между ценой и количеством и графическое описание спроса как «всей кривой спроса».

Вывод: спрос как экзотерическая «зависимость» или «вся кривая спроса» — наиболее точная и единственно возможная форма проявления эзотерического спроса «как стоимости».

Предложение (supply, S) (определение в общей модели) — стоимость реального количества товара-эквивалента, на который предъявляется спрос. Единицы измерения — ч ОНРВ.

Предлагаемое количество, «величина предложения» (quantity supplied, Qs) (определение в общей модели) — реальное количество товара-эквивалента, на который предъявляется спрос. Единицы измерения — собственные единицы измерения вещи.

Микроэкономическое описание предложения S и «величины предложения» Qs дается по аналогии со спросом (зависимость между ценой и количеством, предлагаемое количество как точка на кривой предложения).

Микроэкономическая кривая предложения выводится из определения предложения в общей модели по аналогии с кривой спроса.

Мы нашли спрос и величину спроса. $T_{A(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} - D_{=(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{(Qd)100 \text{ ед.}})$. Но в модели (годового) общественного продукта (1.1) в наличии только 50 ед. T_C . Получаем формулу $T_{A(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{5 \text{ ед.}} - D_{=(D)10 \text{ ч ОНРВ}}^{10 \text{ руб.}} - (T_{C=10 \text{ ч ОНРВ}}^{(Qd)100 \text{ ед.}}) | T_{C(S)5 \text{ ч ОНРВ}}^{(Qs)50 \text{ ед.}}$, в которой спрос (10 ч ОНРВ) не равен предложению (5 ч ОНРВ), а величина спроса (100 ед.) не равна величине предложения (50 ед.).

4. Синтез общей модели и микро- и макроэкономики — необходимое условие понимания и практического применения категорий микро- и макроэкономики

Неоклассика — дескриптивная, математически описательная наука, исключая понимание природы богатства (стоимости).

Задача экзотерики — дать названия и установить непосредственно наблюдаемую количественную взаимосвязь без какого-либо объяснения. «Факты следует описывать, а не объяснять» [Фридмен, 1999, с. 294]. Кривые спроса и предложения — это простое количественное описание явлений. В глоссариях учебников нет определений спроса/предложения (следует отсылка — см. кривую спроса/предложения) и нет единиц измерения спроса/предложения. Это хорошая иллюстрация/фотография реальных процессов, которая исключает практическое применение. Характерный пример — утверждение «когда

кривая спроса сдвигается вправо, то спрос растет», без ответа на вопрос — насколько вырос спрос.

Общий вывод. Концепция синтеза В. Т. Рязанова может быть расширена. Декриптивной микро- и макроэкономики недостаточно, она должна быть дополнена «прикладной политической экономией» или «экспликативной микро- и макроэкономикой» на основе модели «Капитала», или «общей экономики».

Список литературы

1. *Маркс К.* К критике политической экономии. Предисловие // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. М.: Политиздат, 1959.
2. *Рязанов В. Т.* Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетейя, 2019.
3. *Сорокин А. В.* Общая экономика: бакалавриат. Краткий курс. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2020.
4. *Фридмен М.* Маршаллианская кривая спроса // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. СПб., 1999.

Профессиональная ориентация молодежи: эффекты неравновесной экономики

Аннотация. Качество и структура рынка труда в современной России вызывают тревогу: структура реального спроса рабочей силы на рынке труда не соответствует структуре ее предложения системой профессионального образования, квалификационные характеристики работников не соответствуют квалификационным требованиям рабочих мест, как следствие, диплом об успешном завершении образования и реальная квалификация выпускника вуза далеко не всегда совпадают. На фоне усиливающегося расслоения вузов в условиях расширения возможностей для межрегионального экспорта и импорта образовательных услуг профориентация становится необходимым условием для достижения рационального взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда. В контексте неравновесной экономической теории концепция профессиональной ориентации наполняется новым социально-экономическим содержанием. На основе анализа и обобщения имеющегося отечественного и зарубежного опыта дается авторская трактовка современной концепции профориентации. Цель статьи — выявление социально-экономических эффектов профессиональной ориентации по образовательным программам высшего образования в условиях нарастающего неравновесия рынка труда.

Ключевые слова: высшая школа, профессиональная ориентация, потребительская ценность образовательной программы, абитуриенты.

Svetlana I. Sotnikova

Novosibirsk State University of Economy and Management

Career guidance of young people: the effects of an unbalanced economy

Abstract. The quality and structure of the labor market in modern Russia are alarming: the structure of real demand of the labour force in the labour market does not correspond to the structure of its proposal the system of professional education, qualification characteristics of the workers do not meet the qualification requirements of jobs, as a consequence, the diploma on successful completion of the education and the real qualifications of graduates do not always coincide. Against the background of increasing stratification of universities in the context of expanding opportunities for interregional export and import of educational services, career guidance becomes a necessary condition for achieving a rational interaction of the educational services market and the labor market. In the context of non-equilibrium economic theory, the concept of professional orientation is filled with new socio-economic content. Based on the analysis and generalization of the existing domestic and foreign experience, the author's interpretation of the modern concept of career guidance is given. The purpose of the article is to identify the socio-economic effects of professional orientation in higher education programs in the conditions of increasing disequilibrium of the labor market.

Keywords: higher school, career guidance, consumer value of the educational program, prospective students.

Введение: постановка проблемы

Национальные рынки труда становятся важным инструментом борьбы стран за лидерство в экономическом развитии. В этом контексте актуализируется задача «наиболее полного обеспечения права человека на развитие и свободный выбор различных видов деятельности, в которых происходит личностное и профессиональное самоопределение

детей и подростков»¹. На передний план выдвигается важнейшая экономическая и социальная проблема профессиональной ориентации, поскольку в ней наиболее ярко выражаются многие важные процессы трудовой мобильности рабочей силы, которые происходят постоянно и отражают динамизм конкурентоспособности рынка труда, неравномерность рынка труда.

Профориентация молодежи по образовательным программам высшей школы — органическая часть процесса профессиональной ориентации трудоспособных индивидов, в рамках которой происходят выбор ими способа самопроектирования и личностного осмысления себя как субъекта освоения профессионально ориентированного вида деятельности, определение своего места в мире профессий, подготовка к реализации себя в профессии и к самоактуализации своего потенциала для достижения профессионализма.

Смена парадигмы профориентации молодежи

Традиционно экономическими целями вузовской профориентации являлись увеличение доли вуза на рынке образовательных услуг и, как следствие, суммарный рост прибыли от оказания этих услуг. Основным инструментом профориентации выступала унификация спектра образовательных программ с преимущественной ориентацией не столько на актуальность их для рынка труда, сколько на их престижность и популярность среди молодежи и их родителей. Происходило массовое привлечение на образовательные программы высшей школы выпускников образовательных школ и учреждений среднего профессионального образования, а также единичное привлечение выпускников высшего образования. Добиться конкурентных преимуществ в привлечении обучающихся вузам было достаточно легко посредством массового информирования (рекламы в прессе, на телевидении и радио, наружной рекламы, печатной и сувенирной продукции, выставок и ярмарок образовательных услуг, дней открытых дверей, научных конференций и семинаров, интернет-рекламы, сайта вуза и сообществ в социальных сетях и т. п.) [Вуоринен и др., 2013; Диннер, 2018; Сотникова и др., 2011; Perdrix et al., 2012; Topchiy et al., 2019] выпускников образовательных школ и учреждений среднего профессионального и высшего образования о спектре реализуемых образовательных программ того или иного вуза.

В условиях неравновесной экономики интенсивность конкуренции вузов за обучающихся возрастает, переходя из плоскости конкуренции цен по образовательным программам в конкуренцию качества этих программ. Усугубляется конкурентная ситуация еще и тем, что современная социально-экономическая трансформация российского образования создала условия для стирания границ региональных (локальных) рынков образовательных услуг и тем самым способствует расширению экспорта образовательных услуг за пределы региона. Обучающиеся становятся объектом конкурентной борьбы не только между регионами, но и между странами.

Обучающиеся осознают, что высшая школа нуждается в них гораздо больше, чем они в ней, и теперь они могут не только выбирать образовательную программу и место получения высшего образования, но и диктовать, на каких условиях они будут эффективно ее осваивать [Прокудина, 2019]. Они стремятся не просто выбрать и освоить образовательную программу, а сделать это с максимальной долговременной выгодой для себя и для общества в целом. Тем самым рыночную ситуацию с образовательными услугами высшего образования формируют уже не вузы, а обучающиеся.

¹ Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 295 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы» // Собрание законодательства РФ. 2014. № 17. Ст. 2058.

Императивы профориентации в условиях неравновесной экономики

В условиях неравновесной экономики добиться высшей школе конкурентных преимуществ на рынке образовательных услуг за счет унификации спектра образовательных услуг или других традиционных способов их продвижения достаточно сложно. Появляются новые тенденции роста конкурентоспособности высшей школы — диверсификация и транснационализация (глобализация) образовательных программ.

Профессиональная ориентация абитуриентов по образовательным программам высшей школы наполняется новым социально-экономическим содержанием. Она предстает как комплекс воздействий по формированию потребительской ценности образовательной программы как средства удовлетворения потребности в высшем образовании с максимальной выгодой для самих обучающихся, вуза и общества. Все это вызывает необходимость радикального изменения в понимании экономической цели профориентации в высшей школе.

Экономической целью современной вузовской профориентации становится формирование лояльности и удовлетворенности целевых групп обучающихся качеством соответствующей образовательной программы. Воспитание лояльного обучающегося благоприятствует привлечению новых обучающихся и удержанию реальных, что, в свою очередь, порождает долгосрочные выгоды профориентации, будущие потоки прибылей от выбора, привлечения и удержания обучающихся.

Профориентация призвана сформировать внутреннюю готовность у обучающихся к осознанному и самостоятельному профессиональному позиционированию в рыночной системе разделения труда на основе глубокого понимания личных и общественных (рыночных) потребностей в профессиональном труде. Иначе говоря, профориентация направлена на поиск и реализацию долгосрочных конкурентных преимуществ обучающихся в рыночной системе разделения труда с тем, чтобы вуз и сам обучающийся не потеряли время и деньги, двигаясь в неверном направлении.

Потребительская ценность образовательной программы отражает отношения, возникающие между вузом и обучающимися относительно, во-первых, стоимости образовательной программы, ограничивающей возможности обучающегося в ее выборе, и, во-вторых, ее экономической полезности для обучающегося.

Стоимость образовательной программы, помимо прочих равных условий, зависит от реализуемого вузом подхода к профессиональной ориентации по образовательной программе: диагностического или воспитательного.

Диагностический подход ориентирован на поиск и привлечение обучающихся с ярко выраженным профессиональным призванием, проявляющимся в учебно-профессиональных достижениях, например, высокий ЕГЭ по профильным дисциплинам, призер, победитель или участник профильных олимпиад и конференций всероссийского, регионального и т. п. уровней. По сути, подход ориентирован на выявление конкурентной потенции обучающихся в профессиональной деятельности.

Воспитательный подход ориентирован в основном на массовое привлечение обучающихся на образовательные программы высшего образования без особых потребительских предпочтений к их способностям и склонностям. Данный подход исходит из того, что «пригодность к профессии не следует считать чем-то раз навсегда установленным... К огромному большинству профессий по своим природным данным все люди более или менее пригодны» [Левитов, 1926]. В процессе реализации комплекса различных мероприятий развивающего характера отдельные характеристики обучающихся совершенствуются, приобретаются новые недостающие профессионально важные качества, вступают в действие компенсаторные механизмы, необходимые для динамики профессиональных стремлений и достижений в профессиональной деятельности.

Динамика эмпирических данных, описывающих предельные затраты на реализацию диагностического и воспитательного подходов к профориентации в вузах, имеет близкую ниспадающую гиперболообразную траекторию: в первый год инвестиции в профориентацию высокие, затем снижаются. Но следует заметить, что предельные затраты на профориентацию выше при диагностическом подходе, то есть привлечение и сохранение каждого дополнительного профессионально мотивированного обучающегося связано с более высокими расходами, чем при воспитательном. Это, в определенной мере, свидетельствует о том, что вузам выгоднее обеспечивать развитие и достойное применение способностей обучающихся в решении приоритетных задач профессионального становления, нежели заниматься активным поиском и привлечением профессионально-мотивированных обучающихся-звезд.

Однако если руководство высшей школы озабочено долговременным благополучием высшей школы, конкурентоспособностью отечественного образования, первым реальным шагом в современных условиях должно стать признание того, что вуз сможет подготовить конкурентоспособных профессионалов, только занимаясь активным поиском обучающихся с профессиональным талантом, развивая и совершенствуя их сильные стороны. Именно такие вузы добиваются конкурентного преимущества на рынке образовательных услуг, превращаются со временем в центры отечественной науки и культуры, оставляя вузы-соперники далеко позади.

Ценность жизненного цикла образовательной программы — денежное выражение текущей ценности будущих денежных поступлений обучающегося от выбора образовательной программы.

Анализ эмпирических данных, описывающих кривые ценности жизненного цикла образовательных программ для обучающегося независимо от подхода к вузовской профориентации, имеет позитивную тенденцию: кривая плавно поднимается вверх, а затем превращается в горизонталь на фоне ниспадающей прибыльности профориентации для вуза. При этом дополнительные инвестиции в профориентацию при диагностическом подходе приводят к большему росту предельного дохода от образовательной программы обучающемуся, чем при воспитательном подходе. Это подтверждает, что у обучающихся в вузах, в которых серьезно относятся к привлечению талантливой молодежи (реализуют диагностический подход к профориентации), развитию и совершенствованию их конкурентных качеств, более высокие, чем у обучающихся в вузах-конкурентах, экономические показатели в будущем.

В точке пересечения кривых прибыльности профориентации и ценности жизненного цикла образовательной программы достигается экономическая целесообразность инвестиций и для обучающегося, и для высшей школы: вуз и обучающийся получают доход от профориентации по образовательной программе сообразно ее конкурентной позиции на рынке образовательных услуг.

Левая часть кривых прибыльности свидетельствует о необходимости достаточно высоких инвестиций на привлечение и сохранение обучающихся на образовательной программе в силу недостаточного личностного осмысления обучающимися ценности образовательной программы.

Правая часть кривых прибыльности показывает, что вуз получает организационно значимые выгоды от профориентации, позволяющие увеличить его совокупный доход, улучшить имидж на рынке образовательных услуг. В этой ситуации сама образовательная программа стимулирует обучающегося к самоактуализации своего потенциала в конкретном виде профессиональной деятельности и потребность в высоких инвестициях в профориентацию отпадает.

Заключение

Итак, в условиях неравновесной экономики профессиональная ориентация призвана постоянно готовить молодежь к меняющимся условиям жизни и профессиональной деятельности. От правильного решения этих вопросов зависят эффективность реализации каждым молодым человеком своих возможностей на благо общественного прогресса, качество подготовки специалистов, результативность образования, конкурентоспособность высшей школы, достижение профессионально-квалификационного равновесия рынка труда.

Список литературы

1. *Вуоринен Р., Зелот Х., Лемпинен П.* Профессиональная ориентация как инструмент взаимосвязи образования и рынка труда в России // Вестник ТвГУ. 2013. Вып. 3. С. 24–33.
2. *Диннер И. В.* Профориентация и профессиональное самоопределение в контексте непрерывного профессионального развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2018. 25 с.
3. *Левитов Н. Д.* Профессиональный отбор. М., 1926.
4. *Прокудина О. А.* Современные императивы профессиональной ориентации по экономическим направлениям подготовки в региональном университете / Прокудина О. А., Сотникова С. И. // Кадровик. 2019. № 12. С. 89–97.
5. *Сотникова С. И., Немцева Ю. В., Козлова О. П.* Управление профориентацией кадров в инновационной экономике. Новосибирск: НГУЭУ, 2011.
6. *Perdrix S., Stauffer S., Masdomati J., Vassoudi K., Rossier J.* Effectiveness of career counseling: a one-year follow-up // Journal of Vocational Behavior. 2012. № 80. P. 565–578.
7. *Topchiy I., Fatkullina A.* Career guidance of architects in the system of continuous education // ICCSBS 2019 — The Annual International Conference on Cognitive — Social, and Behavioural Sciences Conference processing / Edited by S. V. Ivanova, I. M. Elkina. 2019. P. 285–293.

*Михаил Викторович Титков,
Владимир Шайхатович Уразгалиев,
Андрей Владимирович Новиков*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Оценка тенденций интеграции региональных рынков природного газа в единый мировой рынок

Аннотация. На рынках природного газа продолжается процесс распространения технологии использования сжиженного природного газа (СПГ). Высокая мобильность и относительно простое использование СПГ создают большой потенциал для глобализации газового рынка и формирования единой ценовой зоны, сопоставимой с мировым рынком нефти. Цель исследования — определить степень конвергенции газового рынка и оценить перспективы газовой глобализации. Проведен сравнительно-исторический анализ цен на рынке газа и проанализирована научная и практическая литература по данной теме. Исследование основано на анализе наиболее подходящих ценовых стандартов трех основных газовых рынков (Европа, Азия, США) и предполагает авторскую оценку потенциала развития глобального рынка газа. С одной стороны, авторы показывают относительно высокую корреляцию между ценами на СПГ в мире, с другой стороны, поставки СПГ — не единственная форма поставки газа. Также подчеркиваются региональные особенности ценообразования.

Ключевые слова: природный газ, газовые рынки, СПГ, цены на природный газ.

*Mikhail V. Titkov,
Vladimir Sh. Urazgaliev,
Andrey V. Novikov*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Assessment of trends in the integration of regional natural gas markets into a single world market

Abstract. The spread of liquefied natural gas (LNG) technology continues in the natural gas markets. High mobility and relatively easy use of LNG create great potential for the globalization of the gas market and the formation of a single price zone comparable to the world oil market. The purpose of the study is to determine the degree of convergence of the gas market and assess the prospects for gas globalization. A comparative historical analysis of prices on the gas market is carried out and scientific and practical literature on this topic is analyzed. The study is based on an analysis of the most appropriate price standards for the three main gas markets (Europe, Asia, USA) and assumes the author's assessment of the development potential of the global gas market. On the one hand, the authors show a relatively high correlation between LNG prices in the world, on the other hand, LNG supplies are not the only form of gas supply. It also highlights the regional specifics of pricing.

Keywords: Natural gas, gas markets, LNG, natural gas prices.

Введение

Природный газ является одним из важнейших компонентов потребления энергии во всем мире, наряду с нефтью и углем. Его потребление тесно связано не только с отоплением и выработкой электроэнергии, но и с производством различных продуктов газохимической отрасли. Более того, природный газ часто называют более современным, экологически чистым и эффективным ресурсом, чем уголь и даже нефть.

Торговлю природным газом часто сравнивают с торговлей нефтью, что подтверждается рядом исследователей, которые обнаружили долгосрочную коинтеграцию цен на нефть и природный газ [Satish et al., 2019]. Мировая торговля требует дешевой и мобильной доставки товаров в любую точку мира. Технологии СПГ в настоящее время раз-

рабатываются и активно расширяются в своем использовании. Так, по данным Международного газового союза (IGU), по итогам 2019 г. доля СПГ достигла 47 %, при этом объемы торговли возросли на 13 %. Однако значительная часть природного газа по-прежнему транспортируется по трубопроводам (53 %), а объемы торговли по трубопроводам сократились за 2019 год на 4,3 %. Как справедливо можно заметить, развитие торговли сжиженным газом выступает двигателем мировой торговли природным газом как таковым. Соответственно, логично предположить высокие темпы развития мирового газового рынка.

Первая гипотеза исследования заключается в том, что корреляция между региональными ценами должна увеличиваться по мере развития мирового рынка газа — так же, как это справедливо для разных марок нефти. Мы полагаем, что корреляционный анализ и сравнительный анализ достаточны для формулирования предварительных выводов. Более точные оценки можно получить с помощью специальных эконометрических методов исследования, и они, вероятно, будут использованы в дальнейших исследованиях по этой теме.

Вторая гипотеза предполагает, что по мере развития единого глобального рынка доля спотовых контрактов в структуре продаж газа на всех рынках будет увеличиваться. Если будет сформирован глобальный газовый рынок, вряд ли будут распространены долгосрочные контракты при допущении, что основная доля торгуемого природного газа придется на поставки СПГ. В исследовании предполагается провести сравнительный анализ имеющихся данных, предоставленных Международным газовым союзом.

Основная часть

В ходе проведенного исследования в рамках гипотезы 1 — увеличение коэффициентов корреляции со временем — был проведен сравнительный и стандартный корреляционный анализ. Результаты показывают, что цены на природный газ в различных регионах мира не зависят друг от друга настолько же прямо, как на мировом нефтяном рынке.

Проведенное исследование отражает результаты корреляционного анализа для различных сегментов и ценовых комбинаций трех газовых рынков — европейского, азиатского (тихоокеанского) и североамериканского. Получившиеся данные демонстрируют, что постоянная взаимосвязь между ценами в данных регионах отсутствует, выводы статистически значимы. При этом цены коррелируют в определенные периоды времени, что может объясняться как временными условиями контрактов, так и их связью с ценами на нефть или ориентацией спотового газового рынка на некие общие для мировых экономик драйверы.

Определенный научный интерес вызывает часто наблюдаемая корреляция между азиатскими и европейскими рынками. Например, коэффициент корреляции в период 1999–2008 гг., а также в 2014–2017 гг. превышал 0,95. Причина достаточно очевидна и заключается в характере ценообразования на этих рынках, во многом ориентированного на нефтяные контракты.

Газовый рынок США — отдельный независимый от других газовый рынок, однако здесь происходят процессы, оказывающие влияние на всю мировую экономику и торговлю природным газом. Наиболее актуальной темой в связи с развитием рынка СПГ является стремление США увеличить свою долю газового рынка в Европе. Отклики на данную политику видны и статистически — на уровне корреляции цен газа в США и Европе. Так, в период с 2014 по 2020 г. коэффициент корреляции достигает порядка 0,85. Однако взаимосвязь не является постоянной: в период с конца 2016 г. по начало 2019 г. корреляция, рассчитанная по 12 последним месяцам каждого месяца, не превышает 0,50.

Более того, в период пандемии 2020 г. высокая степень корреляции цен на природный газ в Европе и США вероятно была обусловлена схожей политикой властей по введению режима так называемого локдауна. Внешний шок для экономических систем в развитых странах неизбежно привел к «проседанию» ряда рынков, включая рынок природного газа. В данном случае более корректным будет говорить о взаимосвязи экономик стран в целом, но не об исключительной взаимосвязи газовых рынков.

Гипотеза 1 — увеличение коэффициентов корреляции со временем — не доказана. При этом не доказано и обратное. Использование более серьезных математических инструментов все же позволяет выявить небольшую тенденцию к усилению рыночной корреляции [Chiarpini et al., 2019].

Альтернативная регрессионному анализу оценка — в рамках проверки гипотезы 2 (увеличение доли спотовых контрактов по мере сближения рынков) — была получена в результате анализа функционирования рынка с точки зрения механизмов ценообразования. Данные для анализа предоставляются бесплатно Международным газовым союзом. Согласно этим данным, на протяжении всего исторического периода (2005–2019 гг.) средняя доля контрактов, заключенных на рыночных принципах, увеличивается. Если в 2005 г. доля таких договоров составляла 23 %, то к 2019 г. эта доля увеличилась до более чем 50 %. Итак, в среднем? во всем мире увеличиваются доля продаж в хабах, доля спотовых поставок и других рыночных инструментов.

Если мы посмотрим на три рынка: Северная Америка, Европа и Азия, мы увидим разницу в том, как формируются цены в этих регионах. Самый однозначный регион — Северная Америка, где есть свободный рынок природного газа. По данным IGU, более 99 % цен на рынке формируются на рыночной основе. Европа — это рынок, на котором есть возможность поставки огромных объемов трубопроводного газа, который стремится к нерыночным условиям. Это означает, что цена может не формироваться в результате нахождения баланса между спросом и предложением в каждый краткосрочный момент. Цена может быть результатом соглашения. Было показано, что конвергенция цен ограничена не только в мире, но даже в Европейском регионе. Формированию единого ценового пространства, в частности, препятствуют инфраструктурные ограничения в европейских странах [Bastianin et al., 2019].

Доля рыночных контрактов в 2005 г. в Европе была менее 15 %. В 2019 г. доля достигла 78 %. Европейская политика направлена на максимальный переход всех контрактов на исключительно рыночные параметры (балансирование спроса и предложения). Доля СПГ увеличивается, увеличивается доля спотовых поставок. Этот рост, вероятно, совпадает с тем фактом, что в последние годы наблюдается корреляция между европейскими и американскими ценами на газ.

На рынке Азиатско-Тихоокеанского региона по-прежнему в основном используется механизм ценообразования, основанный на ценах на нефть (более 60 %). Такой ценовой механизм оценивается исследователями как менее эффективный; способствует образованию пузыря на региональном рынке природного газа [Zhang et al., 2018].

Гипотеза 2 — увеличение доли спотовых контрактов по мере сближения рынков — подтверждается. Объяснение предлагает МГС: этот процесс действительно наблюдается и подтверждается постепенным снижением коэффициента вариации цен на разных рынках. Некоторые черты нынешнего глобального коронакризиса могут несколько замедлить процесс газовой глобализации, в частности, повлиять на фактор окупаемости инвестиций в необходимую инфраструктуру.

Помимо проверки статистических гипотез, нельзя не упомянуть перспективность природного газа как уникального ресурса, способного в значительной мере преобразить энергопотребление в современном мире. Как отмечает Международный газовый союз,

благоприятное будущее газовой индустрии во многом определяется соответствием данной отрасли политике устойчивого развития. Например, в таких странах, как Китай, США, а также в странах Европы экологическая политика благоприятствует замене угольной электрогенерации на газовую. Такая смена способствует росту качества воздуха, снижению вредных выбросов. В связи с этим можно отметить прогнозируемые Оксфордским институтом энергетических исследований темпы роста потребления в Китае: так, к 2035 г. ожидается потребление природного газа в объеме порядка 600 млрд куб. м (около трети — это импорт СПГ), для сравнения, в 2010 г. потребление составляло в шесть раз меньше. Другие страны, включая Индию, также будут включаться в данный процесс и развивать сферы потребления природного газа. Кроме того, развитию газовых рынков и в том числе глобализации способствует распространение природного газа в качестве топлива морских судов.

Особенно перспективным направлением развития газовой индустрии выглядит возможность для потребителей постепенной смены газового оборудования на водородное. В настоящее время развитие водородных двигателей и индустрии в целом — это отдаленное будущее, однако ожидаемое и даже планируемое. В связи с этим развитие производства и потребления природного газа не выглядит безынтесной идеей, так как модернизация газовой инфраструктуры до водородной будет дешевле и проще, чем строительство инфраструктуры для потребления водорода «с нуля».

Заключение

Проведенное исследование исторических цен на газ привело к предварительным, но достаточно определенным выводам. Во-первых, в мире существует дифференциация регионов по рынкам природного газа, но единого рынка по-прежнему не сформировалось. Об этом свидетельствуют низкая степень зависимости цен на разных рынках между собой, отсутствие устойчивой сильной корреляции на протяжении всего исследуемого периода. Во-вторых, региональные рынки сильно различаются по типам используемых механизмов ценообразования. В то время как в США используется исключительно рыночный метод ценообразования на основе принципов конкуренции, в Азии большинство газовых контрактов заключаются с использованием метода индексации цен на нефть. В Европе происходит активное развитие газового рынка, потенциально возможно приближение к американскому.

Можно утверждать, что региональные рынки будут продолжать развиваться в направлении формирования глобального рынка газа. Этому способствует прежде всего развитие рынка СПГ. Однако темпы развития технологий, спроса и регулятивные изменения, как выяснилось, не принесут очевидных результатов в ближайшие пять лет с точки зрения газовой глобализации. Ожидается, что доля торговли СПГ увеличится, торговля в хабах будет расширяться, но региональная специфика по-прежнему будет определяющей. При этом, несмотря на некую косность внутренней структуры, само по себе увеличение объемов производства, потребления и торговли природным газом не вызывает сомнений ни на одном из существующих мировых рынков.

Список литературы

1. *Bastianin A., Galeotti M., Polo M.* Convergence of European natural gas prices // *Energy Economics*. 2019. Vol. 81. P. 793–811.
2. *Chiappini R., Jégourel Y., Raymond P.* Towards a worldwide integrated market? New evidence on the dynamics of U.S., European and Asian natural gas prices // *Energy Economics*. 2019. Vol. 81. P. 545–565.
3. *Satish K., Ashis K.P., Aviral K.T., Sang H.K.* Correlations and volatility spill overs between oil, natural gas, and stock prices in India // *Resources Policy*. 2019. Vol. 62. P. 282–291.
4. *Zhang D., Shi M., Shi X.* Oil indexation, market fundamentals, and natural gas prices: An investigation of the Asian premium in natural gas trade // *Energy Economics*. 2018. Vol. 69. P. 33–41.

*Ирина Ростиславовна Тулякова,
Виктор Вениаминович Деньгов*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Позиции российского военного судостроения на мировых рынках

Аннотация. Основная цель исследования — проанализировать текущее состояние рынка военно-морской техники, позиции его основных участников и особенно России. Для определения дальнейших перспектив присутствия России на этом рынке необходимо было выявить основные проблемы российского судостроения и учесть влияние внешних факторов на состояние отрасли. Полученные в результате исследования выводы основаны на обработке и систематизации данных, полученных из открытых источников информации. Анализируя статистику, авторы смогли вывести тенденции текущего момента и определить перспективы. Анализ ключевых показателей рынка, а также проблем российского судостроения позволил авторам построить возможные сценарии его дальнейшего развития — от оптимистического при благоприятных внешних факторах до пессимистического, при котором потеря не только военной безопасности, но и положения крупнейшего экспортера на мировом рынке военно-морской техники и военных кораблей неизбежна.

Ключевые слова: военное судостроение, рынки ВМТ, российский экспорт.

*Irina R. Tulyakova,
Victor V. Dengov*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Positions of Russian military shipbuilding on world markets

Abstract The main goal of the research is to analyze the current state of the market of naval equipment, the positions of its main participants and, especially, Russia. To determine the future prospects of Russia's presence in this market, it was necessary to identify the main problems of Russian shipbuilding and consider the impact of external factors on the state of the industry. Generalizations of the research are based on processing and systematization of data obtained from available information sources. Analyzing the statistics, the authors were able to deduce the trends of the current moment and determine the prospects. The analysis of key market indicators, as well as the problems of Russian shipbuilding, allowed the authors to build possible scenarios for its future development, from optimistic under favorable external factors to pessimistic, in which the loss of not only military security, but also the position of the largest exporter in the world market of naval equipment and military ships is inevitable.

Keywords: military shipbuilding, the market of naval equipment, Russian export.

Введение

Относительно небольшое число стран, в основном крупных, развитых и имеющих длительную историю военного производства, не только обеспечивают нужды собственного ОПК, но и пользуются возможностью продавать на глобальных рынках вооружений значительную долю своей военной продукции. При этом продажами оружия на мировых рынках они снижают издержки собственного производства, загружая избыточные мощности, и компенсируют таким способом часть своих военных расходов. Немаловажным фактором (помимо экономической выгоды) является то, что экспорт вооружений позволяет реализовывать политические цели, поддерживают партнеров по военным блокам.

Авторы статьи уже достаточно давно интересуются проблемой военного производства в РФ и ее экспортом ВВТ, в том числе военно-морской техники [Tulyakova, 2008; Tulyakova, 2016; Tulyakova et al., 2017; Tulyakova et al., 2019].

Во времена СССР страна была сильна и в гражданском, и в военном судостроении. Сейчас позиции в гражданском судостроении практически утеряны. Но в области военного кораблестроения Россия продолжает удерживать лидирующие позиции. Если обратиться к статистике СИПРИ (данные по военной промышленности), в 100 крупнейших военных компаний мира за 2017 год входит, в том числе и российская объединенная судостроительная корпорация (ОСК), 89 % выручки которой составляют военные продажи¹. Если сравнить морскую вооруженность самых сильных морских держав КНР, РФ и США, по данным сайта globalfirepower.com, можно увидеть количественное превосходство в обладании морской техникой у КНР (777 единиц), на втором месте Россия, общее количество единиц — 603, у США — 490².

Источники информации и методология

Сложность исследования рынка вооружений заключается в том, что мировые аналитические центры по торговле оружием имеют различающиеся собственные методики анализа. При этом применение различных механизмов подсчета и определения цен по разным видам вооружений приводят к существенному расхождению в цифрах. Наибольшим авторитетом в мире пользуется Стокгольмский международный институт исследования проблем мира.

Другим авторитетным агентством является Международный институт стратегических исследований. Но в отличие от статистики СИПРИ, абсолютно открытой, лишь некоторая часть информации из бюллетеней IISS появляется в открытом доступе. В России существует несколько аналитических агентств, в том числе центр анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО). Его методика предлагает самостоятельно рассчитанную статистику, основанную на ценовых параметрах контрактов в текущих долларах США на момент заключения сделки.

В качестве инструментов анализа в данном исследовании использовались статистические методы и методы системного анализа.

Результаты

ВМТ является одним из самых распространенных и продаваемых в мире продуктов военного назначения. Особенно актуален этот вид военной техники для стран с протяженными морскими границами. Оценить состояние всего рынка ВВТ и конкретно рынка ВМТ можно, используя статистику СИПРИ и ЦАМТО. В диаграмме, построенной по данным СИПРИ, можно проследить изменения рынка ВВТ после окончания «холодной войны» и до настоящего времени (см. рис. 1).

Из-за своеобразного подхода СИПРИ к оценке различных видов оружия в некоторых стоимостных единицах, называемых TIVs и не отражающих реальную стоимость единиц техники, нельзя полностью полагаться на стоимостные оценки СИПРИ объемов мирового рынка вооружений, однако тенденции прослеживаются хорошо.

Более реалистичны для оценки стоимостных потоков, по нашему мнению, данные ЦАМТО. Однако эти данные не учитывают инфляцию, так как даются в текущих ценах на момент заключения сделок (см. табл. 1).

¹ *SIPRI Military Expenditure Database*. Stockholm International Peace Research Institute (2020, August 8). Retrieved from: <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>

² Global Firepower (2020, August 8). Retrieved from: <https://www.globalfirepower.com/countries-comparison-detail.asp?form=form&country1=russia&country2=united-states-of-america&Submit=COMPARE>

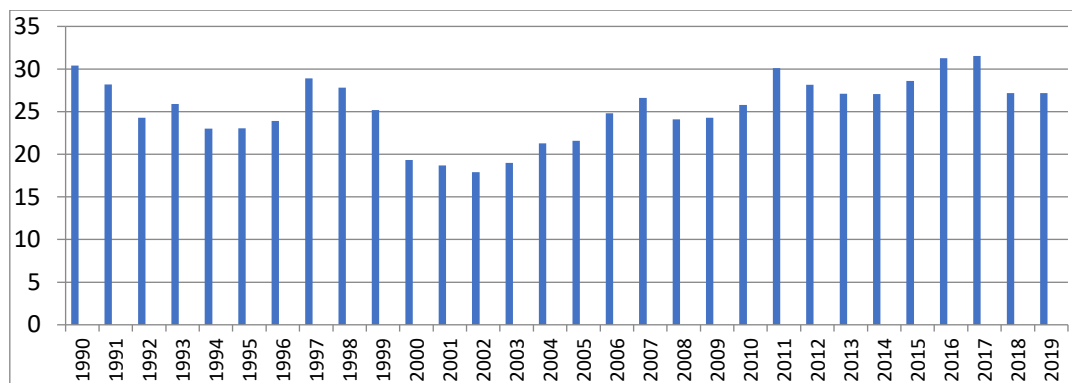


Рис. 1. Мировой экспорт/импорт, по данным СИПРИ за 1990–2019 гг. в млрд долл. в ценах 2019 г.

Источник: SIPRI Arms Transfers Databases

Таблица 1.

Мировой экспорт/импорт за последние 8 лет в млрд долл.

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
59,1	58,2	55,6	67,6	74,3	81,2	86,6	84,8

Источник: Ежегодник ЦАМТО Yearbook of CAWAT 2019
[\[https://armstrade.org/pages/main/magazines/yearly/report/methodics/index.shtml\]](https://armstrade.org/pages/main/magazines/yearly/report/methodics/index.shtml).

Несмотря на сильное расхождение в цифрах, обусловленное разницей методик, по данным обоих агентств, видно, что мировой рынок ВВТ рос с 2013 по 2017 год и немного сократился в 2018 г., оставаясь на очень высоких объемах, сравнимых с объемами конца холодной войны. В целом за последние 20 лет, при некоторых колебаниях по годам, повысительный тренд очевиден. При анализе рынка ВМТ очень важно выбрать оптимальный период для оценки долей участников рынка, позиций лидеров продаж и лидеров по покупкам, сегментации рынка по основным продаваемым продуктам.

Анализ сначала проведем с использованием статистики ЦАМТО за 8-летний период, а затем по статистике СИПРИ за 30-летний период. С одной стороны, взятый слишком коротким период может не выявить все возможности страны — экспортера по поставкам в связи с длительностью разработки и производства продукта. С другой стороны, слишком большой отрезок времени также может привести к заблуждениям, поскольку на протяжении длительного периода страна может кардинально изменить свои принципы в области продажи вооружений, например, превратиться из импортера в экспортера, как это произошло с Китаем и Индией, или значительно уменьшить экспорт, как это демонстрирует США.

Но прежде всего посмотрим, какую долю в мировых продажах вооружений составляет ВМТ. При анализе рынка на основе статистики различных информационных агентств необходимо знать, по какой именно продукции дается стоимостная оценка. ЦАМТО учитывает восемь видов вооружений, среди которых категория «военно-морская техника» подразумевает боевые надводные корабли, подводные лодки и катера. СИПРИ также оценивает поставки военных кораблей различного типа, при этом не выделяя отдельные категории. За период 2011–2018 гг. всеми участниками рынка ВМТ было экспортировано продукции на сумму 71 601,7 млн долл., причем БНК на 35 824,0 млн долл. (50,03 % от всех продаж), катеров и малых десантных кораблей на 20 205,8 млн долл. (28,22 %) и ПЛ на 15 571,9 млн долл., (21,75 %). Структура экспорта ВМТ отдельными ведущими мировыми экспортерами представлена в табл. 2.

Таблица 2

Стоимостная оценка поставок на экспорт всех категорий ВМТ за период 2011–2018 гг. основных экспортеров рынка (млн долл. США)

Страна	Подводные лодки	Большие надводные корабли	Катера	Всего
РФ	7187,0	4835,0	2345,0	14367,0
Германия	6150,2	2480,0	1603,1	10233,3
Франция	922,7	6238,4	1572,2	8733,3
Австралия	–	2865,9	1749,2	4615,1
США	35,3	2556,0	840,0	3431,3
Китай	200,0	1646,9	1380,6	3227,5
Южная Корея	808,3	1161,8	185,2	2155,3
Швеция	143,4	–	352,1	495,5

Источник: рассчитано авторами на основании Ежегодника ЦАМТО.

По представленным в таблице данным, по стоимостным оценкам экспорта ВМТ, видно, кто является основными поставщиками различных категорий военно-морского вооружения. Это Россия, Германия и Франция. Только эти страны производят и продают все категории военного кораблестроения. С большим отрывом идут остальные экспортеры рынка.

Всех экспортеров рынка можно разделить на группы в соответствии с их местом на рынке и компетенциями в области производства ВМТ (см. табл. 3).

В иерархии экспортеров США и Россия находятся на верхней ступени. Длительная история холодной войны, огромные средства, которые вкладывались в сферу разработки и производства вооружений в целом, статус морских держав и многие другие факторы способствовали тому, что на данном этапе возможности этих двух стран в сфере разработки и производства ВМТ самые высокие. Также нужно отметить, что США не стремятся продавать продукцию последних разработок, поставляют ее в собственные вооруженные силы, на экспорт выносят лишь малую часть производимого вооружения. По данным ЦАМТО, за 8-летний период 2011–2018 гг. военные расходы США составили 5401 млрд долл., из которых фактический объем экспорта всей продукции военного назначения 225,2 млрд долл., что составляет 4,2 %, а продукции кораблестроения — 0,06 %.

Таблица 3

Доля ВМТ основных экспортеров рынка за период 2011–2018 гг. от военных расходов и общего объема экспорта (в млрд долл. и %)

Страна	Военные расходы	Объем экспорта ВВТ	Экспорт всех видов ВМТ	Экспорт ВМТ от общего экспорта ВВТ	Экспорт ВМТ от военных расходов
США	5401	225,2	3,431	1,5	0,06
РФ	404,4	98,9	14,367	14,5	3,55
Франция	392,1	48,7	8,733	17,9	2,22
Германия	363,1	27,2	10,233	37,6	2,81
Китай	1052,1	18,5	3,227	17,4	0,31
Южная Корея	264,7	6,0	2,155	35,9	0,8
Австралия	217,5	5,0	4,615	92,3	2,1
Швеция	48,0	8,8	0,495	5,6	1,03

Источник: рассчитано авторами на основании Ежегодника ЦАМТО (<https://armstrade.org/includes/periodics/analytics/2020/0301/130556903/detail.shtml>).

Военные расходы РФ за тот же период составили 404,4 млрд долл., из которых фактический объем экспорта всей продукции военного назначения составил 98,9 млрд долл., или 24,5 %, а продукции кораблестроения — 3,55 %.

На рынке ВМТ различные подходы к экспорту военной продукции США и РФ проявляются очень ярко. США вообще не являются крупным экспортером. Здесь больше представлены развитые европейские страны — Германия, Франция, Нидерланды. Производители этих стран также обладают высокими компетенциями в производстве ВВТ, но никогда не имели таких же широких рынков сбыта военной продукции, как США и Россия. Военные расходы Франции за период 2011–2018 гг. составили 392,1 млрд долл., из которых фактический объем экспорта всей продукции военного назначения составил 48,7 млрд долл., или 12,4 %, а продукции кораблестроения 2,22 %. Военные расходы Германии за период 2011–2018 гг. составили 363,1 млрд долл., из которых фактический объем экспорта всей продукции военного назначения составил 27,2 млрд долл., или 7,5 %, а продукции кораблестроения — 2,81 %.

Особая ситуация с Китаем, который в недавнем прошлом выступал на рынке ВВТ в статусе крупнейшего импортера, а сейчас по многим категориям вооружения сменил статус на экспортера. При этом доля объема экспорта за период 2011–2018 гг. (18,5 млрд долл.) от военных расходов за тот же период (1052,1 млрд долл.) составляет всего 1,75 %, а продукции кораблестроения — 0,31 %.

Еще одна группа экспортеров — это такие страны, которые способны производить и продавать только определенные виды ВМТ. Например, за период 2011–2018 гг. Австралия в рейтинге экспортеров БНК заняла 4-е место после Испании, Франции и России, а в рейтинге поставщиков малых десантных кораблей — 3-е место, после Нидерландов и России. Несмотря на это, Австралия является одновременно крупнейшим импортером БНК в этом же периоде и совсем не поставляет ПЛ. Всего несколько стран экспортируют ПЛ, среди них Швеция и Южная Корея, их объемы поставок по сравнению с лидерами рынка невелики. При этом некоторые виды ВМТ данным странам приходится импортировать. А такая страна, как Чили экспортирует только ПЛ и в очень небольших объемах.

Как мы уже отмечали, хотя статистики разных агентств показывают разные цифры, они при этом выявляют схожие тренды. Так, при обращении к данным СИПРИ для анализа ситуации на рынке ВМТ за тот же период 2011–2018 гг. мы получили сильно отличающиеся от данных ЦАМТО по абсолютным величинам цифры. Но тренды оказались схожими. Используя данные СИПРИ, авторы не стали подсчитывать показатель доли ВМТ от военных расходов в связи с особым подходом этого агентства присваивать стоимостные показатели различным видам вооружений, используя тренд-индикаторы TIVs. А доля ВМТ от общего экспорта, когда обе величины считаются в TIVs, в любом случае характеризует специализацию той или иной страны на кораблестроительной продукции (табл. 4).

Таблица 4

Доля ВМТ основных экспортеров рынка за период 2011–2018 гг. от общего объема экспорта (в млн долл. и %)

Страна	Объем экспорта ВВТ	Все виды ВМТ	Экспорт ВМТ от общего экспорта ВВТ
США	77 459	1691	2,18
РФ	55 856	15738	28,15
Франция	14 011	3143	22,45
Китай	12 781	2704	21,12
Германия	11 965	4858	40,48
Южная Корея	3470	1695	48,8
Австралия	696	393	56,5
Швеция	2573	370	14,40

Источник: рассчитано авторами на основании данных SIPRI Arms Transfers Databases (<https://www.sipri.org/databases/armstransfers>).

Из табл. 4 видно, что три страны Германия, Франция и Россия имеют самые высокие стоимостные оценки продукции кораблестроения. Ощутимое присутствие на рынке производителей из Китая, Южной Кореи и США. При этом у Южной Кореи и Австралии почти половина экспорта состоит из ВМТ.

Рынки различных категорий вооружения сильно отличаются по степени ограничения конкуренции, так как на каждом сегменте присутствует различное количество поставщиков. На рынке подводных лодок их насчитывается не более 10, на рынке БНК около 30, и большое количество производителей создают катера и малые десантные корабли. Наличие малого числа поставщиков ПЛ связано с тем, что только несколько стран в мире обладают научно-техническим и промышленным потенциалом для разработки и строительства ПЛ. Сложным продуктом являются и боевые надводные корабли, но здесь гораздо больше экспортеров. Популярным, наименее сложным продуктом на рынке ВМТ выступают МДК и катера.

Проблемы и выводы

Несмотря на ведущие позиции России на мировом рынке ВМТ, стабильность этого положения во многом зависит от того, будут ли в ближайшее время решены проблемы российской судостроительной отрасли. В стране приняты Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2035 года и Программа кораблестроения до 2050 года. Эти документы определяют основные направления государственной политики в области судостроения.

К основным проблемам отрасли в целом можно отнести следующие.

- Высокая кредитная нагрузка организаций судостроительной отрасли, повышающая кредитные риски. Длительный цикл создания продукции, необходимость кредита под высокие процентные ставки привели к тому, что в промышленном секторе коэффициент долговой нагрузки составил около 4, в научном секторе 1,5. Хотя для нормальной хозяйственной деятельности значение этого коэффициента не должно превышать 2.
- Кадровая проблема связана с недостатком высококвалифицированных работников, старением кадрового состава. Несмотря на рост среднемесячной заработной платы в отрасли, существенная разница в социально-экономическом развитии регионов приводит к оттоку кадров в регионы с более благоприятной ситуацией.
- Структура и возраст основных фондов в отрасли ведет к снижению конкурентоспособности продукции за счет ее себестоимости.
- Недостаточная загрузка организаций разработчиков и производителей затрудняет модернизацию и возможности создания конкурентоспособной на мировом уровне продукции.

Часть проблем трудно решаемы, поскольку их источником являются внешние обстоятельства, такие как мировые цены на энергоносители. Колебание курса национальной валюты, существующие в стране уровни инфляции приводят к неопределенности расчета себестоимости и проблемам ценообразования.

Согласно Стратегии, существуют три возможных сценария для судостроительной отрасли. Развитие отрасли зависит от состояния экономики в целом и от поддержки государства. Пессимистический, или консервативный, сценарий осуществится в случае замедления роста экономики, вызванного снижением цен на нефть, сохранением высокого уровня инфляции, высокого курса доллара, низкого уровня финансирования со стороны государства, что в целом негативно отразится на отрасли в целом. Инновационный сценарий предполагает стабильное развитие отрасли на фоне устойчивого развития российской экономики и нейтрального уровня участия государства. Целевой, или оптими-

стический, сценарий состоится при ускоренном росте экономики, эффективном государственном регулировании, что приведет к развитию и росту судостроения в целом, конкурентоспособности продукции и экспорта.

Список литературы

1. *Tulyakova I.* The United States and Russia on the global arms markets // Globalization and its Socio-Economic Consequences, 16th international scientific conference proceedings. PTS I-V, 2016. P. 2236–2244.
2. *Tulyakova I.* Transformation of defense-industrial complexes: experience of developed countries and the russian way // Globalizácia Jej Sociálno-Ekonomické Dôsledky 08, Zborník z medzinarodnej vedeckej konferencie. I-II časť, 2008. P. 585–589.
3. *Tulyakova I. R., Dengov V. V., Gregova E.* The Positions of Russia and Croatia Shipbuilding Products on World Markets and Prospects of Co-operation (Analytical Overview) // Nase More. 2019. Vol. 64, iss. 3. P. 13–21.
4. *Tulyakova I. R., Gregova E., Dengov V. V.* Assessment of Competitiveness of Shipbuilding Industry in Russia // Nase More. 2017. Vol. 64, iss. 3. P. 112–119.

Хозяйство и экономика — соотношение общего и особенного

Аннотация. Доклад посвящен изложению проблемы соотношения общего и особенного в экономической науке. В качестве примера такого соотношения взято соотношение понятий «экономика» и «хозяйство». В экономической литературе эти понятия имеют довольно широкое употребление, но не всегда это происходит с должным пониманием их содержания. На самом деле, проблема соотношения данных понятий затрагивает многие существенные стороны экономической науки и имеет непосредственное отношение к описанию конкретных хозяйственных процессов.

Ключевые слова: хозяйство, экономика, соотношение, частное, особенное.

Vyacheslav A. Ushankov

St Petersburg State University,
Russian Federation, 199034, St Petersburg, Universitetskaya nab., 7–9

Economy and economy — the ratio of the general and the special

Annotation. The text of the report is devoted to the presentation of the problem of the relationship between the general and the particular in economic science. As an example of such a ratio, the ratio of the concepts “economy” and “economy” was taken. In the economic literature, these concepts are widely used, but this does not always happen with a proper understanding of their content. In fact, the problem of correlating these concepts affects many essential aspects of economic science and is directly related to the description of specific economic processes.

Keywords: economy, correlation, private, special.

Экономическая лингвистика. Для обозначения обширной сферы человеческой деятельности в русском языке обычно используют два слова — «хозяйство» и «экономика». На первый взгляд, эти два слова имеют едва заметные стилистические различия. Это почти одно и то же — особая сфера жизнедеятельности человека. Более того, слова роднит их общая этимология. И то, и другое слово изначально обозначает одно и то же явление — дом (хауз и окос). Отсюда «хаузйство» и «окономика».

И все же, несмотря на синонимическую близость и этимологическое единство «хозяйства» и «экономики», это разные понятия. Причина такого терминологического дуализма кроется в том, что живой русский язык закрепил за этими словами различный смысл. «Хозяйство» — более широкое, а потому более «бессодержательное» слово. Экономика — более определенное, «современное». Поэтому «экономика древнего государства Урарту» не звучит, и, напротив, «хозяйство древнего государства Урарту» звучит приемлемо. То же самое: «натуральная экономика» не звучит, а «натуральное хозяйство» звучит вполне благозвучно. Иными словами, язык улавливает эти изначальные смыслы в обозначении того, что относится к хозяйственной или к экономической сфере жизнедеятельности человека. Свидетельством наличия принципиальных смысловых различий в словах «хозяйство» и «экономика» служит устоявшееся словосочетание — «экономика народного хозяйства».

Несколько причин для различий «хозяйства» и «экономики». В экономическом мейнстриме понятие «хозяйство» практически не используется, во всяком случае, как содержательная «научная» категория. Вместо такого «неопределенного» понятия как «хозяйство», используется довольно определенное слово «экономика». Правда, под словом «экономика» все же можно понимать рачительное или расчетливое ведение хозяйства, в котором ценностные оценки полезности благ, выражаемые в деньгах (цена), определяют смысл хозяйственной деятельности. Итак, все же за этими словами можно обнаружить различие их смыслов.

Идея двух смыслов — «хозяйственного» и «экономического» в жизнедеятельности человека впервые была сформулирована Аристотелем. В одном случае хозяйство («ойкономия») как искусство вести хозяйство ради достижения «истинного богатства» или достатка, необходимого «свободному гражданину греческого полиса» для жизни и выживания, приобретает воспроизводственный смысл. В другом случае хозяйство как искусство накопления имущества («хрема») приобретает смысл расчетливости или экономичности ведения хозяйства («хрематистика»).

Идея смысловых различий в обозначении хозяйства есть у С.Н. Булгакова, противопоставлявшего «хозяйственное» «экономизму». Достаточно четко она выражена у М.И. Туган-Барановского, различавшего «хозяйство первого и второго рода». Идеи различных смыслов хозяйственного и экономического также придерживается современный автор Карл Полян.

Различия в субъектности. «Хозяйственное» и «экономическое» начала в хозяйствовании исходят из различий в субъектности. Субъектом «хозяйственного» (воспроизводственного) или хозяйства в широком его понимании предстает социальная общность — община, род, народ (национальное хозяйство). Хозяйство здесь предстает как социальная сфера жизнедеятельности, бытия общества. Общественное начало в хозяйстве первично.

С другой стороны, субъектом экономики — открытого хозяйства с определенным уровнем разделения общественного и внутрипроизводственного труда, представленного многочисленными самостоятельными хозяйствующими ячейками производства, предстает хозяйствующий субъект. Рациональное экономическое поведение основано на рациональной логике субъективного решения, частном выборе. Экономическая рациональность субъективна, ибо исходит из воли субъекта, преследующего свои собственные личные цели.

Содержательное и формальное значения «экономического». Проблему отсутствия специального термина, способного адекватно отразить различие «хозяйственного» и «экономического», К. Полян разрешает тем, что в «экономическом» выделяет два его значения — «содержательное» (в нашем понимании «хозяйственное») и «формальное». Причем «экономическое» или «формальное» содержание хозяйственного процесса — понятие историческое. Изначально хозяйствование объединяло в себе как «содержательное», так и «формальное». Экономическая форма хозяйствования сложилась лишь в последние два-три столетия и связана с установлением господства ценообразующих рынков.

Нормативность и формализм в оценках рационального. Хозяйствование, и это следует из факта зависимости человека от окружающей его природы, в своем сущностном значении означает обеспечение «жизни, выживания и добра наживания». Потребность в сохранении жизни и выживании в совместной или общественной жизни людей абсолютна, ей нет замены. Все средства, обеспечивающие жизнь, соответствуют цели хозяйствования и не требуют своего количественного выражения. Все, что направлено на обеспечение жизни, изначально разумно, рационально. Здесь нет сопоставления, соизмерения, здесь не возникает необходимости выбора альтернативы наилучшего применения средств достижения данной цели. В этом широком понимании, хозяйствование — обеспечение жизни всем необходимым, проявляется как высшая ценность. Оно не формализовано и имеет нормативное значение.

И лишь тогда, когда в сознании хозяйствующего субъекта возникает связь цели хозяйствования со средствами ее достижения, тогда возникает необходимость выбора варианта наилучшего применения средств достижения результата. Сопоставления вариантов принятия решения неизбежно означает процедуру соизмерения расчета полезности вещей. Рациональный выбор в свою очередь предполагает использование целого набора инструментария: критерия оценки (ценность, издержки), единиц измерения (деньги), правовых условий для возможности осуществления выбора (отношения собственности), политических и хозяйственных институтов, способствующих осуществлению выбора средств для достижения целей.

Использование инструментов соизмерения и сопоставления в хозяйственной сфере переводит рассмотрение хозяйства в область формально-логических, причинно-следственных взаимосвязей. Операционалистская, формальная логика принятия решения подменяет цель хозяйственной деятельности средством ее достижения. С формальных позиций, разумным хозяйственное поведение будет не то, что обеспечивает достижение всего необходимого для жизни («что»), а то, которое наилучшим образом обеспечивает («как»), — экономно. Вместо «жить, выживать и добра наживать» появляется самодостаточная «экономическая» цель — получение эффекта (эффективность) то есть получение разницы между затратами и результатом.

Хозяйство «достатка» и экономика «редкости». Очевидно, что различие между хозяйством и экономикой — это различие между целями и средством достижения. Хозяйственная логика разумного поведения субъекта в хозяйстве подчинена достижению воспроизводственных целей — обеспечению жизни и выживания. Достаток (то, что у Аристотеля называется «истинным богатством») — итог или результат успешного хозяйствования. Хозяйственной ценностью вещи мы называем здесь то значение, которое она приобретает как необходимое условие для благополучия субъекта. Признание необходимости, нужды в какой-либо вещи — это всего лишь идеальное суждение о ее ценности, которое может не иметь непосредственного отношения к ее количественной оценке.

В другом случае ценность вещей всегда она становится результатом сопоставления, соизмерения и количественного выражения («это стоит таких-то денег») приобретает значение экономической оценки, осуществляемой в терминах формально-логических рассуждений: насколько «это» ценнее «того». В рамках экономического (не хозяйственного) анализа предметом рассуждений становится не сама ценность, (нужда чего-либо или в чем-либо), а вопрос «насколько» это ценнее другого.

Итак, цель хозяйствования — «достаток», в экономике — правильный расчет в условиях «редкости», выраженный количественно. Два смысла хозяйствования, два принципа рациональности хозяйственного поведения, и соответственно два критерия оценки.

Суть термина «экономика» сегодня довольно точно обнаруживает себя в родственных словах: «экономный», «экономия». Это микроэкономическое: «экономия одного ресурса за счет другого». Что означает — при рациональном выборе используется один ресурс и одновременно экономится другой. Или, что то же самое, «выбор альтернативы применения ограниченного ресурса».

Различные позиции, сложившиеся в литературе, относительно понятий «хозяйство» и «экономика». Причина существования нескольких позиций в понимании этих слов кроется в различном наполнении содержания слов «хозяйство» и «экономика».

1. Самая простая позиция в понимании соотношения этих слов состоит в том, что эти слова объявляются синонимами. Хозяйство отождествляется с его экономической формой.

2. Более распространенная позиция в понимании хозяйства и экономики состоит в том, что различия между ними носят исторический характер. Хозяйство — это архаическая форма хозяйствования, исторически и логически предшествующая появлению экономики. Экономика исторически приходит на смену хозяйству, а вместе с ней из современной экономической жизни уходит «хозяйственное». Хозяйство и экономика решают одни и те же задачи, но разными способами, характерными для своего времени.

Отрицается возможность существования хозяйственных начал в современной экономике. Хозяйства уже нет. На смену ему давно уже пришла экономика.

3. «Хозяйственное» и «экономическое» — два принципиальных неустраняемых равнозначных начала единого общественного процесса жизнедеятельности, обеспечивающего жизнь и выживание человека, находятся во взаимодействии и переплетении. Хозяйственный смысл неустраняем и сосуществует с экономическим с самого начала человеческой истории. Постоянное противостояние этих начал в Хозяйстве, с большой буквы, предстает как история постоянной «борьбы» двух смыслов — «хозяйственного»

и «экономического». В каждый данный момент, в одном и том же действии можно обнаружить как хозяйственную, так и экономическую сторону.

История противостояния этих двух смысловых начал в середине XIX в. получила свое внешнее проявление в виде оформления двух научных направлений в экономической науке. Каждая из них берет за основу ту или иную сторону хозяйства. Классическая политическая политэкономия и последовавший за ней марксизм взяли за основу идею общественного воспроизводства (хозяйства). Так называемое субъективистское направление в экономической науке (маржинализм) за основу своей теории взяло идею «экономического», что довольно полно нашло свое выражение в теории рационального поведения отдельного хозяйствующего субъекта.

4. Позиция соотнесения понятий «хозяйство» и «экономика» как единство противоположностей, то есть соотнесения их как содержание и форма («содержание всегда формировано, а форма всегда содержательна»), присуща марксистской политической экономии.

«Хозяйственное», поскольку оно выражает собой изначальный смысл жизнедеятельности человека, т. е. обеспечение всем необходимым для жизни человека и всего сообщества, есть суть «экономических» явлений. Или, иначе, «экономическое» представляет собой внешнюю форму существования «хозяйственного». Экономическая форма содержательна и реально содержит в себе хозяйственные начала. И, напротив, хозяйственное (сущностное) развитие всегда предстает в экономической форме. Соответственно, история хозяйственного развития предстает как диалектический процесс борьбы «хозяйственного» содержания и его «экономической» формы.

5. «Хозяйственное» и «экономическое» соотносятся как общее и особенное (принцип матрешки). «Хозяйственное» есть глубинное, сущностное, что изначально присутствует во всех проявлениях жизнедеятельности человека. Но «хозяйственное» шире «экономического», а потому «экономическое» не всегда в полной мере может представлять «хозяйственное». В этом смысле, «экономическое» несколько изменяет, модифицирует изначальный смысл «хозяйственного», то есть обеспечение жизни и выживания человека и общества (достатка). «Хозяйственное» может реализоваться через «экономическое», но «экономическое» через «хозяйственное» не реализуется. Расчет, калькуляция, выраженные в количественных показателях (в деньгах), приобретают свой собственный, *нехозяйственный* смысл.

Итак, из приведенных выше рассуждений и позиций в отношении двух слов, широко используемых в экономической литературе, можно заключить, что понятия «хозяйство» и «экономика» в большинстве случаев имеют свое, отличное друг от друга содержание. Очевидно также, что наполнение содержанием этих понятий зависит от той или иной теоретической позиции, которой придерживается автор. Во всяком случае, решение проблемы поиска и обнаружения различий в экономических понятиях должно составлять часть исследовательской работы экономиста.

Список литературы

1. Булгаков С. Н. Философия хозяйства. М., 1990.
2. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Поланьи К. Избранные работы. М.: ИД «Территория будущего», 2013.
3. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. СПб., 1911.

Динамика государственных расходов на образование и экономический рост в СССР и Российской Федерации

Аннотация. Статья дополняет исследования по оценке влияния сферы образования на экономический рост. Анализ публикаций свидетельствует о многообразии мнений на взаимосвязь уровня образования, качества системы образования, объема социальных инвестиций и экономического роста. Установлено, что взаимосвязь может быть: 1) диалектической — однозначность влияния определить невозможно; 2) детерминированной — состояние экономики определяет величину образовательных расходов или уровень образования предопределяет скорость роста экономики; 3) индифферентной — взаимосвязь между ростом экономики и уровнем образования отсутствует. Динамика расходов на образование в СССР и Российской Федерации и темпы роста экономики в 1940(6)–2019 гг. обнаруживает детерминированную связь: расходы на образование росли в процессе роста экономики и падали с наступлением экономических кризисов.

Ключевые слова: государство, расходы на образование, экономический рост, диалектическая, детерминированная и индифферентная взаимосвязь.

Cyril V. Fenin

Saratov State University, 83, Astrakhanskaya St., Saratov, 410012,
Russian Federation

Dynamics of Government Expenditure on Education and Economic Growth in the USSR and the Russian Federation

Abstract. The article supplements research on assessing the impact of education on economic growth. It has been established that the relationship can be: 1) dialectical — the direction of influence cannot be determined; 2) deterministic — the state of the economy determines the amount of educational expenses or the level of education predetermines the rate of economic growth; 3) indifferent — there is no relationship between economic growth and the level of education. Dynamics of spending on education in the USSR and the Russian Federation and economic growth rates in 1940(6)–2019 reveals a deterministic relationship: spending on education grew in the process of economic growth and fell with the onset of economic crises.

Keywords: government, education spending, economic growth, dialectical, deterministic and indifferent relationship.

Положительное влияние образовательных расходов на развитие экономики отметил Дж.К. Гэлбрейт еще в 1958 г.: «социальные инвестиции», которые совершает государство через систему школ и университетов, обеспечивают воспроизводство трудовых ресурсов. Экономический рост, по Дж. К. Гэлбрейту, в западных странах сопровождался расширением сферы деятельности государства, и эти процессы поддерживали друг друга [Гэлбрейт, 2018]. Динамика расходов на образование и ВВП на душу населения в США подтверждает тезис Дж. К. Гэлбрейта о росте государственного финансирования американской системы образования (по крайней мере, с 1959 г., см. рис. 1).

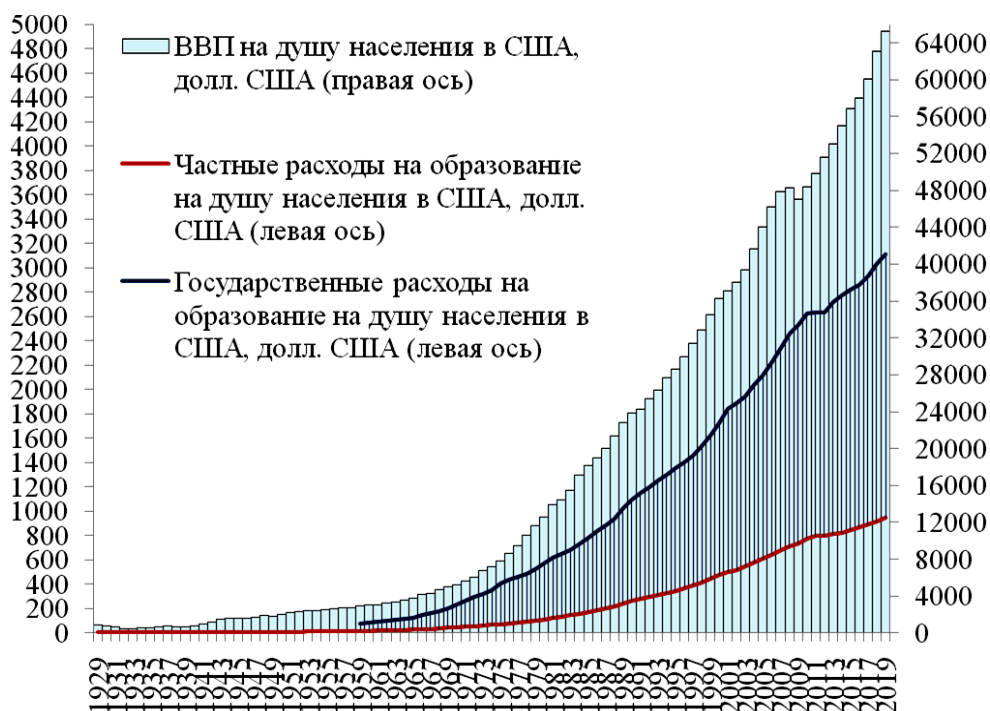


Рис. 1. ВВП per capita в США, частные расходы на образование на душу населения в США в 1929–2019 гг., государственные расходы на образование в США в 1959–2019 гг., долл. США

Составлено по: [FRED: <https://fred.stlouisfed.org/>].

Вместе с тем приведенная экономическая динамика еще не есть свидетельство функциональной взаимосвязи между экономическим ростом и расходами на образование. Согласно Р.М. Нурееву, рост общих государственных расходов в США — следствие перехода к смешанной модели экономики, усиления позиции государства в качестве экономического регулятора. Данный процесс «огосударствления экономики» в США начался еще во второй половине XIX в., но ряд масштабных событий: Первая мировая война, Великая депрессия и Вторая мировая война, — «подстегнувших» рост государственных расходов, которые, поднявшись на новый уровень, не были возвращены к прежним значениям, скорее, по политическим соображениям, случились уже в XX в. [Нуреев, 2017].

Исследование взаимной зависимости между функционированием системы образования и ростом экономики приводит к методическим проблемам: сложно определить, влияет ли уровень образования на экономический рост, или развитие сферы образования строго зависит от состояния экономической конъюнктуры. Поэтому сложно ответить однозначно: в развитых странах выделяются значительные средства на финансирование системы образования, потому что данные социальные инвестиции стимулируют рост экономики, или же масштабная финансовая государственная поддержка образования в развитых странах — это следствие экономического роста и процветания [Лаврова, 2015]?

Б.Н. Миронов, осуществив корреляционный анализ данных по России за 200 лет, обнаружил функциональную зависимость, где уровень образования населения — независимая переменная, а национальный доход (НД) — зависимая. По Б.Н. Миронову, рост образовательного уровня обеспечивает от 35 до 80 % роста НД. Но сам Б.Н. Миронов

утверждает, что «данные оценки не отражают чистый вклад сферы образования в формирование экономического роста, поскольку образовательный потенциал общества — результат действия сочетания многих факторов, включая и те факторы, которые также влияют на экономический рост» [Миронов, 2012]. Исследования, опубликованные в 1-м томе «Кембриджской экономической истории Европы...» свидетельствуют о том, что «некогнитивные навыки и неформальное образование имели большее значение, чем школьное образование и навыки чтения и письма в экономическом развитии европейских стран, доказательство того факта, что промышленная революция началась в Англии, а не в Швеции, где уровень формального образования и грамотности был выше» [Атлер, Богарт, Бродберри и др., 2014]. По мнению У. Истерли, исходный уровень образования положительно влияет на экономическую динамику в среднесрочном периоде, но не в долгосрочном. Поэтому взаимосвязь между ростом экономики, ростом грамотности и числом лет обучения, обнаруженная Б.Н. Мироновым на длительном интервале, может носить стохастический характер [Истерли, 2006].

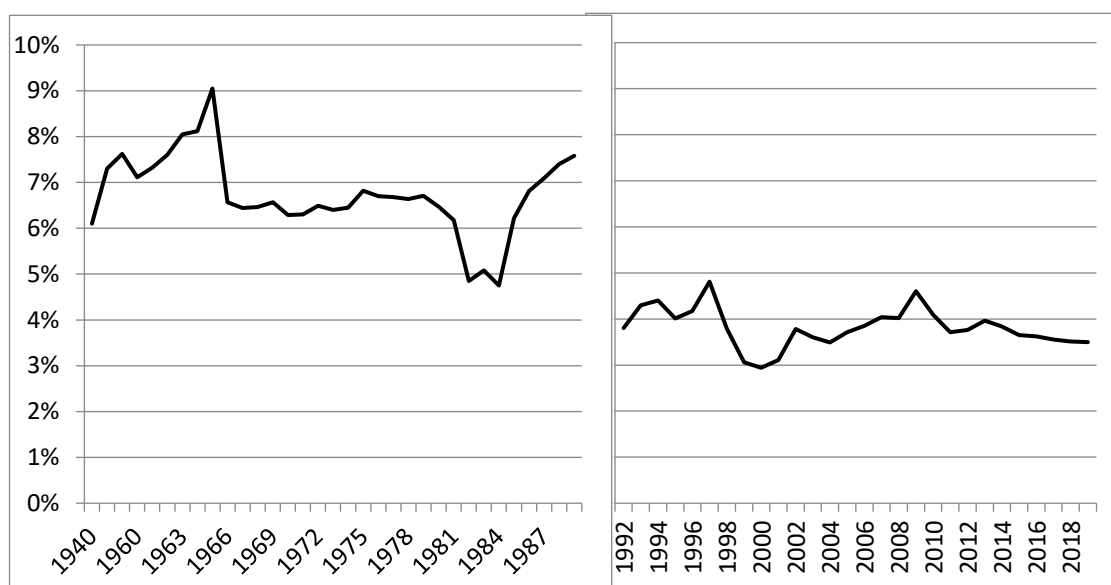


Рис. 2. Расходы государственного бюджета СССР на образование в 1940–1989 гг., % НД; расходы государственного бюджета Российской Федерации на образование в 1992–2019 гг., % ВВП

Составлено по: [Илларионов, 1995; ИСТМАТ: <http://istmat.info>; Росстат: <https://gks.ru/>; Харитонов, Утяшова, 2007; Черемисинов, 2017].

Таблица 1

Темп прироста ВВП на душу населения в СССР в 1946–1991 гг., темп прироста ВВП на душу населения в России в 1992–2019 гг., %

Год	Темп прироста ВВП на душу населения в СССР в 1946–1991 гг., %	Год	Темп прироста ВВП на душу населения в Российской Федерации 1992–2019 гг., %
1946	–10,74 %	1992	–14,61 %
1947	11,12 %	1993	–8,62 %
1948	12,97 %	1994	–12,54 %
1949	9,21 %	1995	–4,12 %
1950	8,32 %	1996	–3,61 %
1951	–1,25 %	1997	1,57 %

Год	Темп прироста ВВП на душу населения в СССР в 1940–1991 гг., %	Год	Темп прироста ВВП на душу населения в Российской Федерации 1992–2019 гг., %
1952	4,66 %	1998	–5,14 %
1953	2,59 %	1999	6,73 %
1954	3,11 %	2000	10,46 %
1955	6,66 %	2001	5,55 %
1956	9,04 %	2002	5,18 %
1957	1,52 %	2003	7,79 %
1958	6,95 %	2004	7,63 %
1959	–1,66 %	2005	6,81 %
1960	8,84 %	2006	8,55 %
1961	5,12 %	2007	8,69 %
1962	2,23 %	2008	5,25 %
1963	–2,62 %	2009	–7,83 %
1964	12,68 %	2010	4,45 %
1965	5,58 %	2011	4,22 %
1966	4,85 %	2012	3,85 %
1967	4,48 %	2013	1,54 %
1968	5,98 %	2014	–1,05 %
1969	1,55 %	2015	–2,18 %
1970	7,85 %	2016	0,01 %
1971	2,75 %	2017	1,71 %
1972	0,62 %	2018	2,54 %
1973	8,51 %	2019	1,41 %
1974	2,98 %		
1975	0,36 %		
1976	4,78 %		
1977	2,46 %		
1978	2,63 %		
1979	–0,34 %		
1980	0,28 %		
1981	1,05 %		
1982	2,59 %		
1983	3,28 %		
1984	1,27 %		
1985	0,93 %		
1986	4,15 %		
1987	1,35 %		
1988	2,22 %		
1989	1,89 %		
1990	–2,20 %		
1991	–7,36 %		

Составлено по: [Всемирный банк: <https://data.worldbank.org/>; Росстат: <https://gks.ru/>; Maddison Project Database (MPD) 2020: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en>].

Из рис. 2 видно, что в условиях директивно-плановой экономики СССР государственные расходы на образование были внушительны и в среднем составляли 6,73 % НД в 1940–1989 гг.: минимум в 1984 г. — 4,75 %, максимум в 1965 г. — 9,05 %. В период с 1950 по 1965 г. государственные расходы на образование в СССР достигали своего наибольшего среднего значения — 7,8 % НД. Темпы прироста ВВП на душу населения

в СССР в этот период также достигли максимального среднего значения в 4,5 % (средний темп прироста ВВП на душу населения в СССР на всем временном интервале с 1946 по 1991 г. был равен 3,3 % (см. таблицу 1)). Расходы на образование в современной России, на первый взгляд, существенно меньше, чем в СССР: в среднем они составили с 1992 по 2019 г. 3,81 % ВВП, и темп прироста ВВП на душу населения в 1992–2019 гг. в среднем равнялся 1,2 % — намного скромнее, чем темпы роста советской экономики (см. табл. 2). Данные расчеты можно интерпретировать двояко: 1) стремительный рост экономики способствует росту расходов на образование, а спад экономики «сжимает» образовательные расходы, или 2) значительные ассигнования на образование повышают уровень человеческого капитала, стимулируя рост экономики, снижение расходов на образование негативно влияет на экономический рост. Иными словами, взаимосвязь экономического роста и социальных инвестиций в СССР и Российской Федерации действительно может быть описана как диалектическая.

Таблица 2

Расходы государственного бюджета СССР на образование в 1980 г., 1985–1989 гг., % НД и % ВВП

Год	Расходы государственного бюджета СССР на образование		Разность (% НД — % ВВП)
	% НД	% ВВП	
1980	6,47 %	4,83 %	1,64 %
1985	6,22 %	4,63 %	1,59 %
1986	6,81 %	5,01 %	1,80 %
1987	7,09 %	5,15 %	1,94 %
1988	7,40 %	5,33 %	2,07 %
1989	7,58 %	5,31 %	2,27 %

Составлено по: [Илларионов, 1995; ИСТМАТ: <http://istmat.info>; Черемисинов, 2017].

С другой стороны, в данном случае обнаруживается проблема сопоставимости макроэкономических индикаторов: НД меньше ВВП на величину потребления основного капитала, поэтому удельный вес расходов на образование в СССР от национального дохода представляется столь значимым. Данные табл. 2 подтверждают, что удельный вес расходов на образование от НД был выше, чем от ВВП в СССР в 1980 г., 1985–1989 гг. в среднем на 1,89 %. Если экстраполировать данное значение на весь интервал с 1940 по 1989 г., округлив разницу до 2 %, то средние расходы на образование в СССР в 1940–1989 гг. составят 4,73 % ВВП, и полученный результат все равно будет превосходить среднее значение для РФ — 3,81 % ВВП в 1992–2019 гг.

В рамках данной научной работы на основе имеющихся статистических показателей стоит предположить, что в СССР и современной России состояние национальной экономики определяло функционирование системы образования. Согласно концепции «госпредпринимательства» Г.А. Черемисинова, в России в течение уже более 150 лет функционирует модель экономики, в которой государство выступает в качестве главного регулятора экономической деятельности — создателя институциональной среды и правил игры, активного хозяйствующего субъекта, а также основного «спонсора» социальной сферы, в том числе и отрасли образования, что также можно интерпретировать как сохранение монополии на оказание образовательных услуг. Чем активнее государственный аппарат вторгается в течение социально-экономических воспроизводственных процессов, тем весомее его роль в поддержании макроэкономической сбалансированности

и тем слабее функции рыночной самонастройки различных отраслей народного хозяйства [Черемисинов, 2007]. В период бурного роста советской экономики государственные расходы на образование также росли, поскольку сама отрасль образования была целиком зависима от государства. В конце 1980-х — начале 1990-х годов со сменой директивно-плановой модели экономики на либерально-рыночную, которая совпала с тяжелым экономическим кризисом, а, возможно, данная смена модели и стала причиной кризиса, государственные расходы на образование в России ввиду тяжелой экономической ситуации снижались, оставаясь на низком уровне до начала восстановления российской экономики в 2000-х годах. Однако вследствие того, что в новейшей истории России отечественная хозяйственная система росла очень медленно, — со средним темпом прироста подушевого ВВП 1,2 % в год, — расходы на образование также оставались на низком уровне по сравнению с их величиной в СССР. Поэтому, в определенном смысле, низкий уровень государственных расходов на образование — это косвенный признак низкой эффективности реализуемой в России модели экономики.

Таким образом, исследование динамики государственных расходов на образование и экономического роста в СССР и Российской Федерации по имеющимся данным позволяет предположить о наличии между ними детерминированной взаимной связи. В 1940(6)–2019 гг. объем выделяемых расходов на образование зависел от типа экономической модели и состояния народного хозяйства. В период бурного роста и развития советской директивно-плановой экономики уровень образовательных расходов был высок. В период смены и формирования новой рыночной экономической модели в Российской Федерации, когда темпы роста российской экономики резко снизились, государственное финансирование системы образования также резко сократилось. Тем не менее простая линейная связь между ростом экономики и финансированием системы образования, обнаруженная в ходе данного исследования, может носить частный страновой характер и не быть единственно возможной на более длительных временных интервалах. Учитывая тезис о диалектичности взаимосвязи между образованием и экономикой, можно допустить, что государственная поддержка системы образования, за счет которой формируется человеческий капитал, в определенные периоды истории России положительно сказывалась на экономическом росте и развитии страны. При этом сокращение государственных образовательных расходов не только свидетельствует о негативной экономической конъюнктуре, но может негативно сказаться на экономическом развитии страны в будущем.

Список литературы

1. *Атлер Дж., Богарт Д., Бродберри Ст. и др.* Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени: в 2 т. Т. 1: 1700–1870. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014.
2. Всемирный банк. URL: <https://data.worldbank.org> (дата обращения 05.02.2021).
3. *Гэлбрейт Дж. К.* Общество изобилия. М.: Олимпия-Бизнес, 2018.
4. *Илларионов А. Н.* Попытки проведения политики финансовой стабилизации // Вопросы экономики. 1995. № 7. С. 4–37.
5. *Истерли У.* В поисках роста: приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006.
6. Исторические материалы. ИСТМАТ. URL: <http://istmat.info/> (дата обращения 15.01.2021).
7. *Лаврова Т. А.* Образование как фактор экономического роста // Петербург: экономика и образование в XXI в.: научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2014 год. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. С. 244–248.
8. *Мионов Б. Н.* Экономический рост и образование в России и СССР в XIX — XX веках // Экономика образования. 2012. № 4. С. 119–129.
9. *Нуреев Р. М.* Истоки огосударствления экономики и его последствия // Мир новой экономики. 2017. № 2. С. 93–104.
10. Федеральная служба государственной статистики. Росстат. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.01.2021).

11. Харитонов Д. Я., Утяшова О. В. Финансирование системы образования // Финансы и кредит. 2007. 27(267). С. 51–56.
12. Черемисинов Г. А. Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России: теоретико-методологический аспект // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2007. Т. 1, вып. 1. С. 31–44.
13. Черемисинов Г. А. Столетие мобилизационного развития российской экономики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2017. Т. 17, вып. 4. С. 368–389.
14. Federal Reserve Economic Data. FRED. URL: <https://fred.stlouisfed.org/> (дата обращения 15.01.2021).
15. Maddison Project Database (MPD) 2020. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en> (дата обращения 15.01.2021).

*Марк Михайлович Хайкин,
Арунас Альгевич Лапинскас*

Санкт-Петербургский горный университет,
Российская Федерация, 199106, Санкт-Петербург, Васильевский остров, 21-я линия, д. 2

Экономическое наследие профессора В.Т. Рязанова как основа трансформационного развития политической экономики

Аннотация. Для экономической науки и российского образования уход профессора В.Т. Рязанова является невосполнимой потерей. В.Т. Рязанов оставил огромное экономическое наследие не только для ныне работающих ученых-экономистов, но и для последующих поколений. Актуальность его научных трудов распространяется не только на российскую экономическую науку, но и на все постсоветское пространство и за его пределы. Поставленные Виктором Тимофеевичем экономические проблемы констатируют существующие в экономической системе противоречия и необходимость поиска механизмов их смягчения и преодоления. В работах профессора В.Т. Рязанова видится основание для дальнейших экономических исследований, в том числе прорывных — способных научным образом обосновать способы решения хозяйственных проблем, возникающих в мировой и национальной экономике.

Ключевые слова: политическая экономия, экономическое наследие, Виктор Тимофеевич Рязанов

*Mark M. Khaykin,
Arunas A. Lapinskas*

St Petersburg Mining University, Vasilievsky Island, 21 liniya, 2,
St Petersburg, 199106, Russian Federation

The Economic Legacy of Professor V.T. Ryazanov as the Basis For the Transformational Development of Political Economy

Abstract. For economic science and Russian education, the departure of Professor V. T. Ryazanov is an irreparable loss. V. T. Ryazanov left a huge economic legacy not only for the current working scientists-economists, but also for subsequent generations. The relevance of his scientific works extends not only to the Russian economic science, but also to the entire post-Soviet space and beyond. The economic problems posed by Viktor Timofeevich state the contradictions existing in the economic system and the need to find mechanisms to mitigate and overcome them. In the works of Professor V. T. Ryazanov, we see the basis for further economic research, including breakthrough research that can scientifically justify ways to solve economic problems that arise in the world and national economy.

Keywords: political economy, the economic legacy, Victor T. Ryazanov.

Есть незаменимые ученые [5]

В минувшем г. не стало Виктора Тимофеевича Рязанова. Не стало так внезапно и неожиданно, что мы с трудом осознаем этот печальный факт. Виктор Тимофеевич работал до последнего дня, все силы отдавая экономической науке и своей кафедре, которой руководил много лет. В диссертационном совете по специальности 08.00.01 — Экономическая теория, председателем которого был Виктор Тимофеевич Рязанов, защитили кандидатские и докторские диссертации многие соискатели, активно работающие в образовании и науке в Санкт-Петербурге и далеко за его пределами.

Исследовательский талант профессора В. Т. Рязанова был уникален. С точки зрения значения полученных им научных результатов для экономической теории и хозяйственной практики Виктор Тимофеевич Рязанов был первым из первых ученых-исследователей современной политической экономики в нашей стране и на всем постсоветском

пространстве. Какие бы вопросы экономической теории Виктор Тимофеевич ни представлял для обсуждения — в статьях, книгах, выступлениях, — для нас итоги обсуждений были «путеводной звездой» в осмыслении социально-экономических явлений и процессов, в определении своего места в их изучении, направлений дальнейшей научной работы.

Суждения и оценки в области экономической действительности существующих современных социально-экономических проблем, которые формулировал Виктор Тимофеевич, были настолько точны, обоснованы и достоверны, что их очевидность в научном сообществе никогда не вызвала сомнений и не являлась поводом какой-либо критики. С другой стороны, они всегда были основанием для серьезных научных дискуссий, обсуждений, для формирования актуальных направлений исследовательской работы.

Выдающийся ученый профессор В.Т. Рязанов неповторимо владел широким инструментарием методологии политической экономии, что давало возможность четко определять глубинные проблемы и противоречия в функционировании и развитии национальной экономической системы, устанавливать их причины, оценивать способы их решения. Опираясь на факты и закономерности развития экономических процессов, логические построения в трудах В.Т. Рязанова имели исключительно научные основания. В полученных им научных результатах всегда исключалась какая-либо личностно-эмоциональная позиция автора, а бесспорная научная новизна никогда не представлялась в качестве средства политической деятельности. Работы и выступления Виктора Тимофеевича всегда обладали объективностью, независимостью от политики и моды. Мода — это мгновение, современность — эпоха: научное наследие почетного профессора Санкт-Петербургского государственного университета Виктора Тимофеевича Рязанова огромно, оно останется современным на долгие-долгие годы.

Как известный ученый-исследователь, профессор Рязанов В. Т. был незаменим. Виктор Тимофеевич Рязанов в нашей памяти навсегда останется незаменимым.

Проблемы и судьбы экономической науки в трудах В. Т. Рязанова

Трудно переоценить экономическое наследие профессора В. Т. Рязанова. Невозможно и дать обстоятельную оценку этого наследия — и не в связи с тем, что объемы данной статьи весьма скромные. Многие положения, сформулированные Виктором Тимофеевичем, являются основой для многих направлений экономических исследований. Требуются годы, десятилетия, которые будут свидетельствовать о развитии экономической науки и о конкретных трансформационных процессах в хозяйственной практике. И только тогда появится возможность соотнести высказанные суждения ученого с фактами, экономическими реалиями.

С распадом СССР и переходом ее бывших республик к рыночным отношениям экономическая теория на всем постсоветском пространстве обрела плюрализм концепций и школ и, по сути, стала диверсифицироваться по разным направлениям. Она «ушла от единства мнений и подходов», и возникало все больше альтернатив — как по содержанию, так и по структуре. Однако, если уйти от детального описания множества экономических направлений и методологических подходов, в обобщенном виде на сегодняшний день существуют два альтернативных направления экономической теории — марксизм и маржинализм. Если философия марксизма основана главным образом на диалектике Г. Гегеля и в какой-то степени И. Канта, но при этом не исключает математический инструментарий в экономическом анализе, то маржинализм использует исключительно количественные методы оценок, которые не способны «чувствовать ни цвет, ни запах, ни настроение». В высшей же школе с начала последнего десятилетия прошлого века практически на всем постсоветском пространстве изучается исключительно маржинализм.

Более того, в высшей школе России по ряду неэкономических направлений учебная дисциплина «экономическая теория» ушла за рамки базовой части образовательного стандарта, ее «успешно» заменила конкретная экономика отрасли. При этом сохранившаяся по настоящее время идеология рыночного фундаментализма и по сей день занимает достаточно сильные позиции. И это несмотря на то что в реальной экономике большинства стран мира, и даже в США, свободный рынок явно «терпит фиаско», а экономические методы и инструменты все больше регулируют все более несвободные рынки и даже внерыночные экономические пространства. Все это в полной мере согласуется с концепцией устойчивого развития, как известно, сформированной и развивающейся далеко не только на основе рыночных реалий в экономике.

Практически всю свою профессиональную научную и образовательную деятельность Виктор Тимофеевич посвятил политической экономии и экономической науке в целом. В его трудах отражены проблемы и судьбы как мирового хозяйства, так и экономики России. При этом в исследованиях В. Т. Рязанова всегда четко присутствует диалектическая взаимосвязь между экономической теорией и хозяйственной практикой. Если экономическая теория в какой-то момент не способна объяснить существующие в экономической системе явления и процессы, закономерности и тенденции развития хозяйственной жизни, то она должна подвергаться критическому анализу, переосмыслению каких-либо положений, умозаключений, причинно-следственных связей. Об этом В. Т. Рязанов всегда напоминал своим слушателям и неоднократно писал в научных работах.

Профессор В. Т. Рязанов критически оценивал и отмечал факт переименования большинства кафедр политической экономии высших учебных заведений в угоду времени, глубоко осознавая всю сущностную полноту прежнего названия — «политическая экономия». Он исчерпывающим образом обосновал положение о том, что современный капитализм в национальной экономике «нереальный», является аномалией и свидетельствует о глубоком системном кризисе экономического строя [1]. Это является как следствием господства глобального капитала в мире и в России, так и особенностями функционирования национальной социально-экономической системы.

Во многих своих работах В. Т. Рязанов показывал бесперспективность рентно-сырьевой модели российской экономики. В настоящее время уже очевидно, что она исчерпала свои возможности. В то же время влияние геополитических, внутренних институциональных факторов препятствует переходу на инновационную траекторию развития экономики России [2].

Публикации Виктора Тимофеевича Рязанова последних лет содержат обстоятельную характеристику глобального капитализма и иррациональных форм его проявления в экономике России. Современный капитализм — это финансово-кратический капитализм с присущими ему уродливыми формами финансиализации. Финансы становятся средством расширения сфер своего распространения и накопления финансового капитала вне функционирования реального сектора. Таким образом, сложилась парадоксальная ситуация, при которой финансовые потоки функционируют сами по себе, а производства в реальном секторе — сами по себе [3].

Современная экономика — это смешанная экономика: она и рыночная, и нерыночная одновременно. Поэтому исследование в рамках маржинализма только функциональных связей и зависимостей между значениями рыночных показателей не способно выявить сущностную природу социально-экономических явлений и процессов и недостаточно для формирования современного экономического мировоззрения обучающегося. Без диалектики Гегеля невозможно вскрыть сущностную сторону сложных социально-экономических феноменов и процессов. Представляется, что именно в этой связи и учитывая существующие современные экономические реалии, профессор В. Т. Рязанов был

убежден в том, что в настоящее время для формирования новой экономической теории, адекватной существующему этапу развития экономики и социума, нужен неомарксистский синтез, переложенный на существующие и развивающиеся экономические направления и школы [4].

Развитие экономических систем в условиях современных реалий подвержено влиянию многих внутренних и внешних факторов, воздействие которых системным образом меняет содержание и характер функционирования экономики. В последние два десятилетия все чаще эти факторы называют «системными вызовами». В связи с этим стоит особо отметить три момента. Во-первых, любая экономика функционирует как система. Поэтому изменения на уровне функционирующих ее элементов всегда системным образом меняют работу данной системы. Во-вторых, если исследовать многовековой и даже тысячелетний исторический пласт развития хозяйственной жизни общества, становится очевидным, что в долгосрочном интервале любая экономика является трансформационной. Причем трансформации носят системный характер — по мере развития производительных сил и производственных отношений, в том числе технологических укладов, роль которых в современной экономике изучается особенно пристально многими исследователями. В соответствии с общепризнанным определением под технологическим укладом понимается совокупность взаимосвязанных производств, которые развиваются синхронно и имеют единый технический уровень. Таким образом, речь идет о совершенствовании факторов производства в результате развития науки и техники, но не об экономике в целом, которая в результате трансформируется. В-третьих, наступление каждого последующего технологического уклада в экономике непосредственно ведет к изменению ее производительных сил. Это, в свою очередь, не может тем или иным образом не трансформировать экономику, не меняя содержание и характер функционирования экономической системы.

Современное преподавание и изучение экономической теории в высшей школе должно развиваться на основе соблюдения ряда принципов: сохранение экономической теории (политической экономии) как обязательной учебной дисциплины для всех направлений подготовки; систематическое качественное повышение квалификации преподавателя по утвержденному графику с отрывом от основной работы; преобладание занятий развивающего характера над информативными занятиями; переход на обзорные лекции проблемного характера с учетом самостоятельной работы обучающихся; в структуре учебной нагрузки увеличение удельного веса «круглых столов» с обсуждением проблем и противоречий современной смешанной экономики; подготовка обучающимися актуальных самостоятельных тематических работ с последующим их обсуждением в учебной аудитории.

Экономическое мышление и будущее политической экономии

Важнейшими чертами социума являются содержание и особенности имеющего место в нем экономического мышления. Познание экономической действительности, сложившихся экономических отношений, осознание своего места в них, освоение норм рационального хозяйствования и поведения, прогнозирование хозяйственных событий, выработка соответствующих образов целесообразной деятельности и т. п. необходимы и многозначны с позиции триединого подхода к развитию экономики — власти, бизнеса, общества. Экономическое мышление «растворяется» в государственных управленческих учреждениях, предпринимательских структурах, среди населения. На обыденном уровне характер экономического мышления формирует экономическую культуру индивида, коллектива, социальной группы. В рамках частного сектора экономики экономическое мышление выступает надстроечной частью предпринимательской деятельности,

выражается в экономической культуре собственников, руководителей, персонала бизнес-структур. На уровне же государства оно является определяющим в выработке экономической политики, государственного регулирования экономики.

Развитие экономического мышления может быть обыденное и научное. На обыденном, житейском уровне меняется экономическая культура населения вне его специальных знаний в области хозяйственной жизни. На научном же уровне специалисты все больше используют разные области экономико-управленческих знаний для получения новых знаний. В экономической науке междисциплинарные связи носят все более ярко выраженный характер. Чем комплекснее исследуемая экономическая проблема, тем больше отраслевых и функциональных областей экономики она в себе заключает. Именно пересечение разных экономик есть условие производства новых знаний. Подтверждением этому заключению могут служить примеры научных разработок по экономике от лауреатов нобелевской премии до «рядовых» научно-исследовательских работ: чем крупнее для экономической науки результаты, тем более отчетливо прослеживается междисциплинарный подход в процессе проведения научных исследований. Именно этот подход невозможно игнорировать в нормативном и позитивном экономическом анализе «с высоты полета» оценки характера научных результатов в современной экономике.

Экономическое мышление создает условия и основу для познания и учета экономических законов, недопущения их игнорирования в принятии решений. Особенно это важно, когда принимаемые решения концептуальные, стратегические, системного характера. Развитие экономического мышления на уровне власти создает условия и основу для познания и учета экономических законов, недопущения их игнорирования в принятии государственных решений. Так, например, в соответствии с марксистской школой действуют закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, экономический закон опережения производства средств производства над производством предметов потребления и др. В рамках классической школы экономической теории имеют место экономические законы убывающей предельной производительности, предельных издержек и др. Важно отметить, что результаты экономических исследований уже XXI в. свидетельствуют о том, что в эпоху использования современных цифровых технологий не действуют такие важнейшие экономические законы, как закон стоимости, закон предельных издержек, закон убывающей предельной производительности и некоторые другие. Экономическая теория находится на перепутье [4]. Она не в полной мере способна объяснить все стороны хозяйственной жизни. И именно поэтому, как отмечал В. Т. Рязанов, именно сейчас особенно актуальны научные работы с попытками сделать прорыв в экономическом мышлении и коренной ломке сложившихся стереотипов в самосознании ученых-исследователей.

В рамках проводимой экономической политики игнорирование экономических законов развития общества «оборотной стороной медали» сказывается на состоянии национального хозяйства как всей страны, так и регионов. А состояние российской экономики оставляет желать лучшего. В. Т. Рязанов отмечал, что главной существующей ее проблемой является низкий внутренний спрос. На фоне действия внешних причин этого состояния (повышение зависимости экономики России от мирового хозяйства, мирового экономического кризиса, экономических санкций со стороны США и западных стран, изменение мировых цен на ресурсы, вступление России в ВТО, геополитическими рисками в связи с событиями на Украине, Ближнем Востоке и др.) основными причинами выступают внутренние. К внутренним причинам можно отнести: исчерпание возможностей экспортно-сырьевой модели и экстенсивных источников экономического роста — труда и капитала; глобальные ошибки денежно-кредитной политики государственных финан-

совых институтов (в частности, допущенные ошибки в проводимой политике Банка России, которая направлена на финансовую стабилизацию и борьбу с инфляцией, но в ущерб целям национального экономического развития и долгосрочного роста); чрезмерная открытость экономики, допускающая вывоз огромных сумм капитала за границу; ослабленные защитные механизмы от внешних шоков и др. Все это способствовало кризисному состоянию экономики. На нее указывают многие факты: существенное отставание от многих стран мира по уровню производительности труда в промышленности; высокая затратность, ресурсоемкость промышленного производства; общее технологическое отставание от ведущих промышленно развитых стран (за исключением отдельных отраслей промышленности); высокий физический и моральный износ основных производственных фондов, достигший в ряде отраслей промышленности критического уровня (при этом их обновление далеко не всегда осуществляется на инновационной основе — на базе современных информационных технологий и электроники); «утечка мозгов»; вывоз капитала (что существенно снижает общий инвестиционный потенциал национальной экономики); неравномерность экономического развития регионов; снижение доходов населения; перекредитование потребителей.

Исследование социально-экономических процессов в ретроспективе с учетом системных изменений в экономике, использование междисциплинарного подхода есть необходимые условия трансформационного развития политической экономии в диалектической взаимосвязи с хозяйственной практикой.

Список литературы

1. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствия для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
2. *Рязанов В. Т.* Экономика рентных отношений в современной России // Христианские чтения. № 4. 2011. С. 149–176.
3. *Рязанов В. Т.* Социализация финансов и ее роль в неоиндустриальном развитии России // Экономическое возрождение России. 2016. № 2 (48). С. 45–50.
4. *Рязанов В. Т.* Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетейя, 2019.
5. *Хайкин М. М.* Есть незаменимые ученые // Проблемы современной экономики. Памяти Виктора Тимофеевича Рязанова. 2020. № 2 (74). С. 88.

Fields of Collapse: A Field Interpretation of the 2008 Recession

Abstract. The Great Recession of 2008 is often seen as resulting from the confluence of 1) the collapse of a housing bubble, 2) exposure to debt (by households and some financial institutions), and 3) a set of important financial acting with too little oversight (shadow banking). In this paper I argue that this economic collapse was set up and facilitated not only by “institutions,” but by a particular set of *field norms* that shaped how those institutions were interpreted and used, and that linked different institutions to set up a contagion effect. Thanks to these field norms that permeated different institutional domains, the Great Recession was a perfect storm—an alignment of different economic institutions for cascading collapse.

Keywords: 2008 Recession; fields, moral hazard; institutional collapse.

Systemic collapse (cf. Centeno et al 2015; <https://risk.princeton.edu>) is an increasingly relevant topic of study, given growing real concerns over the effects and costs of climate change, the “sudden” fragility of democratic institutions (given the rise in right-wing populism and leaders who ignore norms of democratic governance), the challenges and costs of the COVID-19 pandemic, and the recurrence of a global economic catastrophe in 2008. The economic and political costs were clearly great, and whether lessons were learned remains questionable. What *is* clear is that analyses and narratives have not adequately explored important dimensions to this collapse event: 1) linking the Great Recession into a broader field of systemic collapses with which it might share some similarities, and 2) diving beneath superficial dynamics to see whether there were more fundamental economic forces at work that help us better understand what happened and why. In this paper I begin (and only begin) to do both, and I do so by turning away from usual mainstream economics and even political economy, and employ concepts from economic sociology, in particular field theory (Fligstein 1990).

The usual story is that the rapid deflation of the housing bubble (primarily involving American real estate but also embedded in European economies and even into East Asia) exposed large financial institutions and households to large debt that they could no longer service. This is not incorrect, but this was more a consequence than a cause. Under the surface, so the story goes, were a set of institutions that facilitated the bubble and left these financial organizations dangerously exposed to debt. Policy failures (e.g. the refusal of the US government to bail out Bear Sterns) only compounded the problem. While market triggers and financial institutions were important parts of this story, they are not the entire story, and focusing on markets and institutions alone—without digging deeper into *why* these markets and institutions “behaved” as they did—misses important lessons about causation in such cases of systemic collapse. The issue is not simply that institutions created the Great Recession, because institutions do not offer only one set of predominant incentives. Also important is how actors collectively interpret parameters (opportunities and limits) of institutions. In particular, we must explore more how *various* institutions and actors are linked and affect each other, before and during the moment of duress. In other words, an event of this type requires a more holistic analysis.

I suggest that a holistic analysis reveals *fields and field effects* at work, if we think of fields as a sense of common interpretations, goals, and rules for a particular community of actors (cf. Martin 2011). To explore what might have happened at this deeper level of economic organization and practice, I draw on data and insights from the US government (FCIC 2011), with additional data and analysis from Gorton (2010) and Fligstein and Habinek (2014), as well as my own close following of events as they unfolded via professional media analysis (National Public Radio and the BBC in particular).

Deregulation of the financial sector, especially in the United States but also in Great Britain, provided one foundation for financial practices and instruments that would lead to the Great Recession. In particular, the relaxation of economic oversight allowed the possibility of riskier financial behavior by a multitude of different actors, but especially those in investment banks and similar “shadow” financial institutions—“shadow” because they were outside usual procedures of transparency and oversight, such as those linked to FDIC in the United States (i.e. imposed conservatism and transparency in exchange for coverage by government deposit insurance). Traditional commercial banks were subject to state oversight of balance sheets to qualify for FDIC insurance; this was to guarantee that the government would not have to bail out any banks because of malfeasance. In contrast, investment banks did not provide transparency of their balance sheets to the state, thus giving up the chance for FDIC coverage. This created greater risks of overexposure and crisis should finances dry up—but it also provided greater leeway for financial strategies and risk-taking. These “shadow banks” ended up creating many of the problems and risks that led to the 2008 crisis (FCIC 2011).

We can also add various pressures from global investors with possibly trillions of dollars of capital in search of quick, non-trivial returns; and the rising spirit of global neoliberalism, in which markets were presumed to be the optimal basis for economic activity and states were to support such market structures and behavior (Hass 2020). Deregulation and the turn away from state-run pensions towards private retirement portfolios, especially in the USA and UK but increasingly in Europe and post-socialist Russia, meant a growing quantity of capital needing safe and non-trivial profit. American Treasury bonds were safe but had lower returns from the 1990s onward; and global financial liberalization allowed greater investment across countries. Longer-term investment in industry or tech was possible, although the deflation of the dot-com bubble discouraged some investment in the overall tech sector (although there was still plenty of capital for more established companies), and investment in industry meant a longer wait (and perhaps greater risk) for seeing eventual profit. Real estate, it turned out, was not only a source of investment—Americans and Britons, for example, could afford to spend more money on mortgages and the like—and real estate allowed for quick turnaround on investment (selling mortgages to consumers, and then selling those mortgages to other investors).

These growing structural, policy, and institutions trends, really beginning in the late 1970s and accelerating thereafter, provided *opportunity* but not entirely *concrete direction or trajectory* for emerging financial practices. While weak regulation in the past had facilitated bubbles and economic shocks (especially the Great Depression), the reasons for bubbles and ensuing meltdowns were not always quite the same. Instead, actors in economic and political fields shaped understandings and rules of practice (what Pierre Bourdieu calls *doxa*) that provided templates for desirable and legitimate collective practices. In the late 1980s, a new norm for economic (especially financial) fields began to emerge in the United States and then spread, especially in Britain: what Neil Fligstein (2001) calls a “shareholder conception of control.” Briefly put, in this new field norm, the corporation (or other economic entity) was a bundle of assets whose constant short-term value was to be optimized or maximized. This meant that short-term strategies that raised asset values were legitimated: this included downsizing (including of middle managers), outsourcing, and restructuring M-form companies into a holding company and independent daughter firms. This stood in contrast to earlier conceptions of control (field norms), in which maximizing production, maximizing sales (through avoiding competition), or maximizing the bottom line of income and expenditures were the orienting norms of economic and financial practices (cf. Fligstein 1990). It is as if the organization itself was gradually replaced at the center of field norms and perceptions with money and profit only, regardless of how financial flows were embedded organizationally.

The upshot of this transformation was that assets—technology, human capital, land, and so on—were abstracted into quanta of potential money that could be manipulated to maximize

not only the flow of money, but also (and especially) profit from increasing the rate of monetary exchange (buying and selling assets). On the surface, this sounds like speculation, and to an extent it is, only embedded in new field rules (the shareholder conception of control) and neo-liberal politics that deflected “speculation” as the basic workings of a global market.

How did this shift in field logics matter? First, it reformulated the limits of “moral hazard” by making behavior earlier seen as risky (and maybe classical moral hazards) to be normal, legitimate behavior because the end result was rising quantity and speed of profit. One correlation to the new shareholder conception of control was a “bonus culture” that had come to dominate financial centers by the 2000s. Part of the shareholder conception of control was that corporate managers’ remuneration had to be in the form of short-term bonuses as a means to avoid other moral hazards: if a sizable part of a manager’s income was linked to short-term performance, then the manager would maximize short-term asset value (e.g. share price) for shareholders. What began as a way to get managers to maximize shareholders’ assets became a norm of corporate life: short-term bonuses from short-term financial tactics. Of course, this raises the question of how one measures performances that shape bonuses—and the ready answer was increasing investments and positive returns, i.e. increasing the speed and returns of capital flows. Deregulation had made this possible; the shareholder conception of control provided strategies and legitimation for bonus culture. Combined with the pressures of increasing global capital in search of positive returns and real estate markets with the potential for growth, the stage was set for potential bubbles in real estate and the financial institutions investing in real estate markets. (As an example of where this would lead, bonuses for Wall Street executives involved in real estate investment 2006 was almost \$24 billion, in addition to salaries [Nocera 2009].)

Another practice that would contribute to the Great Recession, and that was engendered by these new field rules privileging short-term asset value, was the creation of new financial instruments to speed up the movement of financial investments—which meant the capacity to sell more mortgages (to consumers or other investors) and, in so doing, to increase commissions and bonuses (based on the number of transactions and amount of money involved). This created new moral hazards operating through these new instruments, especially mortgage-backed securities (MBS) and collateralized debt obligations (CDO). An MBS is a security, like stocks and bonds, and is backed by a set of mortgages grouped together. Income from mortgage payments in that group are then passed out as payments to investors from the MBS. A CDO is similar, only it can involve more than mortgages. Through more creative and opportunistic use of MBSs and CDOs, shadow banks could bring in more capital that they recycled for more investments (mortgages). While MBSs and CDOs were used before the 2000s housing bubble, the twist was that subprime mortgages were now used in MBSs and CDOs, basing global investment securities on a house of cards. MBSs and CDOs were also repackaged and resold, so that yet more money—and more fees and bonuses—circulated through shadow banks to unknown destinations. This would create great uncertainty, as it was not always clear where toxic assets were amidst healthier assets all bundled together and sold and resold in various financial markets. A final financial tool involved in the Great Recession was the credit-default swap (CDS), a form of financial insurance.

Yet another moral hazard related to ratings agencies, whose jobs were to signal investment risk and alert investors for making good decisions. The increasing use of subprime loans in MBSs and CDOs should have set off alarms among ratings agencies. However, like other financial actors, rating agencies were also caught in new rules of maximizing profit and assuming away risk. One problem was that ratings agencies made money off of shadow banks’ investments; giving a bad but rating might mean the shadow bank would use another rating agency. Related to this was yet another moral hazard, “predatory lending,” when lenders trick lesser informed consumers about risks and other possible outcomes involved in an investment.

Ameriquest and Countrywide were among the more egregious sinners in this regard. One incentive to growing predatory lending was the need for selling more mortgage to buyers who otherwise might not have sufficient financial stability to pay off mortgage debt in the long-term (Fligstein and Roehrkasse 2015). Countrywide would sell low-interest mortgages to clients who might not be able to afford a mortgage over the medium to long term. Mortgage contracts were complex, so that the buyer could not comprehend all the details—yet part of these mortgage deals was that the interest rate for the subprime buyer would suddenly go up to the market rate after a few years.

Finally, the new field rules provided yet another force behind the housing bubble and Great Recession, only this at the organizational level. According to Goldstein and Fligstein (2017), organizational structures and financial fields augmented moral hazards and the growing culture of risky financial behavior for the sake of quick profits, as well as reduced oversight. As Goldstein and Fligstein note, shadow institutions that issued risky securities also held on to far too many of them; when they were strapped for capital, these assets had too little value to help the likes of Bear Stearns or Lehman Brothers survive. In other words, these shadow banks set up themselves to fail, and in so doing set up the global economy to fail—but how? According to Goldstein and Fligstein, these shadow institutions constituted a *production market*, in that these various securities were produced like cars—by organizations of skilled employees. While the mortgage sector was fragmented in the 1990s, afterward there was increasing reintegration of various mortgage activities into vertically organized companies, much as industrial production was organized in the early and middle twentieth century. Deregulation and shadow banking allowed such reintegration without oversight for risks. Shadow bank managers also perceived the possibility to increase profit for their firms, and thus for themselves (through bonuses and commission), if they operated in *all major aspects* of the mortgage sector: originating, issuing, and underwriting. As the number of mortgages sold grew, they would reap growing rewards from all these areas at once—and so deregulation and the new field rules (shareholder conception of control) encouraged and legitimated nudging the housing and mortgage bubbles upward. This leads to an important point: it was organizational actors, whose strategies were shaped by field rules, who devised strategies for riskier but more profitable financial behavior oriented to real estate and especially subprime consumers. Just because a market and institutions developed in a particular manner does not mean one automatic dominant trajectory (risky mortgages and bubbles). To engage the subprime market on such a scale, and general moral hazards listed earlier, meant that large shadow banks would have to do much of the job themselves—which they did through reintegration of various financial services. One final moral hazard resulting from this reintegration was that, with all mortgage services under one roof, there were fewer incentives (e.g. from competition between autonomous actors) to assess risk objectively and to blow the whistle.

As an aside, Fligstein and Roehrkasse (2015) note that predatory lending—which is in many cases fraud—falsifies Oliver Williamson's (1985) thesis. Vertical integration is supposed to reduce risky, fraudulent practices. Yet these shadow institutions were vertically integrated, which created shared interests between those who were supposed to monitor each other. Integration of issuing and underwriting subprime mortgages created shared incentives to hand out risky mortgages in a fraudulent manner. Integration increased risk and fraud, rather than reducing opportunism with guile.

My goal in this paper has not been simply to repeat the story of the Great Recession, but rather to frame it in a holistic fashion, as a set of linked processes and practices. This was not *merely* a case of deregulation plus capitalism creating incentives for risky profit-oriented behavior. The latter can take many forms and have many degrees. Rather, how financial actors used new autonomy was driven in part by the growing linkages of financial fields within and across countries; and the spread from the global financial center (Wall Street) outwards of new

field rules and norms that not only facilitated, but also encouraged short-term strategies, oriented to maximizing asset value (over long-term production or other economic measures), and grounded in measuring and rewarding such short-term strategies through bonuses, commissions, and similar modes of remuneration. This suggests that avoiding a repeat of the Great recession will require not merely new laws to rein in some risky behavior (e.g. more financial transparency); it will also require looking carefully at the scope and linkages of financial fields, and especially at field rules that shape how institutions and practices are perceived and used in the first place.

Bibliography

1. Centeno, Miguel A., Manish Nag, Thayer S. Patterson, Andrew Shaver, and A. Jason Windawi. 2015. "The Emergence of Global Systemic Risk." *Annual Review of Sociology* 41: 65–85.
2. Financial Crisis Inquiry Commission of the US Government (FCIC). 2011. *The Financial Crisis Inquiry Report. Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*. Washington, D.C.: Superintendent of Documents.
3. Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.— 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
4. Fligstein, Neil and Jacob Habinek. 2014. "Sucker Punched by the Invisible Hand: The World Financial Markets and the Globalization of the US Mortgage Crisis." *Socio-Economic Review* 12: 1–29.
5. Fligstein, Neil and Alexander Roehrkasse. 2015. "The Causes of Fraud in Financial Crises: Evidence from the Mortgage-Backed Securities Industry." IRLE Working Paper #122-15. Berkeley: Institute for Research on Labor and Unemployment.
6. Goldstein, Adam and Neil Fligstein. 2017. "Financial Markets as Production Markets: The Industrial Roots of the Mortgage Meltdown." *Socio-Economic Review* 15: 483–510.
7. Gorton, Gary. 2010. *Slapped by the Invisible Hand*. New York: Oxford University Press.
8. Hass, Jeffrey K. 2020. *Economic Sociology: An Introduction*. Revised Edition. New York: Routledge.
9. Martin, John. 2011. *The Explanation of Social Action*. New York: Oxford University Press.
10. Nocera, Joe. 2009. "First Let's Fix the Bonuses." *New York Times*, February 20 (https://www.nytimes.com/2009/02/21/business/21nocera.html?_r=1&ref=business, accessed January 23, 2019).

Георгий Александрович Черемисинов

Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н.Г. Чернышевского,
Российская Федерация, 410012, Саратов, Астраханская, 83

Гуннар Мюрдаль о возможности личного выбора ученого-экономиста и необходимости альтернативных экономических теорий

Аннотация. В проведенном исследовании на основе анализа оригинальной концепции Г. Мюрдаля — периодически возникающих кризисов в циклическом развитии экономической мысли — раскрыта объективная обусловленность возникновения и завершения кейнсианского цикла истеклишмента экономической науки. Доказано, что результативность научного творчества зависит от возможности ученого-экономиста самостоятельно формировать и высказывать личное мнение по всему спектру исследуемых проблем и от необходимости свободного выбора направления теоретического дискурса среди объективно обусловленных альтернативных течений экономической мысли. Изложены аргументы в пользу возвращения экономической науке ее прежнего названия политической экономии и явного определения ее ценностных предпосылок.

Ключевые слова: экономическая теория, Гуннар Мюрдаль.

Georgy A. Cheremisinov

Saratov State University, 83, Astrakhanskaya Str., Saratov, 410012,
Russian Federation

Gunnar Myrdal about the possibility of personal choice of a scientist-economist and the need for alternative economic theories

Abstract. The study, based on the analysis of G. Myrdal's original concept — periodically arising crises in the cyclical development of economic thought — reveals the objective conditionality of the emergence and completion of the Keynesian cycle of the establishment of economic science. It is proved that the effectiveness of scientific creativity depends on the ability of a scientist-economist to independently form and express a personal opinion on the entire spectrum of the studied problems and on the need to freely choose the direction of theoretical discourse among objectively determined alternative currents of economic thought. Arguments are presented in favor of returning economic science to its former name of political economy and explicitly defining its value prerequisites.

Keywords: economic theory, Gunnar Myrdal.

Результативность научного творчества зависит от возможности ученого-экономиста самостоятельно формировать и высказывать личное мнение по всему спектру исследуемых проблем и от необходимости свободного выбора направления теоретического дискурса среди объективно обусловленных альтернативных течений экономической мысли. Подтверждением высказанного суждения может быть книга выдающегося шведского экономиста Гуннара Мюрдаля «Against the stream. Critical essays on economics» — «Против течения. Критические очерки экономикс (экономической науки)» [Myrdal, 1973]. Названная публикация была своеобразным «манифестом» — программным обоснованием и защитой теоретико-методологической позиции ее автора посредством фундаментальной аргументированной критики альтернативной концепции стандартной экономической науки — «экономикс».

Подход Г. Мюрдаля был содержательнее, нежели нынешнее использование понятия «мейнстрим», которое характеризует и поддерживает господствующее течение экономической мысли, вуалирует скрывающиеся за ним интересы бенефициариев-теорети-

ков под видом ценностно-нейтральной научной школы. Шведский ученый предпочел понятие «Истеблишмент экономикс», которое при желании допустимо интерпретировать весьма широко: как доминирующую в тот или иной период парадигму экономической мысли, как руководящую верхушку, элиту сообщества экономистов, как корпус ученых — приверженцев преобладающего направления экономической теории. Соответственно, среди экономистов всегда есть аберранты (отклоняющиеся от нормы, сбившиеся с правильного пути), а иногда появляются и откровенные бунтари [Myrdal, 1973, p. 1]. Заявленная дихотомия дала возможность Г. Мюрдалю объяснить личный выбор позиции критика распространенных современных теорий и подходов экономикс, предложить оригинальную концепцию периодически возникающих кризисов в циклическом развитии экономической науки.

Истеблишмент формируют сторонники доминирующего образа экономической мысли; их сочинения признаются престижными. Они обычно цитируют друг друга и крайне редко иных; меньше всего бунтарей-экономистов, осмелившихся подвергнуть радикальному сомнению подходы и теории, которые объединяют экономистов истеблишмента. Они создают вокруг себя изолированное пространство. В своей группе отдельные исследователи пользуются всеобщим авторитетом, а тысячи менее известных их коллег добиваются статуса принадлежности к истеблишменту и лояльно трудятся в его рамках. В экономической теории стремление к конформизму особенно заметно [Myrdal, 1973, p. 1].

Новаторство и оригинальность ценятся, если они имеют дополняющий и корректирующий тип. Допускается наличие некоторых разногласий и споров, которые не касаются структуры устоявшихся подходов и теорий. То, что дает статус в академическом мире и открывает позиции в научно-исследовательских и учебных заведениях нашего ремесла, а также возможности консультировать правительства, организации и бизнес, должно действовать в пределах установленного образца и демонстрировать сообразительность и изобретательность, приукрашивая его. К материальным вознаграждениям следует добавить силу традиции, поскольку корыстные интересы не сильнее интересов, коренящихся в образах мышления и предубеждениях [Myrdal, 1973, p. 2].

Удерживает вместе экономистов истеблишмента и стремится увековечить их доминирование механизм причинно-следственных связей, в том числе интересы и предрасудки — социально, экономически и политически влиятельные в окружающем обществе. Все знания, как и всякое невежество, имеют тенденцию становиться оппортунистическими, если не подвергаются критическому пересмотру. Истеблишмент решительно защищает себя от такой проверки, игнорируя как можно дольше критику извне своей узкой группы [Myrdal, 1973, p. 3]. Создаются предпосылки выгодного, удобного оппортунистического невежества.

В экономической мысли наблюдается тенденция циклического развития. Согласованная ортодоксальность время от времени нарушается. Возникают кризисы, подразумевающие упразднение господствующей парадигмы истеблишмента до появления новой ортодоксии. Кризисы и последующие сдвиги исследовательских подходов в экономической науке, как правило, инициируются изменениями в обществе [Myrdal, 1973, p. 3].

Цикл восхождения и заката кейнсианства Г. Мюрдаль объяснял переменами в экономике и обществе. Литературные проявления неконформизма, воспринятые как кризис в развитии экономической науки, сами были вызваны социально-экономическими и политическими потрясениями. Неблагоприятная экономическая ситуация с высокой и хронической безработицей в Великобритании в 1920–1930-х годах и Великая депрессия в США с начала 1930-х годов обусловили реорганизацию рынка труда и структуры политической власти, усилили влияние рабочих и людей с низкими доходами. Кейнсиан-

ская парадигма стала теоретической рационализацией и оправданием изменившихся политических настроений, отрицанием приверженности экономистов закону Сэя, политики невмешательства в экономику, интересов и предрассудков, преобладавших в обществе [Myrdal, 1973, p. 3–5].

Циклическое развитие экономической науки Г. Мюрдаль изучал и переосмысливал на собственном жизненном опыте, отважно обсуждая серьезные теоретико-методологические проблемы. Ученый рассматривал цикл развития экономики на длительном историческом интервале более глубоко по сравнению с кейнсианской революцией. В конце 1920-х годов критически настроенный шведский экономист, находившийся на «теоретической» стадии своего «личного развития», познакомился с «ветром будущего» — институциональной экономикой Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла. Но смелую кратковременную тенденцию к институциональному подходу пресекла всемирная экономическая депрессия. Столкнувшись с великим бедствием, институционалисты оказались в замешательстве, а экономисты «теоретической» школы, привыкшие рассуждать в терминах упрощенных макромоделей, в потоке кейнсианской революции приспособили свои теоретические модели к потребностям времени, обеспечив победу более широкому научному подходу [Myrdal, 1973, p. 6–7].

Однако молодой Г. Мюрдаль, будучи «теоретическим» экономистом, шел «не в ногу», выбивался «аберрантом» из общего строя истеблишмента, опережая его вместе со своими шведскими коллегами. Авторское суждение о новациях звучало красноречиво: кейнсианская революция была в основном англо-американским событием. В Швеции работы Дж.М. Кейнса воспринимались как интересный и важный вклад в традиционную мысль, но не как революционный прорыв. Наличие теории К. Викселля позволило нам в Швеции немного опередить англосаксонских коллег в представлении новой теории и разработке руководящих принципов экономической политики [Myrdal, 1973, p. 5].

Молодые ученые Стокгольмской школы Г. Мюрдаль, Э. Линдаль, Б. Олин смогли в начале 1930-х годов подвести рациональные теоретические аргументы под новую экономическую политику Швеции. В то время общий интерес скандинавов заключался в остановке дефляции и возобновлении роста цен, создании возможностей для прибыльного бизнеса, увеличения инвестиций и более полной занятости за счет вынужденной девальвации валюты, расширения экспорта, крупномасштабных государственных инвестиций и несбалансированного бюджета. В январе 1933 г., за три года до издания знаменитой «Общей теории» Дж.М. Кейнса, Г. Мюрдаль в приложении к бюджету дал научные обоснования экспансионистской политики в терминах, которые теперь назвали бы кейнсианством. Благодаря эффективной экономической политике Швеции удалось быстро выйти из глубокой депрессии [Myrdal, 1973, p. 7–8].

Теория Дж.М. Кейнса была совсем не «общей», как следовало из названия его книги. Концепция К. Викселля превосходила кейнсианский подход и была более общей теоретической моделью, предполагала понятие монетарного равновесия, в сторону от которого мог быть направлен кумулятивный процесс: на инфляцию или на дефляцию [Myrdal, 1973, p. 17]. В традициях учения К. Викселля сложилась шведская школа «экономического инакомыслия», опережавшая экономикс по срокам постановки, глубине, конкретности и содержательности решения теоретико-методологических проблем.

Начало эры социальных реформ в 1930-е годы в Швеции возродило интерес Г. Мюрдаля к институционализму. Основной тезис нового этапа работы ученого заключался в том, что хорошо спланированные эгалитарные реформы будут превентивными, профилактическими и продуктивными. Прагматичным подтверждением правоты научных предположений Г. Мюрдаля стали сорок лет неуклонно ускоряемых социальных реформ, сопровождавшихся выдающимися экономическими успехами страны [Myrdal, 1973, p. 10].

Выход на передний план вопроса о равенстве в распределении показал, что в анализ надо включать все «неэкономические» факторы — политическую, социальную и экономическую структуру, институты и устои, межличностные отношения. Решая возникшие проблемы, Г. Мюрдаль — пламенный «теоретический» экономист — стал институционалистом, снова оказался в авангарде, отклонился от мейнстрима стандартной науки [Myrdal, 1973, p. 10–11].

Кейнсианская парадигма постепенно превратилась в истеблишмент экономикс во время Второй мировой войны, когда люди привыкли к громадным государственным расходам, не видя, что они оплачивались за счет снижения частного потребления и повышенного налогообложения. В США способ финансирования войны увенчался успехом, преодолев безработицу и депрессию в экономике, перед которыми спасовала некейнсианская или недостаточно кейнсианская политика Нового курса [Myrdal, 1973, p. 19].

После войны изменилось отношение к государственным расходам. Во многих странах ощущалась потребность в огромных тратах инвестиционного типа на восстановление экономики, расширение государственных услуг в социальной сфере, развитие инфраструктуры, вооружение. Модель фискальной политики сохранилась как наследие войны, но возроставших налогов не хватало для полной оплаты увеличившихся расходов за счет ограничения роста частного потребления. Провал в фискальной политике был основной причиной инфляционного развития и стагнации экономики. Ускоряла инфляцию и замедляла экономический рост мягкая кредитно-денежная политика [Myrdal, 1973, p. 19–20].

В период завершения кейнсианского цикла истеблишмента Г. Мюрдаль опять шел не в ногу с развитием экономикс, утверждая о необходимости продолжения прерванного после короткого всплеска в 1920-х годах институционализма. Поскольку престижными считались «эзотерические» теоретические конструкции в терминах экономических факторов и абстрактной теории благосостояния, постольку без всякого намерения шведский экономист оказался «бунтарем», следуя по противоположному общему циклу направлению [Myrdal, 1973, p. 11].

Г. Мюрдаля называли социологом, не подразумевая в этом ничего лестного, не считали профессиональным экономистом истеблишмента, хотя иногда признавали сделанное им в первое десятилетие трудовой жизни. А единомышленника-бунтаря Дж. К. Гэлбрейта, писавшего на прекрасном и убедительном английском языке, коллеги классифицировали как журналиста. Но оба настаивали на том, что они экономисты [Myrdal, 1973, p. 14–15].

Концепция циклического развития экономикс подразумевала, что любой, кто не идет в ногу с основным трендом, может рассматриваться либо как отсталый человек, которому не удалось стать модным, либо как человек, опережающий свое время, указывающий путь движения тренда. Г. Мюрдаль твердо верил во второе — в то, что быстрое развитие экономической науки в институциональном направлении ретроспективно представит преобладавшую сложную теорию как временную, поверхностную и бесполезную aberrацию [Myrdal, 1973, p. 11].

Переориентация исследований на институциональную экономику была обусловлена усилением политической значимости проблемы равенства, которую нельзя рассматривать как сугубо «экономическую», поскольку эгалитаризм касается всех отношений между социальными группами внутри национальных границ, между бедными и богатыми странами. В то же время проблема равенства взаимосвязана со многими макроэкономическими проблемами: производительностью, структурной безработицей, доходами, кредитно-денежной, фискальной, социальной политикой [Myrdal, 1973, p. 11, 12, 14].

Истеблишмент экономикс Г. Мюрдаль критиковал за частую систематическую небрежность в подразумеваемых предположениях и концепциях, логическую непоследовательность или несоответствие реальности. В усложняющемся обществе наблюдалась тенденция превращения крупных, многонациональных корпораций в конгломераты, росли и укреплялись организации, причем не только на рынке труда, регулировались цены и т. п. Поэтому унаследованные категории нашей науки в терминах рынков и агрегатов становились все более неадекватными изучаемой действительности [Myrdal, 1973, p. 12, 13].

С точки зрения экономической теории, курс на «стагфляцию», вызванный послевоенной тенденцией к ускорению инфляции и политической необходимостью не дать ей разгуляться, характеризовался конфликтом между целями: стабильностью покупательной способности денег, балансом внешнеэкономической деятельности и полной занятостью. Эта ситуация принципиально отличалась от Великой депрессии, когда конвергенция целей была основой реализма простого кейнсианского теоретического подхода. В 1970-х годах потребовалась более сложная теория, способная работать с большим числом институциональных факторов, которые можно было игнорировать сорок лет назад [Myrdal, 1973, p. 26].

В послевоенную эпоху множество институциональных факторов стимулировало инфляцию, и поэтому их труднее было учитывать в простых теоретических моделях. Изучая процесс инфляции, экономисты посткейнсианской традиции опирались на чрезмерно упрощенные модели, например, связывали безработицу непосредственно с инфляцией и ростом заработной платы (кривая Филлипса). Получившая широкое признание, спонсируемая Милтоном Фридманом грубая количественная теория не может быть правильной, поскольку исключила рассмотрение многих «экономических» факторов, которые учитывались даже в простом кейнсианском подходе. Математические корреляции мало что объясняют и могут быть ложными. Успех в экономической политике во многом зависит от овладения институциональными факторами, но они занимают мало места в кейнсианском и посткейнсианском подходах [Myrdal, 1973, p. 27, 28].

В современном обществе институциональные факторы, как правило, вызывают кумулятивную и ускоряющуюся инфляцию, поэтому следует ожидать, что «злая» тенденция к «стагфляции» станет еще более распространенной, лишь на краткое время ограничиваемой «политикой доходов», обычным результатом которой оказывается последующий скачок заработной платы и цен, усиление неравенства [Myrdal, 1973, p. 24, 28]. Аргументация в пользу возвращения институционального подхода в корпус теоретико-методологического инструментария экономической мысли дала повод к еще более фундаментальному выводу о целесообразности возвращения экономической науке ее первоначального названия политической экономии.

Г. Мюрдаль говорил о критериях верификации и практической востребованности фундаментальных и прикладных научных теорий, о важности выбора личной позиции ученого экономиста. Политический климат постоянно и жестко ограничивает горизонт экономистов. Но это не освобождает экономистов от ответственности, и они могут оказывать влияние на политический климат, на социально-экономическую политику [Myrdal, 1973, p. 30].

Шведский ученый «личным заявлением» подчеркивал, что выбор направления исследований — достойная задача для экономистов. На протяжении двух веков экономическая теория была «политической» наукой, в правильном смысле этого слова. Мы все были разработчиками планов («planners»), даже те из нас, кто выступал за невмешательство государства в экономику. Как бы детально и конкретно мы ни занимались микропроблемами, мы никогда не боялись становиться на макроэкономическую точку зрения или формулировать политические предложения для страны или даже для всего мира

[Myrdal, 1973, p. 15]. Экономисты должны опережать свое время, а не только приспосабливаться, с нитьем и менее скучной критикой, к происходящему развитию. Обязанность противостоять тенденции нашего времени путем переориентации исследований подразумевает в старом и, на взгляд Г. Мюрдаля, правильном названии нашей дисциплины: политическая экономия [Myrdal, 1973, p. 31].

Шведский ученый считал, что экономика (политическая экономия) — моральная наука. Существуют объективные ценности, которые известны и могут быть положены в основу изучения фактов и политических выводов. «Теория благосостояния», разработанная первым поколением авторов, опиралась на утилитарную моральную философию и гедонистическую ассоциативную психологию. Современные экономисты истеблишмента сохранили прежнюю теорию благосостояния, но постарались скрыть и забыть ее фундамент — устаревшую моральную философию. Они представили «аморальную» экономическую теорию и часто гордятся этим «профессионализмом» [Myrdal, 1973, p. vii]. Г. Мюрдаль утверждал, что когда он работал над порядком изложения своих ценностей и обоснования их выбора, он восстановил характер экономики до уровня нравственной науки. Выводы экономической политики могут быть рационально объяснены исходя из ценностных предпосылок, и факты могут быть установлены с точки зрения тех же ценностных предпосылок [Myrdal, 1973, p. vii, viii].

Быстрое расширение социальной политики превратило развитые страны в государства всеобщего благосостояния. Личный опыт исследования, а также периодическое участие в политике подвигло Г. Мюрдаля видеть в этом значительную степень соответствия и приспособления при разработке оценок базовой социальной политики. В результате политического развития возникло то, что шведский ученый-экономист назвал «созданной гармонией», в противоположность либеральному предположению о существующей гармонии интересов на основе естественного права и утилитаризма [Myrdal, 1973, p. 36].

В 1974 г., вскоре после публикации книги «Против течения», Г. Мюрдаль стал лауреатом Нобелевской премии по экономическим наукам «за основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений». Ученый удостоился заслуженной награды за оба своих личных выбора — теоретическую и институциональную экономику; причем он получил звание нобелевского лауреата вместе со своим идеологическим и концептуальным оппонентом-антагонистом Ф. Хайеком. Собственной жизнью, а не только публикациями Г. Мюрдаль доказал необходимость личного выбора и возможность формирования альтернативных направлений экономической теории.

Список литературы

1. *Myrdal G.* Against the stream. Critical essays on economics. London: Palgrave Macmillan, 1973.

Наталья Александровна Шапиро,
Сергей Александрович Горячий,
Мария Юрьевна Курганская

Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена,
Российская Федерация, 191186, Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 48, к. 6

Методологические рамки социально-экологического синтеза

Аннотация. Рассматривается постановка задачи по созданию методологических рамок социально-экономического синтеза как инструмента для реформирования мотивации и организации хозяйственной деятельности на новом постпандемическом этапе развития экономики. Решить поставленную задачу предлагается логическим совмещением результатов анализа прямой и обратной постановки вопроса о взаимосвязи устойчивого развития и инкрементного процесса институциональных изменений. В прямой постановке вопроса исследуется возможное реагирование инкрементного процесса институциональных изменений в экономике на экологические ограничения различного рода. В обратной постановке — как меняются сами экологические ограничения или установления под воздействием институциональных изменений, направляющих и структурирующих экономическое развитие. Результаты сопоставления показывают, что можно синтезировать разные модели устойчивого экологического развития с разным «институциональным остатком» в экономике или социально-экономическими ограничениями, выбор же варианта развития остается за государством. **Ключевые слова:** устойчивое развитие, инкрементный процесс, формальные и неформальные институты, институциональный остаток, экономическая эффективность.

Natalya A. Shapiro, Sergey A. Goriachiy, Mariy Y. Kurganskaya

The Herzen State Pedagogical University of Russia,
48/6, emb. Moika River, St. Petersburg, 191186, Russian Federation

Methodological Framework for Socio-ecological Synthesis

Abstract. The formulation of the problem of creating a methodological framework for socio-economic synthesis as a tool for reformatting motivation and organizing economic activity at a new post-pandemic stage of economic development is considered. To solve this problem, it is proposed to logically combine the results of the analysis of direct and inverse formulation of the question of the relationship between sustainable development and the incremental process of institutional changes. In a direct formulation of the question, the possible response of the incremental process of institutional changes in the economy to various environmental restrictions is investigated. In the reverse formulation — how do environmental restrictions or regulations themselves change under the influence of institutional changes that direct and structure economic development. The obtained comparison results show that it is possible to synthesize different models of sustainable ecological development with different “institutional residues” in the economy or socio-economic constraints, while the choice of the development option remains with the state.

Keywords: sustainable development, incremental process, formal and informal institutions, institutional balance, economic efficiency.

Нынешняя конференция «Устойчивое развитие: общество и экономика» 2021 г. посвящена памяти В. Т. Рязанова (1949–2020) — ученого-экономиста, приверженца политической экономии в ее марксистской версии, всегда четко следующего теоретико-методологическим канонам диалектики производительных сил производственных отношений. Активно откликаясь на проблемы и вызовы современной жизни, он исследовал различные актуальные аспекты экономики, включая пандемию COVID-19 [Рязанов, 2020а; Рязанов, 2020б]. Так, только за 2020 год e-library фиксирует 10 его работ¹ (из них одна датируется 2021 годом [Рязанов, 2021]).

¹ https://www.elibrary.ru/author_items.asp?authorid=495626&pubrole=100&show_refs=1&show (дата обращения 12.02.2021).

Но за пятилетний период проведения Международного экономического симпозиума в СПбГУ и его центрального мероприятия — конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика» не удалось обнаружить публикаций, где бы прямо и непосредственно исследовались, столь плодовитым автором, как В.Т. Рязанов, проблемы устойчивого развития. Наиболее распространенная постановка проблемы об устойчивом (sustainable) развитии связана с экологией [Pishchulov et al., 2018], оценкой или учетом экологических последствий [Birkin et al., 2016] и редко рассматривается в широком контексте базовых экономических институтов и институциональных изменений, представленных в работе Д. Норта [Норт, 1997].

Но статью «Новые технологии в экономике и коронавирусная пандемия: предварительные выводы» В.Т. Рязанов завершает словами о назревшем переходе к посткапиталистическому проекту, о переформатировании мотивации и организации хозяйственной деятельности. «Вместо рыночной рациональности, воплощающей принцип выгоды на основе господства частных интересов, должен последовательно внедряться принцип социально — экологической рациональности (подчеркнуто нами. — *Авт.*), оптимизирующий достижение экономических результатов НТП с проведением активной социально-экологической политики. Только так можно обеспечить перспективное, надежное и защищенное развитие современной цивилизации» [Рязанов, 2020б, с. 102].

В современных представлениях об экономической теории классическую политэкономии, включая ее марксистскую версию, следует отнести к традиционному направлению институциональной экономической мысли. Задействованные в ней акторы/экономические субъекты имеют устойчивый институционально-социальный статус (земельные собственники, капиталисты, наемные рабочие) [Шапиро, 2013] и определенным образом соотносятся с государством как одним из базовых институтов экономического развития, определяющим характер взаимодействия производственных отношений с производительными силами. Сложность развития современной политической экономии видится в том, что в отличие от классической версии в ней не идентифицирован институциональный статус акторов и, как следствие, концептуально не определены и логически размыты отношения с государством. Однако непродуктивно и некорректно додумывать, как раскрыл бы В. Т. Рязанов «принцип социально-экологической рациональности» и «активную социально-экологическую политику» обращаясь к потенциалу современной политэкономии, в данном случае важно подчеркнуть, что в интенции его рассуждений о социально-экологической рациональности можно подойти к проблеме устойчивого развития.

Разделяя призыв В.Т. Рязанова к внедрению принципа социально-экологической рациональности, переформатированию мотивации и организации хозяйственной деятельности на новом постпандемическом этапе развития экономики [Шапиро, 2020], рассмотрим возможность постановки задачи по созданию общей методологической рамки социально-экологического синтеза, опираясь на концепцию устойчивого развития и подход новой институциональной экономики. Для этого воспользуемся двояким сопоставлением экологической концепции устойчивого развития и институциональной концепции инкрементного процесса институциональных изменений [Норт, 1997, с. 108–118], подобно тому, как это сделал Р. Познер с концепциями экономики и права [Познер, 2004]. (Продуктивность использования институциональных инструментов отчасти подтверждается собственным опытом их использования, позволившим обнаружить важные черты и проблемы [Горячий, 2014; Kurganskaya et al., 2018], которые не удавалось увидеть на основе традиционного политэкономического или функционально-технического (неоклассического) подходов).

Для формирования социально-экологического синтеза обратим внимание на два вопроса:

- 1) реагирует ли инкрементный процесс институциональных изменений на различного рода экологические ограничения;
- 2) меняются ли сами экологические ограничения под воздействием институциональных изменений.

Данная суперпозиция возможна, поскольку концепция устойчивого развития, выражающаяся в необходимости баланса в экологических, социальных и экономических решениях, в определенном смысле коррелирует с концепцией институциональных изменений инкрементного типа, происходящих от усилий руководителей политических и экономических организаций, стремящихся добиться большего успеха в будущем в сравнении с настоящим. Но нельзя утверждать, что это одна и та же концепция, но выраженная разными терминами.

С одной стороны в концепции устойчивого развития и в теории институциональных изменений можно выделить практически тождественные понятия: стабильность и устойчивость, инкрементный процесс институциональных изменений и развитие НТП. Но совокупность черт, характеризующих устойчивость институциональной системы, ни в коей мере не гарантирует эффективность институтов, на которые опирается общество в данный момент существования. Если в экологической концепции устойчивое развитие — это благо, к которому обществу следует стремиться, то институциональная устойчивость ничего не говорит о том, благо она для общества или нет. Норт отмечает, что стабильность может быть необходимым условием для сложного человеческого взаимодействия, но она не является достаточным условием эффективности [Норт, 1997, с. 21, 25].

Сложность решения проблемы установления методологических рамок социально-экологического синтеза кроется не столько в формальном переборе вариантов решения каждой проблемы в отдельности (экологической и социальной), в данный момент времени и их сочетании. Если по мере развития научно-технического прогресса множатся технологические варианты, а и их ограничением являются инвестиционные ресурсы, то в обеспечении социальной эффективности практика упирается в инкрементный характер предельных институциональных изменений, меняющих взаимосвязь формальных и неформальных институтов. Пока история четко фиксирует эффект блокировки эффективных вариантов развития, доминирование неэффективных институтов, не продуцирующих экономический рост даже без учета экологических ограничений.

Поэтому, отвечая на вопрос о том, реагирует ли инкрементный процесс институциональных изменений на различные экологические ограничения, можно ответить, что реакция возможна в том случае, если экологические угрозы будут сильнее социальных. Опыт пандемии показал именно это, что социальный статус или социально-экономические барьеры не могут спасти от угрозы заражения коронавирусом. Отвечая на второй вопрос о том, меняются ли сами экологические ограничения или установления под воздействием инкрементных институциональных изменений, следует ответить положительно. Но любая совокупность институтов, существующих в стране, носит смешанный характер: одни институты способствуют развитию и росту продуктивной деятельности в целом, другие ориентированы на рост эффективности одних при снижении эффективности других. Перед государством стоит выбор смешанных возможностей. Если оно поддерживает конкуренцию, а не бизнес, если поощряет расширение выбора деятельности, а не перераспределение доходов, то «институциональный остаток» сложится в пользу роста и общей продуктивности общества. Направленность инкрементных изменений может проистекать от многих внеэкономических факторов, борьбы социальных сил и, в конечном счете, интегрироваться в «институциональный остаток», который может сложиться как в пользу экономического роста и стимулов к продуктивной деятельности, так

и в пользу снижения общей продуктивности. Но каким образом в ткань этого институционального остатка могут быть вплетены экологические ориентиры устойчивого развития? Видимо через новые маркеры прогресса, базирующегося на необходимости соблюдать баланс в человеческой деятельности между решением социальных и экономических проблем и сохранением природной среды.

Список литературы

1. *Горячий С. А.* Теория трансакционных издержек в исследовании институтов государственно-частного партнерства // Известия СПбГЭТУ ЛЭТИ. 2014. № 6. С. 90–93.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
3. *Познер Р. А.* Экономический анализ права: В 2 т. / Пер. с англ.; под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. XX + 524 с.
4. *Рязанов В. Т.* Импортзамещение в России: причины и возможности // Российская социально-экономическая система: реалии и векторы развития: Монография. Глава 60 / Отв. ред. Р. С. Гринберг, П. В. Савченко. Сер. Научная мысль. М., 2021. С. 514–1–514–14.
5. *Рязанов В. Т.* Коронавирусный шок и его причины: какой будет новая реальность? // Философия хозяйства. 2020а. № 3 (129). С. 105–125.
6. *Рязанов В. Т.* Новые технологии в экономике и коронавирусная пандемия: предварительные выводы // Экономическое возрождение России. 2020б. № 2 (64). С. 93–103.
7. *Шаниро Н. А.* О намерениях по реактуализации политической экономии: критический взгляд // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 41–44.
8. *Шаниро Н. А.* Основания для восстановительного роста бизнеса после пандемии COVID-19 // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2020. Июнь (опубликовано: 19.06.2020). Вып. 2(41). С. 58–64 / DOI 10.17586/2310-1172-2020-13-2-58-64
9. *Birkin F. K., Cam O.* Accounting for sustainability: episteme change and ontological plurality // St Petersburg University Journal of Economic Studies. 2016. No. 4. С. 104–123.
10. *Kurganskaya M., Pertaya M.* Implementation of the National Action Strategy for Women for 2017–2022 (Phase I) // GSOM Emerging Markets Conference 2018. Conference Proceedings. Graduate School of Management, Saint Petersburg University. 2018. P. 298–299.
11. *Pishchulov G. V., Richter K. K., Pakhomova N. V., Tsenzharik M. K.* A circular economy perspective on sustainable supply chain management: an updated survey // St Petersburg University Journal of Economic Studies. 2018. Vol. 34, no. 2. P. 267–297.

*Дарья Евгеньевна Шифрина,
Татьяна Алексеевна Лукичева*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Российская Арктика как регион сотрудничества со странами ЕАЭС в эпоху перехода к циркулярной экономике

Аннотация. Цель исследования — определить точки пересечения национальных интересов России с экономическими выгодами стран — партнеров по ЕАЭС от участия в проектах развития Арктической зоны Российской Федерации (АЗ РФ), поддерживающих формирование циркулярной экономики. В результате анализа статистических данных, реестра резидентов АЗ РФ и инвесторов территорий опережающего развития (ТОР), базы контрагентов СПАРК были выявлены основные тенденции и перспективные направления участия Киргизии, Казахстана, Армении в программах освоения Российской Арктики не только в формате двухстороннего сотрудничества с Россией, но и путем присоединения трудовых, производственных, научных ресурсов этих стран к российско-белорусским проектам по развитию АЗ РФ в рамках Союзного государства. Это может стать важным условием для построения арктических моделей стратегического сотрудничества, для укрепления и развития интеграционных процессов, в целом усиливающих промышленный потенциал ЕАЭС.

Ключевые слова: фонд «Арктика-СГ», циркулярная экономика, резиденты АЗ РФ, ТОР, интеграция стран ЕАЭС.

*Daria E. Shifrina,
Tatiana A. Lukicheva*

St Petersburg State University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The Russian Arctic as a Region of Cooperation with the EAEU countries in the age of changeover to the circular economy

Abstract The aim of the study is to determine the mutual concern of Russia's national interests and economic benefits of EAEU partner countries of participation in the development projects in the Arctic zone of the Russian Federation (AZRF), maintaining the formation of the circular economy. According to the analysis results on the secondary sources of information such as data from the Russian Statistics Committee, register of the AZRF residents and investors in the priority development areas (PDA), data banks of System of Professional Analysis of Markets and Firms (SPAMF), the primary trends and opportunities of Kyrgyzstan, Kazakhstan, Armenia participation in the programs of the Russian Arctic development were identified, either in the concept of bilateral cooperation with Russia, or taking into account the inclusion of labor, industrial and scientific resources of these countries to the Russian-Belorussian project for the AZRF development within the Union state. This may become an important condition for building the Arctic models of strategic cooperation and for strengthening and developing integration processes, which strengthening the industrial potential of the EAEU.

Keywords: Arctic-Union State Foundation, circular economy, residents of the AZRF, PDA, integration of the EAEU countries

Роль научно-технологической программы Союзного государства «Арктика-СГ» в реализации программы устойчивого развития АЗ РФ

Среди стран ЕАЭС наиболее активное участие в программах устойчивого развития АЗ РФ в рамках Союзного государства принимает Республика Беларусь [1]. Создание российско-белорусского фонда «Арктика-СГ» в 2018 г. показало, что программы интеграции в рамках Союзного государства, уточненные на межправительственном уровне до 2023 г., могут успешно реализовываться и в высокотехнологичных инновационных проектах по совместному освоению Российской Арктики. Фонд работает более чем в 20

направлениях: молодежная политика, создание центра арктических разработок, здравоохранение и т. д. Использование механизмов фонда «Арктика-СГ» по привлечению инвестиций позволило увеличить количество отраслевых взаимодействий, направленных на развитие инфраструктуры и модернизации промышленности, используя научный потенциал обеих стран для развития проектов, основанных на безопасных для окружающей среды технологиях.

Концепция циркулярной экономики и ее институциональное оформление в проекте освоения Российской Арктики

В Стратегии развития АЗ РФ до 2035 г. основным условием реализации поставленных задач является переход к модели циркулярной экономики. Циркулярная экономика — это возобновляемая экономика, которая основана на трех основных принципах «take», «make», «reuse», что предусматривает: контроль за уровнем использования природных ресурсов; продумывание полного цикла производства, позволяющего снизить количество отходов; устранение негативного промышленного влияния на окружающую среду за счет вторичного использования сырья [3]. Модель циркулярной экономики в Российской Арктике только начинает формироваться. Главным инструментом продвижения основных принципов экономики замкнутого цикла является государственная политика, направленная на развитие соответствующих отраслей промышленности за счет роста частных инвестиций.

Российская Арктика выступает особым объектом государственного управления по внедрению принципов экономики замкнутого цикла с помощью предоставления субсидий для инвестиционных проектов по развитию и реконструкции инфраструктуры, целого ряда административных и налоговых преференций для арктических резидентов. Предпринятые государственные меры создают благоприятные условия для поддержания социо-эколого-экономического баланса с помощью развития институциональной среды, разработки законодательных инициатив, снижения налоговой и кредитной нагрузки для компаний, тем самым превращая Российскую Арктику в особую экономическую зону.

Базой для межстранового сотрудничества в АЗ РФ в эпоху перехода к циркулярной экономике выступает совместный инновационный потенциал государств ЕАЭС. До сих пор не был выработан нормативно-правовой документ, обеспечивающий единый механизм интеграции в научной сфере стран ЕАЭС и позволяющий объединять бюджеты стран для финансирования инновационных разработок [2]. Республика Беларусь как страна, достигшая успехов в научной коллаборации с Россией, взяла на себя задачу к маю 2021 г. разработать концепцию Международного договора о научно-техническом сотрудничестве стран ЕАЭС.

Реперной точкой развития взаимодействия России со странами ЕАЭС в арктических программах освоения Российской Арктики — решение *проблемы нехватки трудовых ресурсов*. По данным Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики, компании — резиденты ТОР (территорий опережающего развития) и АЗ РФ предоставят более 12 000 рабочих мест¹. В рекомендациях Всемирного банка отмечается, что ускорение экономического роста до 3 % возможно в России только при реализации политики увеличения притоков мигрантов и инвестиций. Рабочей группой по устойчивому развитию Арктики (SECEG) был утверждено исследование Arctic Demography Index (2021–2023 гг.), для получения представления о циркулярности миграционных потоков, в том числе в регионах Российской Арктики².

¹ Корпорация развития Дальнего Востока // <https://investarctic.com/registry.php> (дата обращения 21.02.2021).

² Арктический совет. URL: <https://arctic-council.org/ru/about/working-groups/sdwg/> (дата обращения 20.02.2021).

Циркулярная миграция — это повторяющиеся естественные или управляемые легитимные перемещения миграционных потоков между двумя и более странами. Например, в Якутии (Республики Саха) преобладают приезжие из Киргизии над мигрантами из других государств — участников ЕАЭС. Такую динамику можно объяснить отнесением республики, к регионам Крайнего Севера, входящим в зону приоритетного заселения с повышенными государственными гарантиями по программе добровольного переселения граждан ЕАЭС в РФ. Эту миграцию можно отнести к схеме циркулярной миграции [4], то есть регулируемой межправительственными соглашениями по продуманной системе, при которой наступает ситуация «тройного выигрыша»: Российская Арктика решает нехватку трудовых ресурсов, Киргизия получает дополнительные финансовые потоки для подпитки экономики, а мигранты имеют возможность доступа к социальным гарантиям принимающего государства, повышения своей квалификации и уровня жизни.

Внедрение в Российской Арктике инновационных межотраслевых разработок стран евро-азиатского экономического союза сможет значительно приблизить переход к эффективным бизнес-моделям экономики закрытого цикла за счет создания совместных предприятий и инвестпроектов со странами ЕАЭС.

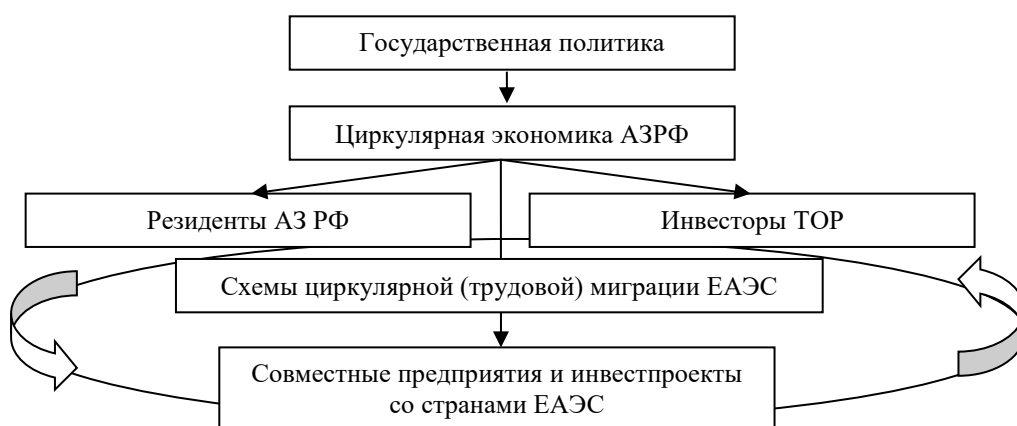


Рис. Модель продвижения принципов циркулярной экономики в АЗ РФ с привлечением стран — партнеров по ЕАЭС

Составлено авторами.

Таким образом, на рисунке видно, что каждая компания, получившая статус резидента TOP или АЗ РФ, является важным звеном, через которое реализуется государственная стратегия перехода к более перспективной модели циркулярной экономики для достижения устойчивого развития. Укрепление интеграционных связей между странами ЕАЭС в свою очередь обеспечит налаживание замкнутых цепей поставок — как основу поэтапного развития циркулярной экономики в Российской Арктике [2].

Пространственно-отраслевой анализ сопряжения потенциала стран ЕАЭС в проектах, реализуемых на территориях Российской Арктики

Рассмотрим, какие промышленные отрасли частные инвесторы готовы развивать как резиденты АЗ РФ и TOP и есть ли предпосылки к налаживанию связей с государствами ЕАЭС. Начнем с TOP, в которых установлена возможность применения свободной таможенной зоны (СТЗ), предусмотренная правом ЕАЭС.

TOP «Столица Арктики». Резидент АЗ РФ ООО «Арктическая компания морских технологий» станет примером высокотехнологичного производства с полностью продуманным циклом безотходного использования сырья от *переработки рыбы*. Технология

основана на принципах философии “Zero Waste” циркулярной экономики. Стоит отметить, что *рыболовная отрасль* активно развивается благодаря поддержке государством импортозамещения и особого правового режима «Столицы Арктики». Так, Выборгский судостроительный завод за счет выдачи льготных займов обеспечит рыболовецкими судами Мурманскую и Архангельскую области, что значительно снизит долю импортных судов, а инвестор ТОР «Норebo» вложит средства в строительство морского терминала по обслуживанию рыбопромысловых судов. Круизные суда будут приниматься в порту Лиинахамари, благодаря реализации инвестпроекта компании «Норникель», обеспечивающей повышение доступности *арктического туризма*.

ТОР «Чукотка». Якорным проектом региона как ТОР является *разработка месторождения угля*. В Чукотском автономном округе в плане перспективного развития выделяют несколько приоритетных проектов, в которых также могут принять участие страны ЕАЭС: *строительство* в бухте Аринай глубоководного *порта*, близкого к странам АТР, *развитие нефтедобычи и переработки*, запуск совместных предприятий по *производству оборудования для добычи сырья*. Особое внимание в Чукотском автономном округе уделяется проблемам *развития малого бизнеса*. Резиденты-инвесторы региона собираются развивать сферу строительства, пассажироперевозок, а также торговли продовольственными товарами собственного производства — отрасли, в которой не наблюдается крупных игроков. На базе фонда «Арктика-СГ» планируется осуществить проект по развитию *альтернативной энергетики* с помощью технологии «Alumo Power», которая отличается экологичностью за счет использования и хранения избыточной энергии от переработки попутных газов ресурсных компаний.

ТОР «Якутия». Якорными проектами ТОР «Якутия» являются строительство высокотехнологичной судостроительной Жатайской верфи и грузового терминала Нижний Бестях. Внимание направлено также на развитие сельского хозяйства, налаживание логистики, наращивание обрабатывающей промышленности — активно развивается ювелирно-гранитного кластер, организацию производства особых строительных материалов (керамического кирпича). Одним из арктических резидентов региона станет компания, производящая технический осмотр транспорта, что поможет решить проблему перевозки опасных грузов, осуществляемой местными предприятиями.

Пространственно-отраслевой анализ 56 компаний в базе данных СПАРК, получивших статус резидента АЗ РФ, показал, что наибольшее количество проектов, базирующихся на принципах циркулярной экономики, реализуется в «Столице Арктики». Однако есть арктические резиденты, следующие принципам циркулярной экономики и в других регионах АЗ РФ, например, завод по утилизации опасных отходов от деятельности промышленных предприятий в *Воркутинской опорной зоне*. Компания «ШАРК» продумала полный цикл переработки, который обеспечит использование вторичного сырья как материала при строительстве дорог и сооружений. Есть пример экологичной компании и в *Карельской опорной зоне* — фермерское хозяйство по производству мидий в поселке Чупа у Белого моря³.

Обзор направлений взаимодействия государств ЕАЭС в формате создания совместных предприятий и выхода за рамки двухстороннего сотрудничества

Межрегиональное сотрудничество с европейскими странами — партнерами по ЕАЭС — Арменией и Беларусью активно налаживает Правительство Архангельской области. Центр поддержки русско-армянских стратегических инициатив выделяет следующие направления совместных инвестиционных проектов в Архангельской области: раз-

³ СПАРК. URL: <https://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения 21.02.2021).

витие туризма и молодежной политики, создание совместных предприятий по производству питания, глубокой переработке древесины, производству строительных материалов; сотрудничеству в судостроительной отрасли с компанией «Аналитприбор». Армения, в свою очередь, заинтересована в импорте архангельской и карельской рыбной продукции, лесного сырья [1].

В Архангельске планируется запуск двух проектов при поддержке фонда высокотехнологичных программ «Арктика-СГ». Первый проект — завод по безотходному и экологически чистому *производству домокомплексов* на основе белорусских разработок SIP-технологий и сверхпрочного бетона. Второй проект — завод *арктического питания*, основанный на инновационной технологии высокоэнтропийного замораживания продуктов без потери витаминов. Эти заводы, требующие инвестиций в размере 1,5 млрд рублей, позволят обеспечить самым необходимым трудовых мигрантов, реализующих масштабные арктические проекты, — доступным теплым жильем и быстрым качественным питанием. С помощью фонда «Арктика-СГ» планируется создание совместных *горно-химических* предприятий на месте угольных золоотвалов Арктики и Дальнего Востока, основываясь на концепции рециклинга — процесса вовлечения отходов в производственный процесс. Проект характеризуется энергетической эффективностью и замкнутым циклом производства. Результатом запуска такого завода будут: выпуск дешевых строительных материалов, необходимых для строительства более доступного жилья; полезные компоненты для экспорта; технологии, присущие циркулярной экономике; разбор техногенных сложноминеральных отвалы. Тем самым будет запущен процесс реализации целого ряда задач на пути к устойчивому развитию Российской Арктики⁴.

Перспективным направлением экономической интеграции с *Киргизией* является создание совместных предприятий в сфере *сельского хозяйства и энергетики*. Разработка программ возможна при участии Российско-Киргизского фонда развития и Российско-Киргизского делового совета. В Ненецкой опорной зоне интерес Киргизии вызывает *порт* Индига. Важным инвестиционным направлением в сфере развития транспортных коридоров для нее является создание логистических хабов, то есть расширение сети железных дорог вдоль своих территориальных границ. Строительство *железнодорожных магистралей* позволит направлять киргизские грузы и транзитные товары из Китая к круглогодичному порту Индига в Ненецкой опорной зоне.

Важную роль в укреплении циклической экономики играет развитие инновационной инфраструктуры за счет *трансфера знаний и инновационных технологий между странами*. Примером такого сотрудничества является взаимодействие России и *Казахстана* в *космической отрасли*. Запуск двух аппаратов по мониторингу погоды «Арктика-М» в 2021 г. с космодрома Байконур предоставит важную информацию для обеспечения безопасности в АЗ РФ. В космической отрасли успешно реализуется проект программы Союзного государства на платформе фонда «Арктика-СГ» по разработке Республикой Беларусь сверхнового космического аппарата зондирования Земли. Успешная модель сотрудничества в рамках Союзного государства в сфере зондирования Земли заинтересовала и другие страны, ранее не участвующие в совместных космических проектах. Итогом стало подписание межправительственной программы в сфере космических услуг. Синергетический характер партнерства стран ЕАЭС позволит модернизировать инфраструктуру станций по приему спутниковых данных, объединить научный потенциал стран для разработки программного обеспечения, создать совместные предприятия по производству космических аппаратов.

⁴ АРКТИКА-СГ. URL: <https://arctica-sg.ru/> (дата обращения 21.02.2021).

Одно из направлений сотрудничества для государств ЕАЭС в АЗ РФ является развитие *транспортного пространства* для повышения устойчивого развития стран в условиях глобализации. Стоит отметить важность участия Казахстана в формировании логистических коридоров «Арктика — Центральная Азия» в направлении инвестирования в важнейшие арктические порты СМП (Сабетта, Индига, Витино) для выхода на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Так, первой статус арктического резидента получила компания «Норд Стар», принадлежащая казахскому инвестору, по восстановлению незамерзающего *порта Витино* и Беломорской нефтебазы, которая имеет железнодорожное сообщение с Санкт-Петербургом.

В Таймыро-Туруханской опорной зоне планируется развитие кооперационного проекта со странами ЕАЭС в отрасли *цветной металлургии* по производству золота в слитках⁵. Потенциальными участниками могут быть: ГК «Норильский никель» (Россия), «Полиметалл» (Армения), «Кыргызстан» (Киргизия), KAZ Minerals PLC, ТОО «Казцинк», «Полиметалл» (Казахстан).

Выводы

В результате исследования установлены предпосылки к расширению круга государств ЕАЭС, заинтересованных в достижении позитивных синергетических эффектов от консолидации усилий в российских арктических проектах, выходя за рамки двухстороннего сотрудничества. Переход к циркулярной экономике в АЗ РФ только начинает развиваться. На современном этапе уже созданы действующие механизмы для ухода от устаревшей линейной экономики, что подтверждается тенденцией к увеличению числа компаний с продуманным производственным циклом, соответствующим принципам “Zero Waste” на территориях АЗ РФ со специальным правовым режимом. Но эти примеры пока носят разовый характер и не выстраиваются в полноценную циклическую модель, которая требует углубленного межстранового сотрудничества в рамках ЕАЭС для налаживания замкнутых цепей поставок в различных отраслях промышленности [3].

Список литературы

1. Гурский В. Организационно-экономический механизм согласования промышленной политики государств — членов ЕАЭС. Litres, 2021.
2. Зубенко В. А., Масалимова А. М. Анализ глобальных экономических и политических факторов и вызовов евразийской экономической интеграции // Мир новой экономики. 2020. № 3. С. 34–43.
3. Пахомова Н. В., Курт Р. К., Ветрова М. А. Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017. № 2. С. 244–268.
4. Хьюго Г. Что мы знаем о циркулярной миграции и повышении мобильности. Вашингтон: Институт миграционной политики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.migrationpolicy.org/> (дата обращения 21.02.2021).

⁵ ЕЭК. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/> (дата обращения 20.02.2021).

Давид Беркович Эпштейн

Санкт-Петербургский Федеральный исследовательский центр
Российской академии наук (СПб ФИЦ РАН), Институт аграрной
экономики и развития сельских территорий,
Российская Федерация, 196608, Санкт-Петербург, г. Пушкин, ш. Подбельского, д. 7

Причины российской экономической стагнации: политэкономический аспект

Аннотация. В статье анализируется факт стагнации экономического развития России примерно с 2010 г., и тот факт, что государственная экономическая политика до сих пор не позволяет справиться с этой стагнацией. В данном случае это свидетельствует о негативном влиянии производственных отношений на производительные силы. В связи с этим подробно исследовано противоречие между производительными силами и производственными отношениями и механизм их взаимодействия на локальном и общественном уровнях. Показано, что производственные отношения в ряде секторов экономики страны и соответствующие группы интересов действительно противостоят развитию производительных сил. Отсюда — торможение развития производительных сил такими производственными отношениями.

Ключевые слова: стагнация экономики, Россия, производительные силы, производственные отношения, противоречие между производительными силами и производственными отношениями, локальный и общественный уровни.

Epstein B. David

St Petersburg Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences (SPC RAS),
Institute of Agricultural Economics and Rural Development,
7, Podbelsky highway, St Petersburg, Pushkin, 196608, Russia

Causes of Russian Economic Stagnation: A Political Economy Aspect

Abstract. The article analyzes the fact of the stagnation of Russia's economic development from about 2010 and the fact that state economic policy still does not allow to cope with this stagnation. In this case, this indicates a negative impact of production relations on the productive forces. In this connection, the contradiction between the productive forces and production relations and the mechanism of their interaction at the local and social levels are studied in detail. It is proved that production relations in a number of sectors of the country's economy and the corresponding interest groups really contradict the development of productive forces. Hence takes place the inhibition of the development of the productive forces by such production relations.

Keywords: economic stagnation, Russia, productive forces, production relations, contradiction between productive forces and production relations, local and community levels.

Если обратиться к данным, то вполне очевидно, что экономика России пребывает в стагнации с кризиса 2008 г.

В среднем, по сравнению с 2008 г., рост ВВП к 2019 г. составил в мире 42,2 %, у развитых стран — 17,4 (1,6 %) ¹, у развивающихся — 68 % (4,0 %), а в России за эти 10 лет лишь 9,8 % (1,34 %). Это своего рода негативный рекорд. Для сравнения: за эти годы Белоруссия выросла на 16,7 % (1,22 %), Азербайджан — на 25,4 % (2,22 %), Казахстан — на 55,8 % (4,5 %). Из развивающихся стран: Турция — на 63,7 % (0,92 %), Индия — на 111,8 % (4,18 %), Китай — на 127 % (5,95 %).

Рост ВВП развитых стран за период 2009–2018 гг.: Франция — на 10,3 % (1,51 %), Германия — на 12,9 % (0,55 %), Чехия — на 15 % (2,35 %), США — на 21 % (2,16 %), Канада — на 20,6 % (1,66 %) ².

¹ В скобках – темп прироста ВВП в 2019 г.

² OECD National Accounts data files. <https://www.oecd.org/sdd/na/>; World Bank national accounts data. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Мы показываем, что в данном случае это связано с негативным **влиянием производственных отношений на производительные силы**. В связи с этим нами подробно исследовано противоречие между производительными силами и производственными отношениями и механизм их взаимодействия на локальном и общественном уровнях [Эпштейн, 2020]. Остановимся сначала на влиянии производительных сил на производственные отношения³. Мы констатируем двойное влияние изменений производительных сил: 1) на производственные отношения на локальном уровне (на предприятии, в отрасли, в регионе) и 2) постепенно накапливаемое влияние на производственные отношения в масштабах всего общества, которое частично оформляется, формализуется в экономической деятельности государства.

Но также мы имеем и обратное двойное влияние **производственных отношений на изменения в производительных силах**: локальные изменения в производственных отношениях (на уровне предприятий и групп предприятий) влияют на динамику развития производительных сил, а также изменения **производственных отношений** на уровне всего общества в виде законодательной и регулирующей деятельности государства и его крупных институтов и подразделений, очевидно, влияют на развитие производительных сил.

Перейдем к более подробному изложению. При сохранении прежних основных (базовых) производственных отношений в экономике и обществе (отношений собственности на средства производства) могут происходить и происходят значимые изменения этих отношений на предприятиях под влиянием развития производительных сил, а также в масштабах общества в результате экономической политики. Собственно говоря, деятельность законодательных органов любой страны, которая связана с совершенствованием трудового, производственного, финансового и иного законодательства, как раз и посвящена изменению производственных отношений. Эти производимые государством сознательные изменения производственных отношений вызваны, как правило, стремлением способствовать позитивным изменениям производительных сил. Однако из этого правила (позитивные изменения в результате действий государства) есть очень существенные исключения. Во-первых, конкретные решения государства могут быть ошибочными, что мы нередко наблюдаем в жизни, и в конечном счете вести к негативному воздействию на производительные силы. Конкретная иллюстрация последнего положения: система мероприятий «шоковой терапии», инициированная в 1992 г. радикальными «реформаторами», нанеся колоссальный вред экономике страны, ее производительным силам. Второй пример — приватизация «по-чубайсовски». От негативных последствий (в том числе социально-политических) этих изменений производственных отношений экономика нашей страны не оправилась до сих пор.

Но негативное воздействие производственных отношений на производительные силы может быть связано не только с субъективными ошибками действующих лиц. Негативным оно может быть в силу противоречивости интересов различных групп действующих лиц, хотя и маскируется это негативное воздействие, как правило, позитивными намерениями.

Проиллюстрируем сказанное условным примером. Пусть некое деревообрабатывающее предприятие имеет два крупных подразделения: первое производит и реализует мебель, а второе — добывает и обрабатывает сырье и материалы (дерево и материалы из дерева) для данного производства. При этом второе подразделение также продает сырье

³ «Два важнейших элемента производительных сил общества — это, во-первых, *человек*, обладающий способностью к труду, совокупностью знаний, навыков, приемов производства. Во-вторых, это материальные средства производства. Следует особо подчеркнуть, что именно *человек* со своими способностями к труду является *ведущим элементом* производительных сил. Именно он своей деятельностью создает, видоизменяет, совершенствует средства производства и приводит их в движение» [2, с. 59].

за рубеж, получая хорошую прибыль, и рентабельность второго подразделения в целом выше первого, так как мировые цены на лес и продукты его первичной переработки высоки, а на рынках сбыта готовой мебели имеет место большая конкуренция, снижающая цены. Предположим, руководство первого подразделения разработало долгосрочный проект повышения качества своей продукции, а тем самым, и рентабельности. Но на свободные средства для инвестиций претендует и второе подразделение. У него есть проект довольно быстрого расширения объемов экспорта, который хотя и не повысит рентабельность, но повысит массу прибыли. И поэтому руководство второго подразделения настаивает на реализации именно своего проекта. Руководство всего предприятия вполне может пойти на поводу именно у второго подразделения, считая, что важны сегодняшние перспективы, а не долгосрочные, связанные с дорогостоящим повышением уровня переработки и качества конечной продукции (мебели). В данном случае принимаемые руководством решения (изменяющие производственные отношения таким образом, что первое подразделение остается без капиталовложений... и т. п.) связаны не только и не столько с субъективными ошибками (хотя они тоже имеют место), сколько с наличием реальной противоречивости интересов двух подразделений и необходимостью выбора. На данном предприятии *побеждают интересы второго подразделения*, связанные с ростом экспорта продукции с низкой добавленной стоимостью, а интересы первого подразделения, связанные с ростом качества и эффективности, игнорируются, и значимого развития производительных сил данного предприятий не происходит.

Вполне понятно, что приведенный выше пример — это отнюдь не искусственная абстрактная ситуация, а своего рода упрощенная, но очень значимая модель российской экономики и деятельности государства, где систематически производственные отношения выстраиваются так, что приоритет получают отрасли, обеспечивающие сырьевой экспорт, а обрабатывающие производства поддерживаются государством «по остаточному принципу». Здесь налицо противоречия между интересами экспортно-добывающего и обрабатывающего секторов экономики. Первый имеет довольно высокую рентабельность, второй, то есть обрабатывающий сектор, в основном работает на внутренний рынок и поэтому его рентабельность существенно ниже. В 2017 и 2018 гг. рентабельность активов добычи полезных ископаемых составляла 10,4 % и 15,6 %, соответственно, а рентабельность обрабатывающих производств 4,4 % и 5,5 %, то есть в 2,5–3 раза меньше⁴ [5, с. 260].

Эти два сектора, очевидно, конкурируют за государственные и иные инвестиции и экономическую поддержку, и в этой конкуренции обрабатывающий сектор явно проигрывает. Основные производственные фонды (ОПФ) в добывающем секторе за те же годы превосходили ОПФ обрабатывающих производств на 26,2 % и 29,5 %, соответственно, при том что **численность занятых в добывающем секторе в 9 раз меньше, чем в обрабатывающих производствах**. Это означает, что в добывающем секторе фондооснащенность одного работника в 11,3–11,4 раза больше, чем в обрабатывающем секторе. Коэффициент обновления основных фондов в добывающем секторе также существенно выше, чем в обрабатывающем (в 1,5 раза за указанные годы)⁵.

Обратимся к более конкретному вопросу — к вопросу о том, почему много говорится об инновационном развитии, пишутся и принимаются многочисленные программы..., но де-факто средств выделяется недостаточно, решительные действия в направлении содействия развития фундаментальной науки, воссоздания почти уничтоженного в 90-е годы сектора прикладной науки и поддержки инвестиций в обрабатывающий сектор не предпринимаются. Тут налицо три фактора, частично объясняющих этот феномен. Первый фактор состоит в том, что наша бюрократия, учитывая опыт массовых

⁴ Россия в цифрах. 2019. Росстат. М., 2019. С. 260.

⁵ Россия в цифрах.

протестов в период монетизации льгот, безусловно, опасается любых значимых социальных и экономических кризисов и создает для себя на эти случаи финансовую подушку безопасности, в несколько раз превышающую реально необходимые резервы, а поэтому экономит на государственных инвестициях. Второй фактор состоит в тривиальной неумелости нашей бюрократии и боязни на практике учиться столь важному в условиях рыночной экономики искусству правильного определения стратегических приоритетов развития, концентрации средств, поддержке промышленного развития страны в необходимых направлениях. Наконец, третий фактор связан со вторым — не умея и не вполне желая полностью справиться с коррупцией и растаскиванием бюджетных средств, бюрократия имитирует шаги в сторону инновационного развития, оставляя лазейки для «оффшорного поведения».

Чтобы понять отношение российской бюрократии к науке и к Российской академии наук, надо также учитывать, что в основе поведения нашей бюрократии лежит тот факт, что имеется сектор экономики с рентабельностью активов, существенно большей, чем процент за кредит, и большей, чем в обрабатывающей промышленности. Этот сектор — основной поставщик валюты. Речь идет о добывающем секторе и секторе, экспортирующем ресурсы, а также поставляющем их внутри страны.

Экспортно-добывающий сектор настолько богат, что для него выгоднее покупать готовые западные инновации вместе с технологиями и оборудованием, чем вкладываться самостоятельно в рискованные собственные инновации, серьезно поддерживать отечественную отраслевую и академическую науку, за редкими исключениями явно выгодных вложений. Средств на покупку зарубежных инноваций у ресурсного сектора достаточно.

И для большинства отечественных обрабатывающих отраслей, существенно отстающих от передовых стран по производительности труда и эффективности производства, как правило, **экономически более выгодно в данный период закупать готовые зарубежные инновации** (даже если они и не самые передовые), чем вкладываться самим в рискованные проекты, связанные с научными разработками. Поэтому они не заинтересованы пока в собственных вложениях в науку и качество образования (хотя, конечно, есть отдельные примеры высокотехнологичных и эффективных обрабатывающих производств).

Получается нетривиальное противоречие. Для того чтобы создавать эффективные инновации, надо иметь развитую и конкурентоспособную многоотраслевую науку (прикладную и фундаментальную). Для этого требуется ее постоянно финансово поддерживать, обеспечивать приоритет в заработной плате и финансировании. **Но реальную пользу это сможет приносить лишь в том случае, если в данной стране уже есть конкурентоспособная на мировом уровне промышленность, конкурентоспособная экономика.** Если таких отраслей сравнительно немного (как в России), то поддерживать широкий комплекс научных исследований для государства и бизнеса становится на достаточно длительный период невыгодно.

В этом состоит «ловушка среднего уровня развития»: для скачка со среднего уровня на высший требуются большие вложения в науку, но для большинства отраслей эти вложения пока невыгодны и/или неподъемны. Для них выгоднее покупка готовых зарубежных инноваций, которые как раз и консервируют отставание данных отраслей и задержку их в лучшем случае на прежнем среднем уровне.

Преодолеть эту «ловушку среднего уровня развития» можно только с помощью долгосрочной государственной политики. Этого требуют долгосрочные интересы общества и, прежде всего, интересы трудящихся, которые более всего страдают от отсутствия высоких темпов экономического развития и роста производительности труда во всей экономике. Но, во-первых, и среди трудящихся есть разные отряды. **Некоторым из них выгоден экспорт огромных объемов ресурсов.** Во-вторых, государство находится в

том числе под давлением тех групп, которые заинтересованы в приоритетном развитии экспортно-ресурсного сектора и для которых развитие фундаментальной науки в лучшем случае бесполезно, а в худшем несет угрозу потери влияния на решения государства и соответствующих источников ренты. Отсюда явно наблюдаемое пренебрежение со стороны государства фундаментальной наукой и в особенности Российской академией наук [3, 2020].

Таким образом, в силу сложившихся условий производственные отношения в ряде секторов экономики и соответствующие группы интересов действительно противоречат развитию производительных сил. Отсюда и торможение развития производительных сил такими производственными отношениями⁶. Негативная ситуация существенно усугубляется тем, что **фактический монополизм одной партии в стране дополняется монополизмом представительства одного лишь направления экономической науки (назовем его ресурсно-рыночный либерализм) в управляющих органах страны.**

Список литературы

1. *Бузгалин А. В. и др.* Классическая политическая экономия: современное марксистское направление: Учебник / Бузгалин А. В., Колганов А. И., Барашкова О. В. М., 2018. 728 с.
2. *Сычева Л.* Страна не развивается, потому что не совершенствуется, не развивается правящий класс // Московский комсомолец. 24.04. 2019.
3. *Хохлов А. Р.* «Реформа РАН» (из воспоминаний). <http://www.saveras.ru/archives/11982>
4. *Эпштейн Д. Б.* Российская стагнация как результат влияния производственных отношений на производительные силы // Вопросы политической экономии. Вып. № 1. 2020. С. 84–104.
5. <https://www.mk.ru/economics/2019/04/24/rossiyskaya-ekonomika-blokh-vshey-i-klopov-krik-dushi-predprinimatelya.html>

⁶ «По данным аналитического центра Торгово-промышленной палаты... только за 2018 год в стране закрылось свыше 41 тыс. предприятий обрабатывающей промышленности. А что касается уцелевших — издержки и себестоимость продукции растут. Да, есть и “подкармливание” — субсидиями, грантами. Но! 52:1 — таково процентное соотношение налогов и господдержки у промышленников» [2, 2019].

Константин Юрьевич Белоусов

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Современные тенденции и новые экономические вызовы устойчивого развития

Аннотация. Автором рассматриваются современные тенденции и новые экономические вызовы устойчивого развития. Выявляются особенности эколого-системного, кластерного и триединого подхода в области устойчивого развития. Анализируются задачи социальной политики государства в области устойчивого развития. Делаются выводы о специфике перехода бизнеса и общества к устойчивому развитию, об их участии в реализации целей устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, российские компании, социально-экологические проблемы.

Konstantin Y. Belousov

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Sustainable development: modern trends and new economic challenges

Annotation. The author examines modern trends and new economic challenges to sustainable development. The features of the ecological-system, cluster and triune approach in the field of sustainable development are revealed. The tasks of the state social policy in the field of sustainable development are analyzed. Conclusions are made about the specifics of the transition of business and society to sustainable development, their participation in the implementation of sustainable development goals.

Keywords: sustainable development of Russian companies, social and environmental problems.

Современная парадигма устойчивого развития сформировалась в течение длительной эволюции различных теоретических подходов, составляющий ее триединую основу. Возникшая как превентивный ответ на актуализирующуюся угрозу глобального кризиса, концепция устойчивого развития превратилась из широкого направления по экологизации науки в самостоятельное направление. В настоящее время можно выделить три основных общепризнанных подхода: эколого-системный, кластерный и триединый подходы к устойчивому развитию.

Каждый из подходов отличается собственной формулировкой целей устойчивого развития и пониманием его сути. Эколого-системный подход определяется целью сохранения экосистемной устойчивости и ограниченных природных ресурсов. К сторонникам данного подхода можно отнести таких исследователей, как Й. Хаттинг и Х. Ролстон [Ролстон, 2006]. Кластерный подход подразумевает формирование локализованных компаний-кластеров, основными целями которых являются синергия, создание разделяемых ценностей и вклад в глобальное устойчивое развитие. Кластерный подход получил значительное развитие как инструмент устойчивого развития на региональном уровне и уровне местных сообществ. С формированием данного подхода связаны имена таких исследователей, как М. Портер [Портер, 2006], М. Крамер, Дж. Вуд, Дж. Логсдон [Logsdon, 2002], А. Кэрролл [Carroll, 1998], и многих других. В настоящее время наиболее известным и распространенным остается TBL-подход (Triple bottom line, 3BL, или триединый подход), в соответствии с которым устойчивое развитие рассматривается в том числе и как совокупность трех основных капиталов: социального (social capital), экономического (economic capital) и природного (natural capital).

На одной из конференций¹ Д. Медоуз отметил: «Мы не знаем, что такое устойчивое развитие, но мы прекрасно знаем, что им точно не является», а также что «устойчивое развитие — это не конечная цель, а то, как мы движемся к этой цели». С точки зрения Медоуза, «устойчивое развитие следует понимать как стратегию перехода к такому состоянию природы и общества, которое можно охарактеризовать термином коэволюция». При этом сохранение природного капитала — это важное условие, но не единственное [Медоуз, 2008]. Важными факторами реализации целей устойчивого развития становятся микроэкономические аспекты устойчивого развития [Белоусов, 2017].

Современные подходы к устойчивому развитию (например, кластерный подход) уверенно переносят проблематику TBL-подхода с макроуровня на микроуровень, допуская, что компании могут способствовать его формированию. Важной вехой в этом процессе стал Глобальный договор ООН (United Nations Global Compact), который расширил проблематику устойчивого развития на уровень бизнес-организаций, став недостающим звеном в дальнейшей эволюции концепции. Участие в Global Compact стало знаковым для бизнеса и важным для его деловой репутации. Это привело к совершенствованию корпоративного управления и повышению эффективности стратегического планирования, интеграции в систему корпоративных ценностей принципов социально-ответственного поведения и демонстрации компании как корпоративного гражданина, вовлеченного в процесс реализации глобальных целей устойчивого развития [Kanaeva, 2018].

Следует отметить, что современный бизнес все больше сталкивается с новыми вызовами: цифровизацией (как добровольной, так и вынужденной) [Рихтер, Пахомова, 2020], глобализацией, а также новыми запросами со стороны заинтересованных сторон [Belousov, 2020]: это формирование приверженности компаний идеям устойчивого развития, осуществление ими вклада в достижение семнадцати глобальных целей ООН и реализация прочих форм корпоративной ответственности. В ближайшие годы данные стейкхолдерские требования будут все ярче и отчетливее проявляться в самых различных отраслях. Переход компаний к парадигме устойчивого развития становится одним из самых заметных запросов и одной из наиболее явных тенденций [Kanaev, Kanaeva, Belousov, 2019]. Устойчивое развитие переосмысливается современным обществом и бизнесом как новая социально-экономическая парадигма, трансформирующаяся под воздействием процессов цифровизации и глобализации [Спиридонова, 2020]. Одной из отличительных черт такой трансформации становится активное участие гражданского общества, а также то, что требования по интеграции принципов устойчивого развития распространяются как на крупные корпорации, так и на малый бизнес [Solovei, Kanygina, 2018].

Интеграция принципов устойчивого развития в деятельность бизнес-организаций оказывает существенное влияние на три составляющих направления деятельности бизнеса: экологическое, социальное и экономическое. Так, например, себестоимость товаров и услуг у многих компаний, разделяющих принципы устойчивого развития, снижается. Транзакционные издержки сокращаются. К примеру, многие кофейни, работающие на вынос, отказываются от использования пластиковой и даже картонной посуды, предлагая клиенту прийти со своей термочашкой. Движение, получившее название «My cup, please», объединило в России около 1500 заведений общественного питания² (среди них, например, Starbucks и Буше), поощряющих сознательный отказ от одноразовой тары скидками или бонусами. Для компаний это «win-win situation», так как они получают новую клиентскую базу, большее брендлояли, рапортуют о своем вкладе в защиту окружающей среды и в то же самое время экономят на брендированной таре. Другим примером может стать энергоэффективность. Многие компании переоборудуют свои офисы

¹ Конференция РХТУ имени Д. И. Менделеева «Образование и устойчивое развитие», 2005 год.

² <http://mycupplease.ru/>

и производственные помещения, модернизируя системы освещения, кондиционирования или отопления, что дает в итоге значительное сокращение расходов на электроэнергию, часто превосходящее затраты на модернизацию. В то же самое время компании отчитываются о реализации принципов устойчивого развития.

В процессе интеграции принципов устойчивого развития в корпоративное поведение могут подвергаться изменению организационная структура, системы и процессы корпоративного управления, корпоративный стиль управления, навыки линейных и высших менеджеров, трансформироваться могут и разделяемые корпоративные ценности. Внедрение принципов устойчивого развития в корпоративную стратегию и систему управления компании влечет за собой неминуемое изменение корпоративной культуры и процессов, связанных с основной деятельностью предприятия.

Поведение бизнес-организации с учетом интеграции принципов устойчивого развития характеризуется следующими тенденциями:

- вовлеченность сотрудников во все корпоративные процессы, связанные с реализацией принципов устойчивого развития;
- управление взаимоотношениями со стейкхолдерами, учет тех требований, интересов и опасений заинтересованных сторон, которые прямо или косвенно связаны с реализацией принципов устойчивого развития;
- создание разделяемых ценностей и формирование устойчивых цепочек поставок;
- соблюдение международных стандартов, кодексов, юридических норм и требований в области устойчивого развития;
- подотчетность — подготовка нефинансовой отчетности в области устойчивого развития компании.

Интеграция принципов устойчивого развития в бизнес-организацию приводит к различным изменениям организационной структуры, однако, как правило, не требует создания новых отделов или постоянного найма профильных специалистов. Решения в области устойчивого развития решаются на уровне комитетов по устойчивому развитию, в которые могут входить как руководители ключевых для компании подразделений, так и члены совета директоров. В советах также могут быть приглашенные специалисты. Так, например, «Сибур Холдинг» в мае этого года утвердил комитет по устойчивому развитию при совете директоров, в который входят двенадцать человек, десять из которых директора и руководители компаний, входящих в холдинг, трое — приглашенные специалисты: член Ассоциации независимых директоров, а также проректор президентской академии РАНХиГС. Недостатком комитетов в области устойчивого развития отечественных компаний может стать то, что в них достаточно часто отсутствуют специалисты в области устойчивого развития или корпоративной социальной ответственности.

Еще одной тенденцией по интеграции принципов устойчивого развития в бизнес-организации может считаться перепоручение вопросов, связанных с устойчивым развитием, отделам по связям с общественностью, HR-отделам и специалистам в области комплаенса. Формирование отчетов в области устойчивого развития чаще всего возлагается на сторонние организации (на коммерческой основе), которые не обладают всей полной информацией.

Интеграция принципов устойчивого развития в деятельность и управление компании остается одним из самых актуальных вызовов для крупных российских компаний, входящих в перечень RBC-500 и претендующих на международные рынки. Особенности корпоративного управления устойчивым развитием компании представляют собой важный научный и практический интерес.

Список литературы

1. Белоусов К. Ю. Социальная ответственность бизнеса и корпоративная устойчивость: микроэкономические аспекты устойчивого развития // Международный экономический Симпозиум — 2017: Материалы международных научных конференций. 2017. С. 506.
2. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя: учеб. пособие для вузов М.: ИКЦ «Академкнига», 2008. С. 6.
3. Портер М. Э. Конкуренция [Текст]: пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. 608 с.
4. Рихтер К. К., Пахомова Н. В. Цифровизация экономики и реализация бизнесом целей устойчивого развития // Сборник тезисов выступлений 3-й международной конференции «Управление бизнесом в цифровой экономике». 2020. С. 494–498.
5. Ролстон Х. Внутренние ценности на Земле: природа и нации. ЮНЕСКО, 2006 — или см. <http://www.ecoethics.mrsu.ru/books/143/>
6. Спиридонова Н. В. Взаимосвязь устойчивого развития и устойчивости неправительственных организаций в «Индустрии 4.0» // Международный экономический Симпозиум — 2020: Материалы международных научных конференций: «Устойчивое развитие: общество и экономика», «Соколовские чтения. Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее». 2020. С. 117–122.
7. Belousov K. Yu. Corporate social responsibility and sustainable development of modern Russian companies as a challenge of business globalization // SHS WEB of conferences. Collection of Materials of the 19th International scientific conference. University of Zilina. 2020. P. 06004.
8. Carroll A. B. The Four Faces of Corporate Citizenship // Business and Society Review 100/101. 1998. Vol. 1–7. P. 1.
9. Kanaev A., Kanaeva O., Belousov K. Sustainable development of Russian companies: specifics of interpretation and directions of activities // Proceedings of the Third International Economic Symposium (IES 2018). Series “Advances in Economics, Business and Management Research” / Editor Dr. Victor Titov. 2019. P. 61–73.
10. Kanaeva O. Social imperatives of sustainable development // St Petersburg University Journal of Economic Studies. 2018. No. 1. P. 26–58.
11. Logsdon J. M. and Wood D. J. Business citizenship: from domestic to global level of analysis // Business Ethics Quarterly. 2002. Vol. 12, issue 2. P. 155–187.
12. Solovei T. N., Kanygina N. Corporate social responsibility of small and medium enterprises in developed and emerging economies: Cases of Germany and Russia // New challenges of economic and business development — 2018: Productivity and economic growth. Proceedings. 2018. P. 661–671.

Ветрова Мария Александровна

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Нестеренко Наталья Юрьевна

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Российская Федерация, 191186, Санкт-Петербург, наб. р. Мойки, 48

Циркулярная экономика в условиях пандемии COVID-19: угрозы и возможности для целей устойчивого развития¹

Аннотация. Статья посвящена анализу возможностей, рисков и угроз кризисного и посткризисного периода пандемии COVID-19, в частности оценке ее влияния на достижение целей устойчивого развития. Особое внимание уделяется систематизации краткосрочных и долгосрочных эффектов пандемии COVID-19, влияющих на формирование циркулярной экономики. На основе анализа ключевых тенденций и передовой практики сформулированы меры для государственной политики, представителей бизнеса, общественных организаций и общества в целом по снижению негативных последствий пандемии COVID-19 и содействию достижения целей устойчивого развития, в том числе с учетом возможностей формирования циркулярной экономики.

Ключевые слова: циркулярная экономика, пандемия COVID-19, устойчивое развитие, цифровые технологии.

Maria A. Vetrova

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Natalia Y. Nesterenko

The Herzen State Pedagogical University of Russia,
48, Moika Emb., St Petersburg, Russia, 191186, Russian Federation

Circular economy in the context of the COVID-19 pandemic: threats and opportunities for sustainable development goals

Abstract. The article is dedicated to the analysis of opportunities, risks and threats of the crisis and post-crisis period of the COVID-19 pandemic, in particular, the assessment of its impact on the achievement of the Sustainable Development Goals. Special attention is paid to the systematization of the short-term and long-term effects of the COVID-19 pandemic affecting the formation of the circular economy. Based on the analysis of key trends and best practices, measures are formulated for government policy makers, business representatives, public organizations and society in general to reduce the negative consequences of the COVID-19 pandemic and promote the achievement of the Sustainable Development Goals, including taking into account the opportunities for the formation of a circular economy.

Keywords: circular economy, COVID-19 pandemic, sustainable development, digital technologies.

Введение

Катастрофические последствия пандемии COVID-19 в первую очередь связаны с угрозой человеческим жизням. Вместе с тем текущий кризис обнажил недостатки современной экономической системы, требующие переосмысления для нивелирования рисков и достижения целей устойчивого развития (ЦУР). Критический анализ воздействия COVID-19 на мировую экономику и экосистемы, проведенный группой исследователей из Уорикского университета Великобритании, подтвердил, что экономика замкнутого

¹ Статья выполнена в рамках гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых — кандидатов наук, номер проекта МК-1278.2020.6.

цикла поможет справиться с последствиями пандемии [Mohammed et al., 2021]. Так, согласно исследованию, пандемия COVID-19 выявила дополнительные недостатки и угрозы линейной экономики и актуализировала переход всех отраслей к циркулярным моделям производства и потребления для достижения целей по нулевым выбросам и отходам, финансовому восстановлению мировой экономики, а также укреплению устойчивости.

В то время как некоторые исследования показывают положительное влияние пандемии COVID-19 на экологию, которое прежде всего выражается в сокращении выбросов CO₂ [Беркова, 2020], совокупные риски угрожают устойчивому развитию в целом. При этом видимые положительные эффекты носят скорее краткосрочный характер ввиду замедления экономического развития. Лишь ЕС с обновленным Планом действий по циркулярной экономике и the European Green Deal от 2019 г. подготовлен к борьбе с последствиями пандемии в соответствии с принципами устойчивого развития. Другим странам необходимо разрабатывать планы восстановления экономики, избегая при этом краткосрочных решений с существенным давлением на окружающую среду. Так, механизм выхода из кризиса может заложить основу для достижения ЦУР, развить возобновляемую энергетику, безотходное производство и потребление, минимизировать потребление сырьевых ресурсов, создать дополнительные рабочие места.

Угрозы пандемии COVID-19 устойчивому развитию. Вспышка коронавируса не только стала угрозой здоровью и жизни людей, но и существенно изменила возможности по достижению целей устойчивого развития во всем мире. Согласно данным экспертов Программы ООН, все достижения в области устойчивого развития могут быть обращены вспять [Махмутов, 2020]. Наиболее существенные угрозы пандемия COVID-19 оказывает на следующие области.

Здоровье людей. Пандемия COVID-19 привела к огромным человеческим жертвам во всем мире и беспрецедентной проблеме для общественного здравоохранения. По состоянию на 31 марта 2021 г., количество выявленных случаев заболеваемости составило 128 125 926 человек, а число умерших — 2 801 858 человек².

Бедность. Экономические и социальные потрясения, вызванные пандемией, носят разрушительный характер: миллионы людей рискуют оказаться за чертой бедности. Число недоедающих людей во всем мире в 2020 г. составляло 690 млн, в 2021 г. прогнозируемый прирост составит 150 млн человек [World Bank, 2020]³.

Продовольственная безопасность. Пандемия затронула всю продовольственную систему и показала хрупкость цепей создания стоимости в агропромышленном комплексе. Закрывание границ и торговые ограничения препятствуя доступу фермеров на рынки, в том числе для покупки ресурсов и продажи своей продукции, нарушили внутренние и международные цепочки поставок продуктов питания. Мировые цены на продукты питания выросли почти на 20 % за 2020 г. Более высокие розничные цены и снижение доходов приводит к сокращению количества и качества потребления продуктов питания домашними хозяйствами. В результате пандемии COVID-19 возросло число людей, испытывающих острую нехватку продовольствия, со 149 млн человек (включая беженцев) в 2019 г. до 272 млн человек в 2020 г.⁴

² Заболевшие коронавирусом и умершие в мире (Таблица онлайн). URL: <https://infotables.ru/meditsina/1197-tablitsa-koronavirusa#hcq=9usjHos> (дата обращения 11.02.2021).

³ COVID-19 to Add as Many as 150 Million Extreme Poor by 2021 URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/10/07/covid-19-to-add-as-many-as-150-million-extreme-poor-by-2021#:~:text=WASHINGTON%2C%20Oct.,the%20World%20Bank%20said%20today> (дата обращения 11.02.2021).

⁴ Food Security and COVID-19. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture/brief/food-security-and-covid-19#:~:text=COVID%2D19%20is%20estimated%20to,acute%20food%20insecurity20in%202020.&text=COVID%2D19%20is%20projected%20to,2020%20in%20those%20same%20countries> (дата обращения 11.02.2021).

Безработица. Международная организация труда (МОТ) считает, что примерно 25 млн человек во всем мире могут потерять работу из-за экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19. При этом работники в секторе неформальной занятости не будут иметь достаточных инструментов социальной защиты на время кризиса. Глобальный отчет о заработной плате показал, что пандемия оказала давление на заработную плату, увеличив разрыв между высокопоставленными и низкооплачиваемыми работниками, при этом основная нагрузка легла на женщин и низкооплачиваемых сотрудников, рост заработной платы не просто замедлился в сравнении с предыдущими периодами, а произошло сокращение оплаты труда⁵.

Экология. Прямое негативное воздействие пандемии COVID-19 на окружающую среду выражается в увеличении количества медицинских отходов, случайном использовании и утилизации дезинфицирующих средств, масок и перчаток, при этом растет объем необработанных отходов, угрожающих экологии. Например, в Ухане (Китай) ежедневно производилось более 240 тонн медицинских отходов во время вспышки коронавируса [Saadat, 2020], что почти на 190 млн тонн больше аналогичного периода предыдущего года [Zambrano-Monserrate, 2020]. Из-за отсутствия знаний об обращении с инфекционными отходами большинство людей выбрасывают их в общественных местах и с бытовыми отходами, что оказывает влияние на засорение водных путей и усугубляет загрязнение окружающей среды [Singh, 2020]. Взрывной рост использования цифровых технологий в результате удаленной работы, проведения онлайн совещаний и конференций негативно сказывается на потреблении электроэнергии и выбросах CO₂. Исследования доказывают, что за час видеоконференции при включенной камере происходит 1 кг выбросов CO₂ (что эквивалентно сжиганию 0,5 литра бензина). Общий рост мировых выбросов парниковых газов в результате увеличения потребления интернет-трафика составил 3,7 % [Городецкий, 2021].

Развитие циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 и посткризисный период. Циркулярная экономика может повысить производительность, сократить издержки и стимулировать инвестиции, создавать новые сферы бизнеса и дополнительные рабочие места, одновременно повышая устойчивость и защищая окружающую среду и здоровье человека. Однако пандемия и последовавший за ней экономический кризис привнесли целый ряд угроз и рисков, препятствующих внедрению принципов и инструментов циркулярной экономики.

В данном исследовании авторы систематизировали не только угрозы, но и возможности развития циркулярной экономики и устойчивого развития, возникшие в ответ на пандемию. В табл. 1 приводятся основные эффекты и последствия пандемии.

Таблица 1.

Возможности и угрозы циркулярной экономики вследствие пандемии

Эффекты пандемии	Возможности	Угрозы
Изменение пищевого поведения потребителей в пользу самостоятельного приготовления пищи	<ul style="list-style-type: none"> снижение пищевых отходов в домохозяйствах из-за более рационального потребления продуктов питания; 	увеличение объема потребленной электроэнергии в домашних хозяйствах;
Дистанционная работа вне офиса	<ul style="list-style-type: none"> снижение затрат, электроэнергии и выбросов CO₂ на содержание коммерческой недвижимости; 	снижение объема продаж в легкой промышленности, рост потребления электроэнергии проведение на дистанционных коммуникаций.

⁵ COVID-19's impact on wages is only just getting started, ILO warns. URL: <https://news.un.org/en/story/2020/12/1079022> (дата обращения 11.02.2021).

Эффекты пандемии	Возможности	Угрозы
	<ul style="list-style-type: none"> • снижение потребления топлива и объема выхлопных газов личных автомобилей. 	
Закрытие кафе, ресторанов	<ul style="list-style-type: none"> • сокращение пищевых отходов в кафе и ресторанах; • сокращение потребления воды, электроэнергии. 	нарушение цепочек поставок с производителями свежего продовольствия.
Распространение электронной коммерции в потребительском сегменте	<ul style="list-style-type: none"> • развитие системы доставки в фермерских хозяйствах; • снижение расхода топлива на поездки в магазин. 	развитие сервисов доставки усилили напряженность на дорогах, в том числе на пешеходных.
Запрет на массовые мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> • сокращение бытовых отходов от массовых мероприятий. 	нарушение механизма раздельного сбора отходов населением в форме отдельных акций.
Ограничения работы общественного транспорта	<ul style="list-style-type: none"> • сокращение выбросов выхлопных газов; • сокращение потребления топлива общественным транспортом. 	увеличение потребления топлива и выхлопных газов автомобилей из-за роста активности сервисов такси.
Сокращение полетов гражданской авиации	<ul style="list-style-type: none"> • сокращение объема отходов, в том числе пищевых; • сокращение выбросов в атмосферу. 	рост активности в альтернативных менее экологических видах транспорта (автомобильный и железнодорожный транспорт).

Источник: составлено авторами.

Научному сообществу еще предстоит осмыслить последствия пандемии, однако уже сейчас можно сказать, что сокращение объема выбросов в окружающую среду в основном носило кратковременный характер, связанный с введенными карантинными ограничениями. Так, согласно исследованию экологической группы WRAP, до пандемии пищевые отходы домашних хозяйств Великобритании составляли 24 % от четырех основных продовольственных товаров (хлеб, курица, молоко и картофель), в период пандемии произошло сокращение их доли до 14 %⁶. В первые два месяца карантина уровень загрязнения атмосферного воздуха в Нью-Йорке снизился почти на 50 %, в Китае на 25 % [Evans, 2020]. Загрязнение водных ресурсов промышленными источниками в период пандемии сократилось или полностью прекратилось [Yunus et al., 2020]. Например, сброс сточных вод в реку Ганга сократился на 500 % [Singhal, 2020]. В России, согласно данным Statista на апрель 2020 г., добавленная стоимость в секторе транспорта и хранения сократилась на 26,1 %, а это напрямую связано с объемом выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду⁷. Глобальная эмиссия CO₂ в 2020 г. оценивается на уровне от 4 до 7 % ниже по сравнению с 2019 г. Однако достигается это в основном за счет снижения мобильности населения [Le Qu'ér'e et al., 2020]. Пандемия показала, что одних изменений в потребительском поведении недостаточно для достижения ЦУР. Выход из кризиса должен сопровождаться расширением использования новых технологий, развитием замкнутых цепочек поставок и снижением объема производимых отходов.

⁶ Why cooking at home during COVID-19 lockdown is reducing food waste. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/covid19-coronavirus-lockdown-food-waste-sustainability/> (дата обращения 11.02.2021).

⁷ Estimated change in value added in the Russian economy in 2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/1112869/covid-19-impact-on-value-added-by-sector/> (дата обращения 12.02.2021).

Реализация принципов циркулярной экономики в условиях пандемии COVID-19 в АПК. Согласно данным Statista [<https://www.statista.com/statistics/1112869/covid-19-impact-on-value-added-by-sector/>], сектор производства продовольствия, напитков и табачных изделий в России в период пандемии снизил добавленную стоимость всего на 3,9 %, показав наименьшее падение среди других секторов экономики. Однако и здесь наблюдались существенные изменения в структуре продаж. Так, наибольшим спросом пользовались продукты длительного хранения. Рацион населения в мире (особенно в развивающихся странах) стал менее сбалансированным ввиду снижения уровня доходов населения и приоритета продуктам длительного хранения. Так, в Италии наблюдался рост закупок как основных продуктов питания, так и продуктов с длительным сроком хранения, а также рост доли онлайн-покупок (Coldiretti, 2020). В Китае снижение спроса на овощи, фрукты и морепродукты привело к падению цен и замедлению продаж. Цепочки производства мяса птицы и яиц также столкнулись с сильным ценовым давлением в сторону понижения (Luedi and Liu, 2020).

Наиболее пострадавшими в агропродовольственном сегменте во многих странах оказались мелкие фермеры, столкнувшись с нарушением цепочек поставок свежей продукции из-за закрытия ресторанов, кафе, гостиниц, городских рынков. Невозможность в краткосрочном режиме сократить объем производства привела к нарастанию излишков производства и росту соответствующих отходов.

Страны, раньше других затронутые COVID-19, приняли ряд директивных мер в поддержку фермеров, направленных на стабилизацию предложения сельскохозяйственной продукции, поглощение излишков и предотвращение потерь скоропортящихся продуктов.

Заключение. Мировой опыт борьбы с пандемией и ее последствиями в значительной степени опирается на принципы устойчивого развития. Многие положительные эффекты снижения деловой активности в этот период носят временный характер. Восстановление экономического роста приведет к росту эмиссии парниковых газов и прочих выбросов в окружающую среду. Принципы циркулярной экономики, заложенные в меры государственной политики многих стран, обеспечивают поступательное движение к восстановлению устойчивого развития. К ним можно отнести государственные закупки излишков сельскохозяйственной продукции, стимулирование предприятий к рациональному использованию офисных площадей, к комбинации офисной и дистанционной работы. Однако эффекты от принимаемых мер следует рассматривать в комплексе, учитывая производственную сферу и сектор домашних хозяйств, на которые в значительной степени перенесено потребление электроэнергии на удаленные коммуникации.

Одним из важнейших эффектов пандемии можно назвать смену приоритетов в сознании и потребительском поведении населения в пользу экологически чистого и осознанного потребления. Однако рост бедности во всем мире и снижение доходов населения многих стран требуют активной помощи со стороны государства и международных организаций для сохранения баланса устойчивого развития.

Список литературы

1. Беркова А. Как пандемия коронавируса повлияла (и повлияет в будущем) на экологию. URL: <https://esquire.ru/articles/165113-kak-pandemiya-koronavirusa-povliyala-i-povliyaet-v-budushchem-na-ekologiyu-5-veshchey-kotorye-nuzhno-znat/#part0> (дата обращения 11.02.2021).
2. Городецкий Н. Ученые оценили вред экологии от видеоконференций в Zoom. 2021. URL: https://www.gazeta.ru/science/2021/01/19_a_13447052.shtml (дата обращения 11.02.2021).
3. Махмутов Т. Как коронавирус влияет на достижение целей устойчивого развития: усугубление проблем и «зеленые» планы на будущее / Счетная палата РФ, 2020. URL: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-vliyaet-na-dostizhenie-tseley-ustoychivogo-razvitiya-usugublenie-problem-i-zelenye-plany-na-budushche> (дата обращения 11.02.2021).

4. *Coldiretti*. Coronavirus, dalla farina (+80 %) al latte (+20 %) nella top ten acquisti. 2020. URL: <https://www.coldiretti.it/economia/coronavirus-dalla-farina-80-al-latte-20-nella-top-ten-acquisti> (дата обращения 11.02.2021).
5. *Evans S.* Global emissions analysis: coronavirus set to cause largest ever annual fall in CO₂ emissions // Carbon Brief. 2020. URL: <https://www.carbonbrief.org/analysis-coronavirus-set-to-cause-largest-ever-annual-fall-in-co2-emissions> (дата обращения 11.02.2021).
6. *Le Qu'ere C., Jackson R. B., Jones M. W. et al.* Temporary reduction in daily global CO₂ emissions during the COVID-19 forced confinement // Nat. Clim. Change 2020. Vol. 10(7). P. 647–653. Available from: <https://doi.org/10.1038/s41558-020-0797-x>.
7. *Luedi T., Liu H.* Coronavirus Accelerates China's Meat Supply Chain Transformation. Bain & Company. 2020. URL: https://www.bain.cn/news_info.php?id=1044 (дата обращения 11.02.2021).
8. *Mohammed T. Ibn, Mustapha K. B.* A critical analysis of the impacts of COVID-19 on the global economy and ecosystems and opportunities for circular economy strategies. Resources, Conservation and Recycling, Vol. 164, 2021 DOI: 10.1016/j.resconrec.2020.105169
9. *Saadat S., Rawtani D., Mustansar C.* Hussain environmental perspective of COVID-19 // Sci. Total Environ. 2020.
10. *Singh N., Tang Y., Ogunseitan O. A.* Environmentally sustainable management of used personal protective equipment. Environ // Sci. Technol. 2020.
11. *Singhal S., Matto M.* COVID-19 lockdown: a ventilator for rivers. DownToEarth. In: Somani M., editor. Vol. 11. 2020.
12. *Zambrano-Monserrate M. A., Ruanob M. A., Sanchez-Alcalde L.* Indirect effects of COVID-19 on the environment // Sci. Total Environ. 2020.
13. *Yunus A. P., Masago Y., Hijioka Y.* COVID-19 and surface water quality: improved lake water quality during the lockdown // Sci. Total Environ. 2020.

Ответственное инвестирование в инфраструктуру

Аннотация. В статье анализируются актуальные отраслевые тенденции ответственного инвестирования в инфраструктуру в связи с учетом факторов корпоративной социальной ответственности (ESG) с позиции финансового эффекта, управления рисками и репутации. Проведен обзор актуальных мировых исследований по теме инфраструктурных инвестиций. Исследуются вопросы интеграции факторов ESG в процесс принятия инвестиционных решений как дополнение к традиционному финансовому анализу. Рассмотрены особенности влияния на инвестиционную привлекательность специфических для инфраструктуры факторов: выбросов парниковых газов, изменения климата и биоразнообразия. Рассмотрен опыт Великобритании по созданию инструмента Defra для расчета чистой выгоды от изменения фактора биоразнообразия. Сделаны выводы о перспективных направлениях совместной работы регулирующих и отраслевых органов, неправительственных организаций и корпоративного сектора в области обеспечения устойчивого инвестирования.

Ключевые слова: ESG, ответственные инвестиции, инвестиции в инфраструктуру, устойчивое развитие.

Irina N. Dernovskaya

St Petersburg State University of Economics,
21, Sadovaya street, St Petersburg, 191023, Russian Federation

Investing in sustainable infrastructure

Abstract. The article covers current industry trends in responsible infrastructure investment as they relate to ESG factors with a particular focus on financial effect, risk management and reputation. This includes a review of most relevant and up-to-date researches and approaches. The article investigates issues of integrating ESG factors into the investment decision-making process and valuation modelling assessments in addition to traditional financial analysis. Infrastructure-specific factors — greenhouse gas emissions, climate change and biodiversity — considered in investment analysis context. British Defra biodiversity metric is captured as a tool for assessing losses and gains caused by changes in biodiversity. Forward-looking trends outline joint work of regulatory bodies and corporate sector to promote sustainable practices in the investment industry.

Keywords: ESG, sustainable investing, infrastructure investing, sustainable development.

Строительство и эксплуатация инфраструктуры становится причиной более 60 % мировых выбросов парниковых газов [OECD, 2017], а также основным фактором утраты биоразнообразия. Усилия по увеличению устойчивости инвестиций в инфраструктуру являются ключом к достижению глобальных целей в области климата и природы. Внимание общества к изменению климата и устойчивости способствовало интеграции факторов ESG в процесс принятия инвестиционных решений.

Прогресс регулирующих и отраслевых органов в достижении устойчивости принимает различные формы, включая Парижское климатическое соглашение, Конвенцию ООН о биологическом разнообразии и Повестку дня ООН в области устойчивого развития на период до 2030 г. Эти соглашения побудили более 70 стран [Guterres, 2019] взять на себя обязательство проводить национальную политику в области климата, соответствующую цели нулевых чистых выбросов парниковых газов к 2050 г. Корпоративный сектор также стремится укрепить свою приверженность стандартам ESG посредством создания таких организаций, как Совет по финансовой стабильности (Financial Stability Board), Рабочая группа по вопросам раскрытия финансовой информации, связанной с изменением климата (TCFD), и Принципы ответственного инвестирования ООН (UN PRI).

Тенденции, стимулирующие устойчивые инвестиции, выходят за рамки первоначального внимания к производству возобновляемых источников энергии в Европе и охватывают широкий спектр секторов и географических регионов. По мере развития и урбанизации стран с формирующейся рыночной экономикой глобальные инвестиции в инфраструктуру росли в среднем более чем на 10 % в год за последние два десятилетия [Wu, 2020].

В России объем государственных инвестиций в инфраструктуру ожидается на уровне 3 % ВВП ежегодно до 2030 г., что в совокупности с частными инвестициями может достигать 100 трлн. руб. в год [Капанова, 2019].

Энергетические проекты представляют большинство инвестиций, за ними следуют социальные и транспортные проекты. Рост энергетических проектов преимущественно связан с возобновляемыми источниками энергии (70 % от общего объема сделок в области энергетики) в виде ветровой, солнечной и гидроэнергетики. Значительный рост инфраструктуры возобновляемых источников энергии находится в авангарде глобальных усилий по сокращению выбросов углерода и с 2010 г. предотвратил выбросы более 1,8 Гт CO₂¹.

В соответствии с долгосрочными интересами заинтересованных сторон и, в конечном счете, инвесторов, инвестиционные фонды стремятся интегрировать факторы ESG (корпоративной социальной ответственности) в процесс принятия инвестиционных решений. Подход претерпел изменения: в прошлом целью было поддержание корпоративной ответственности ради репутации. Сегодня инвесторы в полной мере осознают потенциал увеличения финансовой отдачи и снижения рисков.

Институциональные инвесторы усиливают приверженность принципам ESG по ряду причин. Тремя основными мотивирующими факторами являются финансовая отдача, управление рисками ESG и репутация бренда:

- финансовая отдача: основной мотивацией инвесторов рассматривать интеграцию ESG является ожидаемая финансовая выгода от инвестиций в устойчивый бизнес;
- управление рисками ESG: инвесторы стремятся защитить себя от физических рисков, связанных с природными катастрофами и климатическими явлениями, и все чаще рассматривают их как часть комплексной инвестиционной проверки;
- репутация бренда: репутационный риск является ключевой проблемой, который потенциально может привести к увеличению затрат инвесторов.

В процессе инвестиционной оценки для факторов ESG специфичны проблемы с определением, количественной оценкой и отслеживанием релевантных показателей. Все больше компаний начинают отслеживать и сообщать об интенсивности и объеме выбросов парниковых газов, в то время как раскрытие и интеграция биоразнообразия в модели оценки инвестиционной привлекательности менее распространены. С точки зрения методологии включения факторов ESG в инвестиционную оценку можно выделить совместное исследование Института CFA и UN PRI «ESG-интеграция: рынки, методы и данные» [UN PRI, 2019], которое дает как общую схему учета ESG-факторов, так и анализ страновых особенностей России на рынки капитала и инвестиционную практику.

Этапы интеграции факторов ESG в принятие инвестиционных решений:

- *Отбор*. Исключение инвестиционных продуктов, услуг, стран, секторов и компаний из-за неприемлемого воздействия факторов ESG. Наиболее распростра-

¹ International Energy Agency. World energy outlook 2020 // <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2020> (accessed 29.01.2021).

ненные типы исключаемых на данном этапе компаний — те, которые производят или используют активы, связанные с ископаемыми углеводородами (уголь и нефть).

- *Качественная оценка.* Измерение показателей ESG с использованием стандартов, структур и инструментов для принятия инвестиционных решений.
- *Моделирование оценки.* Преобразование влияния факторов ESG в поддающиеся количественной оценке финансовые показатели, учет в моделировании движения денежных средств и стоимости финансирования. Присвоение факторам ESG финансовой стоимости в качестве входных данных для цены актива или денежного потока.
- *Мониторинг.* Отслеживание показателей ESG инвестированного актива, которое позволяет определять стратегию работы с активом, вплоть до его продажи.

Можно выделить следующие особенности включения в модели оценки инвестиционной привлекательности таких факторов, как выбросы парниковых газов, предотвращение изменения климата и поддержка биоразнообразия:

- Показатели, оказывающие непосредственное влияние на капитальные или операционные расходы и связанные с выбросами парниковых газов, а также с эффективностью использования энергии и ресурсов, составляют большинство из тех, которые учитываются при принятии финансовых решений.
- Основными источниками выбросов парниковых газов являются коммунальные предприятия, транспорт и тепловая генерация. На них приходится три четверти выбросов парниковых газов². Коэффициенты выбросов парниковых газов хорошо прослеживаются, собираются и квантифицируются.
- Климатический риск ставит инфраструктуру в уязвимое положение.
- В глобальном исследовании C40 Cities Climate Leadership Group отмечено, что к 2050 г. около 300 прибрежных электростанций, обеспечивающих энергией почти полмиллиарда человек, окажутся под угрозой затопления в результате повышения уровня моря на 0,5 метра³.
- В Австралии сезон лесных пожаров 2019–2020 гг. в сочетании с резким увеличением использования возобновляемых источников энергии, дестабилизирует энергосистему страны⁴.
- Строительство и эксплуатация объектов для хранения энергии в средних широтах и возобновляемых источников энергии имеют отрицательные последствия для биоразнообразия. Утечки топлива прямо и косвенно влияют на землепользование и окружающую среду; ветряные электростанции могут негативно влиять на популяции птиц в результате прямого столкновения, нарушения и потери среды обитания. Из-за сложности количественной оценки такие факторы сложно интегрируются в модели оценки инвестиций.

В связи с этим государственный сектор и неправительственные организации (НПО) прилагают усилия по интеграции факторов ESG в оценку инфраструктурных инвестиций путем создания и поддержки инструментов для анализа таких факторов.

² United States Environmental Protection Agency (EPA). Sources of Greenhouse Gas Emissions. 2020. <https://www.epa.gov/ghgemissions/sources-greenhouse-gas-emissions> (accessed 17.01.2021).

³ C40 Cities Climate Leadership Group. The Future We Don't Want: How Climate Change Could Impact the World's Greatest Cities. 2018. <https://www.c40.org/other/the-future-we-don-t-want-homepage> (accessed 08.01.2021).

⁴ COAG Energy Council. The Health of the National Electricity Market. 2020. [http://www.coagenergy-council.gov.au/publications/2020-health-nem#:~:text=The%20Energy%20Security%20Board%20\(ESB,This%20is%20the%20fourth%20report](http://www.coagenergy-council.gov.au/publications/2020-health-nem#:~:text=The%20Energy%20Security%20Board%20(ESB,This%20is%20the%20fourth%20report) (accessed 15.01.2021).

Например, правительство Великобритании работает с несколькими заинтересованными сторонами над улучшением показателя биоразнообразия путем создания инструмента Defra (в форме поддающегося количественной оценке калькулятора воздействия на биоразнообразие) для измерения чистой выгоды от биоразнообразия⁵.

В качестве перспективных направлений сотрудничества можно предложить:

- взаимодействие с портфельными компаниями и включение дополнительных требований к оценке факторов, связанных с климатом и природой;
- увеличение количества факторов, связанных с климатом и природой, которые необходимо интегрировать в модели оценки инвестиционной привлекательности наряду со стремлением к повышению качества данных;
- расширение диапазона инфраструктурных секторов для интеграции факторов ESG за пределы направлений с традиционно высокой углеродоемкостью.

Игнорирование факторов ESG в процессе оценки инвестиционной привлекательности может нанести активам непредвиденный ущерб, потерю эффективности или производительности, привести к росту затрат на техническое обслуживание. Это может иметь значительные финансовые последствия, которые в крайних случаях могут привести к банкротству.

Для обеспечения устойчивого развития отраслевые органы и неправительственные организации должны содействовать координации и разработке инструментов и стандартов ESG в сообществе, инвестирующем в инфраструктуру.

Список литературы

1. Капранова Л. Д. Инвестиции в инфраструктуру // Управленческие науки в современном мире: Сборник докладов научной конференции (Москва, 07–09 ноября 2018 г.). М., 2019. С. 332–335.
2. Guterres A. Report of The Secretary-General on the 2019 Climate Action Summit. 2019. http://sdghelpdesk.unescap.org/sites/default/files/2020-06/cas_report_11_dec.pdf (accessed 20.01.2021).
3. OECD. Investing in Climate, Investing in Growth, OECD Publishing, Paris, 2017. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264273528-en> (accessed 05.01.2021).
4. Wyman O. Incorporating sustainability into infrastructure. WWF ESG survey. 2020. <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2020/oct/incorporating-sustainability-into-infrastructure.html> (accessed 18.01.2021).
5. UN PRI, CFA Institute. ESG-интеграция: рынки, методы и данные. 2019. <https://www.unpri.org/download?ac=9522> (accessed 28.01.2021).

⁵ Natural England. The Biodiversity Metric 2.0. 2019. <http://publications.naturalengland.org.uk/publication/5850908674228224> (accessed 11.12.2020).

*Евстратчик Светлана Васильевна,
Меньшикова Галина Александровна,
Уразгалиев Владимир Шайхатович*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Цели устойчивого развития: российская траектория

Аннотация. В статье изучаются «Цели устойчивого развития — 2030» (ЦУР) в качестве нового тренда международного регулирования стран, который призван переориентировать развитие государств с экономики в качестве центрального объекта на широкий перечень направлений, включая социальное, экологическое и политическое. В первой части статьи излагаются зарубежные теории формирования ЦУР как наименее известная российским исследователям научная область. Во второй части авторы анализируют первый «Добровольный обзор РФ», сопоставив данные по показателям цели № 8 «Экономический рост и достойная работа»¹. Прежде всего, авторы оценивают структуру раздела при сопоставлении ее с рекомендованными ООН параметрами, а также анализируют экономические достижения и проблемы Российской Федерации по сравнению с глобальными. Теоретическая часть статьи посвящена обзору зарубежных публикаций по данной теме, особенно тех, в которых делается акцент на роли системы индикаторов развития. В прикладной части используется метод сравнений, построенный на сопоставлении предлагаемых ООН и примененных в отчете РФ (2020) показателей по разделу ЦУР-8. Результатом проведенного в статье исследования стали, во-первых, выявление успешных и проблемных направлений в рамках ЦУР-8 (для ООН и РФ) и, во-вторых, оценка качества экономического раздела отчета РФ.

Ключевые слова: цели устойчивого развития, теоретическое обоснование, перечень показателей, экономический рост, достойная работа.

*Svetlana V. Evstratchik,
Galina A. Menshikova,
Vladimir Sh. Urazgaliev*

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Sustainable Development Goals: Russia's Trajectory

Annotation. The article examines the “Sustainable Development Goals — 2030” (SDGs) as a new trend in international regulation of countries, which is designed to reorient the development of states from the economy as a central object to a wide range of areas, including social, environmental and political. The first part of the article sets out foreign theories of the formation of SDGs as the least known scientific field to Russian researchers. In the second part, the authors analyze the first “Voluntary Review of the Russian Federation”, comparing the data on the indicators of goal No. 8 “Economic growth and decent work”. First of all, the authors assess the structure of the section, when comparing it with the parameters recommended by the UN, and also analyze the economic achievements and problems of the Russian Federation in comparison with the global ones. The theoretical part of the article is devoted to a review of foreign publications on this topic, especially those that emphasize the role of the system of development indicators. In the applied part, the method of comparisons is used, based on the comparison of the indicators proposed by the UN and used in the report of the Russian Federation (2020) for the SDG-8 section. The result of the research carried out in the article was, firstly, the identification of successful and problematic areas within the SDG-8 (for the UN and the Russian Federation) and, secondly, the assessment of the quality of the economic section of the report of the Russian Federation.

Keywords: sustainable development goals, theoretical justification, a list of indicators, economic growth, decent work.

¹ Полное название ЦУР-8 «Содействовать поступательному, инклюзивному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех».

Актуальность проблемы (17 целей устойчивого развития как общий тренд современного развития цивилизации). Цели устойчивого развития — новый тренд в глобальной политике, который предполагает выбор направлений развития для достижения 17 целей, выражающих основные социально-экономические и экологические проблемы. Начало этой глобальной управленческой технологии положили 8 «Целей Развития Тысячелетия (ЦРТ)» (2000–2015 гг.), которые по окончании периода были расширены в принятой резолюции ООН «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030» («Повестка — 2030»). Основными результатами ЦРТ были следующие: вывод 1 млрд человек из состояния крайней нищеты; снижение детской смертности вдвое, по сравнению с 1990 г., уменьшение вдвое (за тот же период) количества детей, не окончивших в школу; снижение распространения СПИДа на 40 %, по сравнению с 2000 г.

В подтверждение своей готовности страны, подписавшие резолюции ООН, — а их в 2020 г. было 166, — обязались предоставлять добровольные ежегодные отчеты (ДО) о результатах. В 2016 г. было заявлено 111 ДО, в 2019 — уже 162. В 2020 г. РФ впервые представила свой отчет, что пока не нашло должного освещения российскими исследователями [Меньшикова, Евстратчик, Пруэль, 2020].

ЦУР как исследовательская проблема: генезис формирования. Уже в 1960–1970-е годы члены Римского клуба [Meadows, Meadows, Randers, 1972,] выявили проблему поиска оптимального уровня экономического развития, сформулировав так называемые пределы роста, за которыми развитие общества противостоит экологическому равновесию. Pieterse G. [Pieterse, 2001] углубил представление о целях развития, связав их с особенностью формирования общества на разных этапах. Он выделил следующие целевые общественные установки: средство для достижения прогресса (до 1800 г.); условие проведения индустриализации (вторая половина XIX в.) и обеспечение экономического роста (вплоть до первой половины XX в.); условие политической и социальной модернизации (вторая половина XX в.), включая процветание и благополучие (1970-е годы); рост возможностей выбора национального курса (1980-е) в виде структурных реформ; дерегулирования или приватизации (1990-е); а также осознанное (общественное или авторитарное) конструирование, приводящее к структурным и институциональным реформам (XXI в.).

Анализируя теории, которые лежат в основе внедрения практик ЦУР, выделим три блока и дадим им краткую характеристику: общее понимание разнообразия задач развития, с которыми сталкивается общество на разных этапах (1), теория ЦУР на макро (2) и на микроуровне (3). При этом отметим многочисленность и мультидисциплинарную направленность зарубежной литературы по теме. Только в журналах уровня Скопус содержится 23 643 публикаций, а в WoS — 13 681 (на 07.08.2019). Обзоры литературы представлены в ряде статей [Eichler, 2019; Kalmykova, 2018].

Учитывая некую противоположность направлений развития стран («северных» и «южных»), называемых развитыми и развивающимися, сформировалась и сохраняется дискуссия о возможности единых для всех стран целей. Как следствие, ряд ученых отрицательно относятся к подходу в целом [Greig et al., 2007; Kothary, Minogue, 2001]. Они обвиняют разработчиков в технократизме, не учитывающем культурные традиции, особенности экономического и исторического развития стран.

Стержнем конфликта, по крайней мере на первом этапе, был отбор показателей оценивания. Некоторые ученые [Barbier, Burgess, 2019] выступили с критикой их адекватности целям ЦУР. Они показали, что с позиции системного подхода не хватает показателей самой устойчивости как тенденции. Другие авторы [Miola, Schiltz 2019] не видят в мониторинге показателей, которые оценивают активность государства по внедрению

нового курса. Сложилась две тенденции: ученые настаивают на расширении круга показателей [Biggery et al., 2019], а практики, наоборот, призывают к их сокращению и упрощению расчетов. Выявилась и третья линия, призывающая к смягченному варианту управления, то есть предоставлению государствам права самостоятельного отбора показателей для отчета. Актуальны и продолжают обсуждаться методики расчета большинства показателей, оценивающих выбранные цели. Например, в РФ на 2017 г. по 84 показателям они отсутствовали [Игнатова, 2017]. Сейчас проделана огромная работа, но, как покажет наше дальнейшее изложение, сбор информации по некоторым показателям даже в ООН только начался.

Второй тренд, наряду с «статистическим», сформировали публикации, в которых описываются проблемы внедрения ЦУР в разных странах: [Kassenberg, 2017] в Ирландии [Kuvalin, 2019] в России, [Zaini et al., 2019] в Индии и др.

Хотя и с меньшей интенсивностью, но в России данная тема тоже анализируется. Издан учебник «Устойчивое развитие: новые вызовы» [Данилов-Данильян, Пискулова, 2015]. Его авторы комплексно подошли к проблеме, изложив три блока теории ЦУР. Пока в РФ доминирует не научная, а популярная литература, знакомящая с сутью нового тренда, опытом других стран и мерами воздействия ООН. Бесспорный интерес представляют «Мониторинг показателей в РФ целей устойчивого развития на глобальном и национальном уровнях», составленный Росстатом [Игнатова, 2017], а также исследование российских компаний, внедряющих ЦУР. В целом количество публикаций в РФ не велико.

Учитывая проблематику и место проведения Симпозиума, оценим раздел 8. В табл. 1 приведены рекомендуемые ООН показатели его оценивания.

Таблица 1

Отчетность по направлению ЦУР-8

Направления оценивания и объявленные цели	Предлагаемые ООН показатели
8.1. Экономический рост на душу населения в соответствии с национальными условиями; задача — рост ВВП не менее 7 % в год в наименее развитых странах	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс физического объема валового регионального продукта на душу населения (8.1.1) • Индекс физического объема ВВП (8.1.2)
8.2. Добиться повышения производительности в экономике посредством диверсификации, технической модернизации и инновационной деятельности, в том числе путем уделения особого внимания секторам с высокой добавленной стоимостью и трудоемким секторам	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс производительности труда (8.2.3) • Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП (8.2.1) • Отношение медианного значения заработной платы к средней заработной плате, в процентах (без субъектов малого предпринимательства) (8.2.2) • Индекс производительности труда в обрабатывающих производствах (8.2.4) • Удельный вес организаций, осуществивших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций (8.2.5)
8.3. Содействовать политике, способствующей производительной деятельности, созданию достойных рабочих мест, предпринимательству, творчеству и инновационной деятельности; поощрять официальное признание необходимости	<ul style="list-style-type: none"> • Доля неформальной занятости в несельскохозяйственном секторе в разбивке по полу (8.3.1) • Прирост численности населения, работающего в качестве волонтеров (в процентах) (8.3.2) • Численность занятых в сфере малого, среднего и индивидуального предпринимательства (8.3.4)

Направления оценивания и объявленные цели	Предлагаемые ООН показатели
развития микро, малых и средних предприятий, в т. ч. посредством предоставления им доступа к финансовым услугам	
8.4. Постоянно и до конца 2030 года повышать общую эффективность использования ресурсов в системах потребления и производства; стремиться к тому, чтобы экономический рост не ухудшал качество окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> • Расход условного топлива на отпуск 1 кВт·ч электрической энергии (8.4.1) • Расход условного топлива на отпуск 1 Гкал тепловой энергии (8.4.2) • Потребление топливно-энергетических ресурсов на одного занятого в экономике страны (8.4.3)
8.5. К 2030 г. обеспечить полную производительную занятость и достойную работу для всех женщин и мужчин, в том числе молодых людей и инвалидов, а также равную оплату за труд равной ценности	<ul style="list-style-type: none"> • Доля работников организаций в общей численности занятого населения, в процентах (8.5.1) • Средний почасовой заработок женщин и мужчин в разбивке по группам занятий и возрасту (8.5.2) • Уровень занятости с разбивкой по полу (8.5.3) • Уровень занятости с разбивкой по возрасту (8.5.4) • Доля работающих инвалидов среди инвалидов, имеющих право на работу (8.5.5) • Совокупный показатель безработицы и потенциальной рабочей силы с учетом пола (8.5.6) • Совокупный показатель безработицы и потенциальной рабочей силы с учетом возраста (8.5.7) • Доля безработных, обратившихся в органы службы занятости населения в целях поиска работы (8.5.8) • Доля безработных, состоящих на учете в службе занятости населения более 1 года (8.5.9)
8.6. К 2020 г. существенно сократить долю молодежи, которая не работает, не учится	<ul style="list-style-type: none"> • Доля молодежи (в возрасте от 15 до 24 лет), которая не учится, не работает и не приобретает профессиональных навыков (8.6.1)
8.7 (8b). К 2020 г. ввести в действие глобальную стратегию обеспечения занятости молодежи	<ul style="list-style-type: none"> • Уровень занятости молодежи в возрасте 15–24 года, % (8.7.1)
8.8. Защищать трудовые права всех трудящихся, включая мигрантов, особенно женщин и лиц, не имеющих стабильной занятости	<ul style="list-style-type: none"> • Численность пострадавших с утратой трудоспособности на 1 раб. день и более и со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих (8.8.1) • Доля лиц в возрасте 15 лет и более, оценивших выполняемую работу как безопасную и легкую (8.8.2)
8.9. К 2030 г. обеспечить устойчивое развитие туризма, что обеспечит производство местной продукции, создание рабочих мест	<ul style="list-style-type: none"> • Доля валовой добавленной стоимости туристской индустрии в ВВП РФ (8.9.1) • Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения (8.9.2)
8.10. Укреплять способность национальных финансовых учреждений поощрять и расширять доступ к банковским, страховым и финансовым услугам для всех	<ul style="list-style-type: none"> • Количество обособленных подразделений и внутренних подразделений банков на 100 000 человек взрослого населения (от 18 лет и старше) (8.10.1 (a)) • Количество банкоматов на 100 000 человек взрослого населения (от 18 лет и старше) (8.10.1 (b)) • Доля взрослого населения, использующего не менее одного счета в банке (кредитной организации) (8.10.2)
8.11. Увеличить оказываемую по инициативе «Помощь в торговле» поддержку развивающимся странам	<ul style="list-style-type: none"> • Объем обязательств и выплат в рамках инициативы «Помощь в торговле» (8.a.1)

Таблица наглядно показывает, что сбор статистических данных должен отразить следующие процессы: рост экономики, ее качественное совершенствование путем замены устаревших укладов и производств новыми передовыми, но главное — качественное изменение экономической сферы как области трудовой деятельности. Она иллюстрирует серьезность подхода ученых, акцентирующих внимание на факторах, обеспечивающих модернизацию: развитие цифровизации и процесса обучения. Нужно отметить, что акцент делается на людях, при особом внимании к молодежи, а также к тем, кто оказывается за границами рынка труда, включая инвалидов и определенные категории женщин.

Для оценки данных РФ по ЦУР-8 составим табл. 2, дополнив ее разделом, показывающим аналогичную информацию в одном из обзоров мирового развития за 2018, 2019 и 2020 гг.

Таблица 2

Данные добровольного отчета РФ по ЦУР 8 в сопоставлении со среднемировыми значениями приведенных показателей

Показатели, представленные в отчете РФ	РФ	Мир
8.1. Темпы роста ВВП, в %	2016 — 0,2 2017–8 — 2,3 2019 — 1,3	2018 — 2 2019 — 1,5 2020 — 4,2
8.2. Прирост производительности труда в год, %	2016 — 0,1 2018 — 2,8	2018 — 2,1 2019 — 1,8
Прошли профессиональное обучение по новым специальностям в 2018 г., тыс. чел.	13,2	
Рост несырьевого товарного экспорта (прирост за год, в 2018 г. товаров/услуг, %	11,6/12,0	
8.2. Доля высококвалифицированных работников в общей численности, в %	2018 — 32,3 2019 — 32,4	—
8.2. Прирост реальной среднемесячной заработной платы, %	2016 — 0,8 2019 — 2,9	
Доля работающих по найму и получающих менее 1,90 \$ в день, в %	—	2010 — 14 2019 — 8
8.3. Рост числа занятых в малом и среднем предпринимательстве (МСП), млн чел.	15 (2020) 25 (2024)	—
8.3. Доля производства МСП в ВВП страны, в %	20,2 (2018)	
Доля МСП, имеющих доступ к кредитам, в % (в развивающихся странах)	30,2 (2024)	2019 — 350
8.3. Общее число МСП, млн ед.	2020 — 5,96	
8.3. Число занятых в МСП, млн. чел.	2019 — 15 2024 — 25	
Доля неформальной занятости 2016 г., в %: — в сельском хозяйстве, — в несельскохозяйственном секторе		69,4 51
8.3. Доля МСП в ВВП в 2018 г. в %, в том числе в несырьевом секторе, в %	20,2 9,8	
8.3. Рост позиции в рейтинге “Doing business”, место	2011 — 123 2020 — 28	
8.6. Доля безработных (среди населения в возрасте от 15 до 72 лет), в %	5,6 (2015) 4,6 (2019)	2018 — 5,0 2019 — 5,4
8.6. (8b) Доля молодежи, которая не учится и не работает, в % от ее общей численности	2010 — 13,8 2015 — 12,0 2018 — 10,2	
Безработица среди молодежи, %		2019 — 20 2019 — 13,6
8.9. Число выездных поездок, млн единиц. Число въездных поездок, млн единиц	2015 — 34,4 2019 — 45,3 2015 — 26,8	

Показатели, представленные в отчете РФ	РФ	Мир
Вклад туризма в совокупный ВВП	2019 — 24,4	Вырос в 43 из 70 стран
8.10. Количество кредитных организаций, действующих дистанционно, единиц.	2016 — 60, 2018 — 105	
Доля взрослого населения, использующего дистанционный доступ к банковским счетам, в %	2016 — 31,5 2018 — 55,2	
Доля населения, имеющего возможность переводить деньги с помощью телефона в течение 15 минут, в %	2017 — 35,9 2018 — 54,7	
Доля населения, получающего пособия по социальной защите, в %		41
Доля детей, получающих пособия, в %		35
Смертность на производстве (в 9 из 71 стран)	—	1 на 10000

Общие выводы. Составленные таблицы наглядно показывают значительные технические сложности, возникающие при сборе статистики. Несмотря на огромный объем проделанной работы как в мире, так и в РФ по формированию статистической базы, по ряду показателей ЦУР-8 сбор информации только начинается. При этом статистическая база, представленная в ДО РФ, выглядит не хуже, чем в отчетах ООН. В целом, поскольку основу усредненных показателей ООН составляют развивающиеся страны (страны «юга»), которых больше, вряд ли итоги сопоставления удовлетворяют российских исследователей.

Из отчетов видны такие успехи, как распространение идеи ЦУР: к новому тренду, помимо государств, подключились международные организации, бизнес, местные власти. Большинство стран разработали и воплощают в жизнь конкретные планы, направленные на решение проблем безработицы, развития систем образования и др. Думается, что анализ Доклада ООН «О целях в области устойчивого развития, 2019» интересен не только как подведение итогов работы за год, но и как честный анализ успехов и неудач, чего нельзя сказать о Добровольном отчете РФ, где очевидно намерение скрыть негативные итоги.

Анализ отчетов показывает, что по некоторым направлениям многое удастся, однако значительная часть задач вряд ли будет реализована к 2030 г. В рамках ЦУР-8 такой проблемной зоной по-прежнему остается статистика. Хотя Дубайская конференция и закрепила обязанность государства по финансированию органов статистики, проблемы сбора данных сохраняются. Системных преобразований экономики также вряд ли удастся достичь. Для РФ это обусловлено, помимо внутренних причин, еще и санкциями, сдерживающими рост инвестиций и приток новых производственных технологий.

Список литературы:

1. Данилов-Данильян В. И., Пискулова Н. А. Устойчивое развитие: новые вызовы. М.: Аспент-пресс, 2015.
2. Игнатова Н. В. Мониторинг показателей целей устойчивого развития на глобальном и национальных уровнях. М.: Росстат, 2017.
3. Меньшикова Г. А., Евстратчик С. В., Пруэль Н. А. Социальные показатели развития Российской Федерации в «Добровольном обзоре по целям устойчивого развития» для ООН // Формы и методы социальной работы в различных сферах жизнедеятельности: Материалы IX Международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию Победы в Великой Отечественной войне / Отв. ред. Ю. Ю. Шурыгина. Улан-Удэ: Изд-во Восточно-Сибирского гос. университета технологий и управления, 2020.
4. Barbier E. B., Burgess J. C. SDG indicators: analyzing trade-offs and complementarities // World development. 2019. Vol. 122. P. 295–305.
5. Biggery M., Clark D. A., Ferrannini A., Mauro V. Tracking the Sustainable Development Goals in an “Integrated” manner: a proposal for a new index to capture synergies and trade-offs between and within goals // World development. 2019. Vol. 122. P. 628–647.

6. *Eichler G. M., Schwartz E. J.* What Sustainable Development Goals do social innovation address? // A Systematic Review and content analyses of Social Innovation literature, 2019, Sustainability, (Switzerland). Vol. 11(2). P. 522.
7. *Greig A., Hume D., Turner M.* Challenging Global inequality: development theory and practice in 21st century, 2007, GB, Palgrave.
8. *Kalmykova Ju., Sadogopan M., Rosado L.* Circular economy — from review of theories and practices to development of implementation tools // Resources, Conservation, Recycling. 2018. Vol. 135. P. 190–201.
9. *Kassenberg A.* Measuring for SDG; What does it mean for Ireland // Administration. 2017. Vol. 65, issue 4. P. 41–71.
10. *Kothary U., Minogue M.* Development theory and practice, Critical Perspectives, Basingstoke, Palgrave, 2001.
11. *Kuvalin D. V., Moiseev A. K., Zinchenko Y. V.* Russian enterprises at the end of 2018. Analyses of global SDG and difficulties in obtaining Bank Loans // Studies on Russian economic Development. 2019. Vol. 30(3). P. 334–345.
12. *Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J. B.* The limits to growth, A Report for the club of Rome' Project on the Predicament of Mankind, New York, Universe Book, 1972.
13. *Miola A., Schiltz F.* Measuring Sustainable Development Goals Performance: How to monitor policy action in the 2030 agenda implementation // Ecological economics. 2019. Vol. 164, 106373.
14. *Pieterse G.* Development theory, 2001, L-n, SAGE publications. P. 1–33.
15. *Zaini S. H. R., Akhtar A.* Modeling the SDG for India — An Interpretive structural modeling Approach, 2019 // World Review of Science, Technology and Sustainable Development. Vol. 88815 (1). P. 46–65.

Ольга Алексеевна Канаева,
Татьяна Николаевна Соловей

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Образование для устойчивого развития: интеграция проблематики устойчивого развития в образовательные программы ВПО экономического и управленческого направлений

Аннотация. В докладе обоснована необходимость интеграции проблематики устойчивого развития (УР) в образовательные программы высшего профессионального образования (ОП ВПО). На основе изучения Международных инициатив и Программ, опыта зарубежных и российских университетов в рассматриваемой области, показаны цели и направления интеграции проблематики устойчивого развития в ОП ВПО экономического и управленческого направлений. Обозначены ключевые проблемы (ограничения), а также меры, направленные на переход от традиционной к экологически и социально ориентированной модели образования по ОП ВПО экономического и управленческого направлений.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экологически и социально ориентированная модель образования.

Olga A. Kanaeva, Tatiana N. Solovey

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Education for sustainable development: Integration of sustainable development problems in the educational programs of higher professional education in economic and management areas

Abstract. This paper presents an argument for the relevancy of the integration of sustainable development issues into educational programs of higher professional education. Based on the study of international initiatives and programs and the experience of foreign and Russian, the goals and directions of the integration of sustainable development issues in the educational programs of higher professional education of economic and management directions are demonstrated. The key problems and directions for development of transformation from the traditional to the environmentally and socially oriented model of high school education in the economic and management directions are identified.

Keywords: sustainable development, environmentally and socially oriented education model.

Постановка проблемы

В настоящее время во многих странах мира все более четко прослеживается тренд на переход к *модели устойчивого развития*, как на макроуровне, так и на уровне компаний. Особенно заметным этот тренд стал после 2015 г., когда ООН были сформулированы 17 Целей УР-2030, ставших ориентиром в развитии как на глобальном, региональном, национальном, так и корпоративном уровнях. Подтверждением этого могут служить шаги, предпринятые Европейским союзом (ЕС) в период с 2015 по 2020 год. В первую очередь речь идет об объявлении новой экономической и политической стратегии, полностью основанной на Целях УР ООН [Europe moving towards a sustainable future, 2018], на основе которой разрабатываются конкретные планы действий, обновляется нормативная база Евросоюза и стран ЕС¹. Так, в соответствии с Директивой

¹ План действий ЕК по финансированию устойчивого роста; Директива Европейского союза по нефинансовой отчетности (Directive 2014/95/EU); OECD принята рамочная политика по инвестициям (Policy

2014/95/EU² в рамках ЕС с 2017 г. представление нефинансовой отчетности стало обязательным для публичных компаний, банков, страховых и общественных организаций. В связи с этим, предметом целого ряда публикаций стали анализ преимуществ и рисков, связанных с раскрытием информации о деятельности компаний в области УР, а также рекомендации, направленные на повышение качества отчетности³.

Особо следует подчеркнуть, что идеи и принципы УР находят все более широкую поддержку бизнес-сообщества. С каждым годом растет число компаний, демонстрирующих свою приверженность принципам УР, трансформирующих свою деятельность и стратегии на основе принципов и целей УР [Нефинансовая отчетность в России и мире..., 2019; Устойчивое развитие в фокусе..., РвС, 2019]. Число компаний, раскрывающих результаты своей деятельности в области УР в корпоративных нефинансовых отчетах, растет [Нефинансовая отчетность в России и мире..., 2019]. Все чаще компании реализуют *стратегический подход* к корпоративной социальной ответственности (КСО) и УР, интегрируя принципы КСО и УР в корпоративные стратегии. Россия не является исключением. Подтверждением этого выступает динамика нефинансовой отчетности компаний в области УР⁴.

Необходимость перехода к модели УР практически не вызывает сомнений и обусловлена целым рядом *факторов*: формированием глобальных экономических, информационных, экологических, социальных вызовов и рисков; неспособностью экономической модели, базирующейся на неолиберальных постулатах и ценностях, предлагать адекватные ответы на них; формирующимися социально-экономическими тенденциями и новыми моделями поведения потребителей; изменением внешней и внутренней среды ведения бизнеса; усилением нормативно-правового регулирования и ростом требований и ограничений в области УР. В декабре 2019 г. Еврокомиссия обнародовала меры по преобразованию экономики с целью обеспечения углеродной нейтральности к 2050 г., содержащиеся в программном документе «Европейский зеленый курс» [The European Green Deal, 2019]. Все более ощутимую роль в переходе к УР играют такие драйверы, как ответственное (устойчивое) инвестирование и ответственное (устойчивое) потребление.

Для перехода к модели устойчивого развития необходимы три базовых условия: во-первых, новые технологии и бизнес-модели; во-вторых, новые формализованные и неформализованные нормы и правила, то есть новая институциональная среда; в-третьих, готовность общества воспринимать эти нормы и правила и следовать им в своей повседневной жизни и экономической деятельности. Роль образования во всех трех названных направлениях исключительно высока. Названные выше факторы справедливо рассматриваются как своеобразный вызов сложившейся традиционной модели образования, в том числе и высшего профессионального образования, требующий адекватного ответа; определяют необходимость *формирования экологически и социально ориентированной модели образования — образования для устойчивого развития*. Это предполагает

Framework for Investment, OECD), ориентированная на учет ESG- критериев; обновлена версия Рекомендаций по отчетности в области устойчивого развития Всемирной федерации бирж (Exchange Guidance and Recommendations on Sustainability, The World Federation of Exchanges – WFE); получили официальный статус стандарты SASB по раскрытию финансово существенной информации с учетом показателей устойчивого развития по 79 отраслям и др.

² Подробнее см.: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/company-reporting-and-auditing/company-reporting/non-financial-reporting_en#how-to-report

³ Monciardini D., Mähönen J. T., Tsagas G. Rethinking Non-Financial Reporting: A Blueprint for Structural Regulatory Changes, Accounting, Economics, and Law: A Convivium. 2020. Vol. 10(2), 20200092. doi: <https://doi.org/10.1515/ael-2020-0092>; Aureli S., Salvatori F., Magnaghi E. A Country-Comparative Analysis of the Transposition of the EU Non-Financial Directive: An Institutional Approach, Accounting, Economics, and Law: A Convivium. 2020. Vol. 10(2), 20180047. doi: <https://doi.org/10.1515/ael-2018-0047>.

⁴ Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) <https://www.rspp.ru/>

интеграцию проблематики УР в ОП ВПО всех уровней и направлений подготовки, в том числе в ОП экономического и управленческого направлений. Последнее вызвано тем, что все возрастающая роль в достижении ЦУР УР отводится бизнесу.

Международные инициативы и программы в области образования для устойчивого развития. Нельзя не согласиться с оценкой роли образования в области УР, которая дана в международных документах, как важнейшей опоры устойчивого развития, глобального цивилизационного проекта [Всемирная декларация, 1998]. К важнейшим международным инициативам в рассматриваемой области следует отнести: Всемирную декларацию о высшем образовании для 21 века: подходы и практические меры; Декаду ООН по образованию в интересах УР (2005–2014 гг.); Глобальную программу «Образование для устойчивого развития: Дорожная карта»⁵ (Юнеско, 2020) и др.

В 2007 г. по инициативе Глобального договора ООН (UN GC) была создана глобальная сеть The Principles for Responsible Management Education (PRME) (Принципы для ответственного образования в области менеджмента)⁶. К сети могут присоединиться университеты и бизнес-школы, разделяющие 6 принципов PRME⁷. В настоящее время к UN PRME присоединились около 800 организаций, в том числе 10 — из России (Институт Бизнеса и делового администрирования РАНХиГС (2008), Высшая Школа менеджмента СПбГУ (2012), Факультет финансов и банковского дела РАНХиГС (2015), Институт экономики и управления Уральского федерального университета (2019), Московская школа управления Сколково (2020))⁸.

Изучение опыта интеграции проблематики УР в образовательные программы, реализуемые зарубежными университетами и бизнес-школами показывает, что во многих из них речь идет не только о включении в учебные планы дисциплин, раскрывающих проблематику УР⁹, но и о реализации специализированных магистерских программ¹⁰. Подготовка специалистов в области УР явилась ответом на формирующийся запрос со стороны государства и бизнеса на менеджеров, способных управлять процессами УР¹¹.

Ситуация в России

В 2005 г. была представлена Национальная стратегия образования для устойчивого развития Российской Федерации, поддержанная Юнеско. В Стратегии были сформулированы принципы, задачи и направления формирования системы образования для УР. [Национальная стратегия, 2005]. Среди ключевых задач были обозначены: создание правовой и материальной основы формирования системы ОУР; создание механизмов заинтересованности в получении образования в интересах УР; включение проблематики УР в различные учебные дисциплины; освоение преподавателями знаний, позволяющих включать вопросы УР в преподаваемые ими предметы; обеспечение доступности учебных средств и учебно-методических пособий по УР; содействие научным исследованиям в области УР; реализация возможностей дистанционного получения образования и его сертификация и др.

К сожалению, Стратегия не была утверждена. Тем не менее, несмотря на отсутствие институциональной поддержки, за последние 15 лет сделан колоссальный прорыв

⁵ Education for sustainable development: a roadmap. 2020. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000374802>

⁶ <https://www.unprme.org/>

⁷ <https://www.unprme.org/what-we-do>

⁸ 2018–2019 Annual Report PRME & 2020 Outlook. https://d30mzt1bxg5llt.cloudfront.net/public/uploads/PDFs/PRME-Annual-Report-2018-2019_FINAL.pdf

⁹ Подробнее см. <https://www.onlinestudies.com/Concepts-in-Sustainable-Development-An-Introduction-to-the-Key-Issues-Course-University-of-Leicester/United-Kingdom/FutureLearn/>

¹⁰ Портал магистерских программ: Keystone Masterstudies. <https://www.masterstudies.com/Masters-Degree/Sustainable-Development/>

¹¹ <https://www.hotcourses.ru/study-abroad-info/subject-guides/study-sustainability-abroad/>

в развитии образования для УР. В настоящее время в различных вузах России создано 67 кафедр Юнеско, из них почти половина ориентирована на проблематику устойчивого развития. Однако обращает на себя внимание то, что среди них нет ни одной кафедры в области экономики и управления¹². Во многих университетах России накоплен определенный опыт интеграции проблематики УР в ОП разных уровней и направлений, опыт преподавания соответствующих дисциплин и реализации специализированных программ¹³. В ряде российских вузов сформировались центры исследования проблем КСО и УР. Среди них, прежде всего, следует назвать МГУ им М.В. Ломоносова, МИРБИС, РАН-ХиГС, НИУ ВШЭ, Финансовый университет при Правительстве РФ, СПбГУ и др.

В целом, знакомство с опытом университетов в России в области образования для УР позволяет сделать ряд выводов:

- процесс интеграции проблематики УР в образовательные программы ВПО идет медленно и неравномерно, не отвечает современным вызовам и носит преимущественно инициативный характер;
- в наибольшей степени этот процесс наблюдается в рамках экологических направлений и программ; в значительно меньшей степени в рамках программ экономического, управленческого направлений;
- не прослеживается системный подход, позволяющий сформировать системные знания и компетенции в рассматриваемой области;
- отсутствуют общепринятые методические подходы и требования к структуре и содержанию учебных дисциплин в области УР.

Цели, принципы и возможные направления интеграции проблематики УР в образовательные программы ВПО. Формирование модели образования для УР предполагает переход к экологически и социально ориентированной модели ВПО, в основе которой должны лежать определенные принципы и подходы:

- *комплексный подход* — проблематика социальной ответственности и УР должна быть интегрирована в той или иной форме и степени во все ОП ВПО;
- *системный подход*, позволяющий сформировать систему знаний и компетенций в области УР, соответствующих той или иной профессиональной области деятельности;
- *триединый подход* к трактовке УР, в качестве исходного методологического подхода, в соответствии с которым УР имеет три основания (измерения): экономическое, экологическое и социальное;
- *междисциплинарный подход*, предполагающий объединение усилий преподавателей общетеоретических, функциональных и отраслевых дисциплин.

В соответствии с рассмотренными выше подходами интеграция проблематики УР в образовательные программы ВПО может осуществляться в следующих целях и направлениях:

- формирование социально ответственного (интегрированного) мышления у обучающихся по ОП ВПО, в первую очередь по экономическим и управленческим направлениям;
- подготовка менеджеров, обладающих специальными знаниями, компетенциями и навыками в области управления КСД и УР;
- подготовка исследователей и экспертов в области КСО и УР;
- повышение квалификации специалистов компаний, курирующих вопросы КСО и УР.

¹² <http://unesco.ru/activity/unitwin/>

¹³ <https://postupi.online/professiya/specialist-menedzher-po-ustojchivomu-razvitiyu/programmi-magistr/>

Формирование социально ответственного (интегрированного) мышления у обучающихся по ОП ВПО экономического и управленческого направлений — сложная задача. В рамках традиционной модели образования экономистов, будущих менеджеров учат мыслить категориями издержек и прибыли, тому, что экономически рациональное поведение предполагает минимизацию издержек и максимизацию прибыли; оценивать эффективность деятельности компании исключительно с позиции интересов компании, ее финансовой эффективности. Да и само понимание устойчивого развития компании по-прежнему многими сводится к достижению финансовой устойчивости. В результате выпускники имеют представление о том, как максимизировать краткосрочную прибыль, используя традиционные методы и стратегии. В то же время вопрос о том, как совместить целевую функцию коммерческой фирмы с долгосрочными интересами заинтересованных сторон и общества в целом, для большинства из них остается открытым. Пока он остается за рамками традиционных курсов. «Самая сложная задача — преодолеть традиционное мышление, которое было ориентировано исключительно на прибыль, и начать по-новому смотреть на устойчивое развитие как на возможность, а не угрозу и источник дополнительных затрат для бизнеса» [Устойчивое развитие..., 2019]. Фактически речь должна идти о трансформации доминирующего мышления («dominant worldviews»), об изменении дискурса и о формировании иного мейнстриминга в преподавании экономических и управленческих дисциплин.

Это длительный процесс, требующий:

- пересмотра с позиций социальной ответственности и устойчивого развития целого ряда базовых теоретических положений и вопросов, традиционно рассматриваемых в учебных курсах по экономической теории, микро- и макроэкономике;
- смещения акцентов в преподавании от ориентации на традиционно трактуемые цели бизнес-организации в сторону обеспечения инклюзивного экономического роста и устойчивого развития, экологической, социальной и экономической устойчивости, достижения баланса интересов заинтересованных сторон;
- включения проблематики КСО и УР, соответствующего дискурса, вопросов и тем в рабочие программы дисциплин, изучение которых предусмотрено учебными планами подготовки по программам экономического и управленческого направлений;
- включения в учебные планы ОП специальных учебных дисциплин (в качестве обязательных курсов или курсов по выбору: «Этика бизнеса», «Корпоративная социальная ответственность», «Устойчивое развитие», «Экологический менеджмент», «Зеленые финансы», «Устойчивый банкинг», «Стейкхолдер-менеджмент», «Нефинансовая отчетность» и др.).

Проблемы интеграции проблематики УР в ОП ВПО экономического и управленческого направлений. К важнейшим ограничениям развития образования для УР следует отнести:

во-первых, отсутствие институциональной поддержки (Национальная стратегия образования для УР не утверждена; ФГОС ВПО по экономическим и управленческим управлениям не содержат требования обязательного изучения курсов по УР; отсутствуют профессиональные стандарты в области КСО и УР);

во-вторых, несмотря на прогнозируемый рост потребности в специалистах, имеющих знания и навыки в области управления устойчивым развитием компании, имеет место высокая неопределенность на рынке труда;

в-третьих, определенные проблемы возникают и в связи с необходимостью привлечения к проведению занятий, практикумов, мастер-классов сотрудников компаний, практикующих специалистов в области КСО и УР;

в-четвертых, относительно низкая заинтересованность студентов в изучении и проведении исследований в области КСО и УР.

Заключение

Таким образом, к важнейшим шагам, направленным на переход к модели образования для УР в рамках ОП ВПО экономического и управленческого направлений, следует отнести:

- 1) разработку и утверждение Национальной стратегии образования для УР;
- 2) включение в ФГОС «Экономика и управление» требований обязательного включения в ОП бакалавриата и магистратуры дисциплин, отражающих проблематику УР, формирование соответствующих навыков и компетенций;
- 3) разработку стратегий устойчивого развития университетов, предусматривающих в том числе интеграцию проблематики УР в образовательные программы бакалавриата и магистратуры;
- 4) объединение усилий преподавателей и НПП вузов в выработке соответствующих методических рекомендаций;
- 5) более активное привлечение к учебному процессу специалистов-практиков компаний, в чьей компетенции находятся вопросы КСО и УР;
- 6) проведение научных и просветительско-образовательных мероприятий, призванных повысить интерес обучающихся к изучению вопросов УР и проведению соответствующих исследований.

Список литературы

1. Всемирная декларация о высшем образовании для 21 века: подходы и практические меры. Всемирная конференция по высшему образованию (Женева) 1998 г. http://www.conventions.ru/view_base.php?id=1496 (дата обращения 23.01.2021).
2. Национальная стратегия образования для устойчивого развития Российской Федерации. <https://refdb.ru/look/3660910.html> 2005 (дата обращения 23.01.2021).
3. Нефинансовая отчетность в России и мире: цели устойчивого развития в фокусе внимания. Аналитический обзор за период 2017–2018 г. выпуска. М.: РСПП, 2019. <https://www.rspp.ru/download/a48b14d9858856285b5f7aba0c57b076/> (дата обращения — 23.01.2021).
4. Создание стратегии устойчивого развития. Аналитический доклад. PwC. 2019. <https://www.pwc.ru/ru/publications/collection/pwc-sdg-challenge-2019-rus.pdf> (дата обращения 23.01.2021).
5. Устойчивое развитие в фокусе внимания советов директоров. Опрос членов советов директоров российских компаний. PwC. Октябрь 2019 г. <https://www.pwc.ru/ru/materials/pwc-board-survey-2019-russian.pdf> (дата обращения 23.01.2021).
6. Europe moving towards a sustainable future. EU SDG multi-stakeholder platform. 2018. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/sdg_multi-stakeholder_platform_input_to_reflection_paper_sustainable_europe_2030.pdf (дата обращения 23.01.2021).
7. The European Green Deal. Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 11.12.2019 COM (2019) 640 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1596443911913&uri=CELEX:52019DC0640#document2> (дата обращения 23.01.2021).

Устойчивое развитие северных сельских районов и малых городов в условиях трансформации экономики

Аннотация. Современные подходы к обеспечению устойчивого развития Севера и Арктики требуют не только решения глобальных стратегических проблем, но и обеспечения сбалансированного развития, где соединены человеческие и природные ресурсы, используются активы сообществ сельских и малых городов для обновления местной экономики с учетом баланса экономических, социальных и экологических факторов. В статье проанализировано развитие северных сельских территорий Республики Коми, доказано, что решение их проблем и повышения качества жизни с учетом зарубежного опыта северных стран возможно только с изменением парадигмы развития ресурсной экономики Севера: от модели традиционного освоения природных ресурсов к модели, которая добавляет к ресурсной экономике дифференцированные возможности сообщества.

Ключевые слова: локальная экономика, северный сельский район, стратегия, инновация, социальный капитал, местные сообщества.

Galina A. Knyazeva

Syktывkar State University named after P. Sorokin,
55, Oktyabrsky pr., Syktывkar, 167000, Russian Federation

Sustainable development of northern rural areas and small towns in the context of economic transformation

Abstract. Modern approaches to sustainable development of the North and the Arctic require solving not only global strategic problems, but also ensuring balanced development, where human and natural resources are combined, the assets of communities of rural and small towns are used to update the local economy, considering the balance of economic, social, and environmental factors. The article analyzes the development of the northern rural territories of the Komi Republic, it is proved that solving their problems and improving the quality of life, considering the foreign experience of the northern countries, is possible only with a change in the paradigm of the development of the resource economy of the North: from the model of traditional development of natural resources to a model that adds to the resource economy differentiated community opportunities.

Keywords: local economy, northern rural area, strategy, innovation, social capital, local communities.

В настоящее время города Севера и Арктики сталкиваются с новыми экономическими и технологическими вызовами, которые разворачиваются на фоне глобализации, существенных климатических изменений. Исторически сложилось так, что в 60–70-е годы XX в. промышленность северных регионов, основанная на природных ресурсах, испытала значительный бум. Эта экономическая деятельность поддерживала рядом расположенные малые города и поселения, гарантировала их жителям много рабочих мест с хорошей оплатой труда, что помогало местной экономике двигаться дальше. Государство в значительной степени инвестировало в здравоохранение, услуги и инфраструктуру для создания приемлемых условий жизни. Трансформация, которая произошла в экономической и политической сферах после 1990-х годов, изменила эти базовые условия.

В Республике Коми удельный вес сельского населения в общем числе жителей региона составляет 22 %, в сельской местности проживает преимущественно коренное население — коми. Практически все сельские муниципальные образования в настоящее время испытывают одинаковые проблемы социально-экономического развития. Сельскохозяйственные отрасли из-за неблагоприятных природно-климатических условий

имеют высокую дотационность сельхозпроизводства, не выдерживают конкуренции с продукцией, завозимой из соседних Кировской и Вологодской областей. Уровень безработицы на селе существенно выше по сравнению с городами республики. Нарушается традиционный уклад жизни сельского населения, что способствует его миграции в города, оттоку квалифицированных кадров и молодежи. Сдерживающими факторами социально-экономического развития сельских территорий, а также основными источниками угроз для экономической безопасности остаются неразвитая транспортная инфраструктура, низкий инновационный потенциал, неспособность генерировать инновации в бизнес-процессы и слабая их восприимчивость. Финансовая обеспеченность сельских территорий характеризуется низкой долей собственных бюджетных доходов и значительными объемами субсидий из вышестоящих бюджетов. Среди основных проблем — высокая степень изношенности основных фондов учреждений социальной сферы, недоступность многих социальных услуг для граждан. В области здравоохранения и образования имеются серьезные проблемы с кадровым обеспечением.

Важнейшей проблемой является высокий уровень алкоголизации сельского населения. Показатели заболеваемости алкоголизмом в республике выше средних по России и выше, чем средние показатели по Северу. Связанные с алкоголизмом преступления, несчастные случаи, отравления, травмы ежегодно приводят к преждевременной смерти в основном трудоспособного населения. Система здравоохранения и службы социальной помощи пока недостаточно адекватны сложившейся ситуации.

Основными экологическими проблемами в сельских муниципальных образованиях республики являются нарушение земель и недостаточность объемов рекультивации; не обеспеченность населения качественной питьевой водой; нерешенность проблем переработки, утилизации отходов производства и потребления и др.

Стратегические документы регионального и федерального уровней по развитию Севера и Арктики в последние годы подготовлены в контексте приоритетов традиционного освоения природных ресурсов, экономика северных регионов, как и прежде, будет зависеть от природных ресурсов, сохранится низкий уровень развития социальной сферы, а экологические проблемы будут нарастать. Необходимы новые подходы. Речь идет о переходе от зависимости северных территорий в области промышленных ресурсов к диверсифицированной экономике, которая основана на ресурсных отраслях, но включает в себя не только производство, но и другие активы. Для этого необходимо соединить активы сообщества и экономического развития, признать, что местное сообщество и экономическое будущее для сельских поселений и малых городов связаны между собой.

Основной вопрос заключается в том, как изменить государственную политику, чтобы обеспечить благоприятные условия для конкуренции сельским и малым городским населенным пунктам, как обустроить сельские и малые городские населенные пункты для реализации их местных преимуществ, использования возможностей для решения проблем и развития.

Развитие сельских территорий должно опираться на прочную основу развития общества, которое связано с повышением знаний и способностей жителей к доступу информации и ресурсам, а затем к использованию их в качестве инструментов для создания стратегии. В этом смысле очень важна роль научного и образовательного сообщества по обучению, поддержке инноваций и расширению доступа к финансовым ресурсам, консультациям по развитию бизнеса, особенно малым и новым предприятиям.

Трансформация ресурсной экономики к экономике, основанной на природных ресурсах и возможностях сообществ. Опыт северных зарубежных стран решения проблем устойчивого развития сельских территорий и малых городов. В современной глобаль-

ной экономике понятия пространства и расстояния стали менее важными в территориальных решениях по размещению капитала. Капитал может быть размещен практически в любом месте. Решение о том, где он будет размещен, в большей степени зависит от характеристик и уникальных свойств отдельных мест. Места располагают уникальными наборами активов и характеристик. Они также являются частью социальных, экономических и политических систем.

Одними из первых российских публикаций, в которых развитие северных территорий предложено осуществлять на основе концепции эндогенного экономического роста, можно назвать публикации А. Н. Пилясова. В работах исследователя, как итог работы с северными городами и районами, сделан вывод, что на Севере России начинают работать новые факторы развития, связанные с экономикой знаний [Пилясов, 2009]. В своей практической деятельности А. Н. Пилясов при разработке региональных и муниципальных стратегий развития северных городов особое место отводит местным сообществам, местному предпринимательству как стимулу инновационного обновления местной экономики. При работе над региональными программами использовались современные зарубежные концепции с учетом российских реалий, особенно это касается учета российских обширных экономических пространств с низкой плотностью проживания населения в отличие от плотно заселенных пространств Западной Европы и США [Замятина, Пилясов, 2017].

В академической экономической науке относительно вопросов включения местных сообществ в развитии территории как актива представляют интерес публикации В. А. Крюкова. Активы, которые значимы в Арктике, объединены в четыре большие группы: население, земля и вода, природные ресурсы, инфраструктура, каждой страной арктического региона используются по-разному и не всегда считаются активами в различных социально-экономических ситуациях. В нашей стране это касается коренных жителей Севера и Арктики, которые на протяжении длительного времени с их уникальными знаниями и навыками не считались в нашей стране активом. Их знания, навыки и умения применялись как «традиционные промыслы» (рыболовство, охота и оленеводство) на уровне индивидуальных практик, а не на уровне взаимодействия со средой обитания. По мнению автора, в этом направлении должен складываться долгосрочный тренд создания новых и модернизации действующих активов в сфере освоения природных ресурсов в Арктической зоне [Крюков, 2021].

Примеры того, как можно реализовать новое видение, а не модифицировать версии ресурсной экономики для развития северных территорий, базируются на опыте Северной Европы и Канады. В основе управления данных северных стран определяющими являются нормы, правила и процедуры, связанные с природно-ресурсным потенциалом. Обязательным условием управления является учет интересов всех сторон, затрагиваемых освоением и использованием ресурсов. Модели соучастия на основе корпоративной социальной ответственности и патернализма не в полной мере отвечают условиям и особенностям активов Севера, поскольку не учитывают факторы и обстоятельства устойчивого экологического и социально-экономического развития данного региона. Современный подход к решению проблем развития северных территорий должен базироваться на инструментах и моделях, учитывающих ресурсы и возможности развития местных сообществ, находя баланс между экономическими, общественными, экологическими и культурными проблемами.

В зарубежных северных странах реализуются новые модели развития сырьевых регионов. Такая модель названа исследователями «экономика места», или локальная экономика. Важно, что в этих моделях экономическое развитие опирается на инновации и прочную основу развития сообщества. Потенциал сообщества: человеческий капитал,

социальный капитал и социальная сплоченность в изменяющихся социальных и экономических условиях должны использовать различные возможности, чтобы реагировать активными и своевременными способами. Под потенциалом сообщества понимается способность жителей организовывать и мобилизовывать свои активы и ресурсы для достижения целей развития, которые они считают важными. Эти цели могут быть активными, когда люди сталкиваются с проблемой, или новаторскими, когда создаются и реализуются новые концепции.

Переход скандинавских северных стран к разработке новой модели развития к обновлению начался в 1990-е годы. Основой стратегии развития северных территорий в Норвегии стал «Проект процессов преодоления в Приполярной области», который разработан в Институт прикладной науки в норвежском Университете Тромсе. Норвежский подход включает следующие элементы в обновлении северных малых городов, сельских поселений:

- Инновационные ответы на глобализацию. Стратегия должна содержать элементы, которые являются новыми в сообществе, и представлять собой новый способ ведения или маркетинга традиционной деятельности.
- Коллективные действия. Это имеет отношение к социальному капиталу, это облегчает инновационное сотрудничество на уровне группы или сообщества.
- Формирование идентичности — от традиционной к гибридной. Стратегия должна отражать культурные особенности местных сообществ.
- Государственная поддержка. Одним из аспектов новой модели является вопрос о роли и месте государства в преодолении негативных процессов на Севере, вызванных глобализацией [Аарстедер, 2015].

Обновленная модель «экономики места», предложенная для Северной Канады Институтом развития сообществ Университета Северной Британской Колумбии, определяет три элемента стратегического подхода к локальному процессу развития малых городов. Первый предполагает выявление базовых составляющих сообщества и его целей. Второй содержит разработку списка вариантов и возможностей, а также создание бизнес-кейсов для этих вариантов и возможностей, в то время как третий включает в себя стратегию внедрения, которая сосредоточена на развитии партнерств, долгосрочных обязательств, долгосрочного финансирования, гибкости и прозрачности в применении [Markey, 2012].

Экономические и социальные изменения, происходящие в сельской местности и малых городах, обладают сходными чертами по всему Северу. Международное партнерство, созданное с целью устойчивого развития северных муниципалитетов и сохранения и поддержки традиционного образа жизни коренных народов Севера, во взаимодействии с Университетом Арктики, в которое вошли университеты стран-участников, такие как Норвежский Арктический университет в Тромсе, Университет Северной Британской Колумбии (Канада), Северо-Восточный федеральный университет (Россия), Сыктывкарский государственный университет (Россия), проводит активную исследовательскую и прикладную работу по местному и региональному развитию.

С целью практической реализации данных результатов научной деятельности в Республике Коми на базе КРАГСИУ создается научно-образовательный центр НОЦ «Устойчивое развитие северных (арктических) сельских территорий и малых городов». Основными целями создания этого НОЦ являются проведение научных исследований и обучение специалистов, необходимых для активного содействия местному развитию сельских территорий. Деятельность НОЦ будет сосредоточена в основном на разработке прикладных курсов, учебных программ и научных исследований для удовлетворения потребностей и в интересах населения этих регионов. Своей оригинальной миссией НОЦ

считает соответствующие знания и компетенции для людей на сельской периферии для решения проблем и обеспечение перехода к устойчивому развитию.

Деятельность НОЦ нацелена на решение конкретных проблем, она ориентирована на интеграцию практических и теоретических знаний, сочетание научных исследований и практической работы по развитию сельских территорий, создание тесного и постоянного сотрудничества на основе соглашений о партнерстве между муниципалитетами и КРАГСнУ.

Заключение

В глобальной экономике становится очевидным, что региональная стратегия на Севере с акцентом на развитии только социальной сферы и поддержке промышленных инвестиций в ресурсные отрасли не может успешно функционировать. В северных странах за рубежом реализуются новые модели развития, включая стратегию перехода от пространственной экономики к локальной экономике (экономике на месте), в которой к ресурсной экономике добавляются диверсифицированные возможности сообщества. Внимание к развитию потенциала и инфраструктуры сообщества является необходимой предпосылкой для создания платформы, на которой общины могут использовать потенциальные возможности экономического развития. Необходимым условием экономики, ориентированной «на место», является формирование партнерства между государством, бизнесом, местным сообществом и наукой.

Список литературы

1. *Аарстедер Н.* Стратегия преодоления на Севере: модель для реструктуризации сообщества на примере Северной Норвегии // Устойчивое развитие на циркумполярном севере / Под ред. Тура Герцена и Грега Халсета — Тематическая сеть Университета Арктики по местному и региональному развитию. 2015. С. 64–74.
2. *Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н.* Региональный консалтинг: приглашение к творчеству. Опыт разработки документов стратегического планирования регионального и муниципального уровня. СПб.: Маматов, 2017.
3. *Крюков В. А., Меджидова Д. Д.* Арктические активы — от масштаба к трансформности? // Журнал ЭКО. 2021. № 1. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2021-1-8-3
4. *Пилясов А. Н.* И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
5. *Markey S., Halsey G., Manson D.* Investing in Place. Economic Renewal in Northern British Columbia. UBC Press, 2012.

*Ольга Владимировна Кудрявцева,
Анастасия Валерьевна Барабошкина*

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Российская Федерация, 119991, Москва, Ленинские горы, 1

Глобальный переход к низкоуглеродному развитию: вызовы для России¹

Аннотация. Усиление глобальных экологических проблем стало триггером, запустившим возникновение новых моделей экономики: низкоуглеродной, циклической и др. Европейский Союз, поставив цель достичь углеродной нейтральности к 2050 г., выступил с инициативой реализации пограничного корректирующего углеродного механизма (налога). ЕС является крупнейшим торговым партнером России, поэтому углеродный налог может оказать значительное влияние на российскую экономику. В статье характеризуются объемы выбросов CO₂ в России как от производства, так и от потребления, что позволяет учесть роль внешней торговли; дается оценка углеродоемкости российского экспорта, анализируются вызовы, с которыми может столкнуться Россия в результате реализации данной меры. Исследование позволяет сделать вывод о том, что в сравнении с другими ведущими экономиками мира российский экспорт характеризуется высокой углеродоемкостью. Пограничный углеродный налог может оказать серьезное негативное влияние как на национальную экономику в целом, так и на отдельные отрасли, снизить конкурентоспособность российских товаров на европейском рынке. Вместе с тем в долгосрочной перспективе налог может стать стимулом для диверсификации структуры экономики России и ее переориентации на высокотехнологичный экспорт.

Ключевые слова: низкоуглеродное развитие, низкоуглеродная модель экономики, углеродная нейтральность, углеродоемкость, пограничный корректирующий углеродный механизм, пограничный углеродный налог.

*Olga V. Kudryavtseva,
Anastasiia V. Baraboshkina*

Lomonosov Moscow State University,
1, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation

Global transition to low-carbon development: challenges for Russia

Abstract. Global environmental problems have triggered the emergence of new economic models: low-carbon, circular and others. The European Union set a goal of achieving carbon neutrality by 2050 and then initiated the implementation of a carbon border adjustment mechanism (tax). The EU is Russia's largest trading partner, so the carbon border tax could have a significant impact on the Russian economy. The article characterizes the volume of production-based and consumption-based CO₂ emissions in Russia, which allows us to take into account the role of foreign trade; assesses the carbon intensity of Russian exports and analyzes the challenges that Russia may face as a result of the implementation of this measure. The study allows us to conclude that in comparison with other leading economies of the world Russian exports are characterized by high carbon intensity. The carbon border tax can have a serious negative impact on the national economy as well as on individual industries, reduce the competitiveness of Russian goods in the European market. At the same time the tax can stimulate the diversification of the structure of the Russian economy and its switch to high-technology exports in the long term.

Keywords: low-carbon development, low-carbon economy, carbon neutrality, carbon intensity, carbon border adjustment mechanism, carbon border tax.

Одним из главных вызовов, с которыми сталкивается человечество на современном этапе, является глобальное изменение климата. За последние 150 лет средняя температура поверхности Земли выросла на 1°C и продолжает расти высокими темпами. В

¹ Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 19-010-00782.

2017 г. материальный ущерб от стихийных бедствий, связанных с изменением климата, превысил 93 % от общей суммы ущерба, причиненного за год всеми стихийными бедствиями, и составил 330 млрд долларов [Юлкин, 2018]. В ежегодном докладе о глобальных рисках, опубликованном Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) в январе 2021 г., экстремальные погодные явления и неспособность человечества справиться с климатическими изменениями поставлены на первые два места по вероятности наступления, а последнее также занимает второе место по силе воздействия на экономику (угроза номер один — инфекционные болезни)². Важно отметить, что в последние годы экологические угрозы неизменно включаются ВЭФ в первую пятерку рисков, тогда как до 2011 г. все они располагались ближе к концу списка³.

Неустойчивое развитие и усиление экологических проблем во многом стало триггером, запустившим формирование новых моделей экономики: «зеленая», низкоуглеродная экономика, экономика замкнутого цикла, «синяя» экономика и др. В различных стратегических документах новые модели экономики становятся основными при определении долгосрочных целей и задач. Ярким примером является «Зеленое соглашение» Европейского союза (European Green Deal), где говорится о необходимости достичь «климатической», или «углеродной», нейтральности к 2050 г.⁴ Это означает сведение антропогенных выбросов парниковых газов в атмосферу к нулю или нейтрализацию этих выбросов мерами по защите окружающей среды, что поможет смягчить климатические изменения. Нацеленность на низкоуглеродное развитие в долгосрочной перспективе подтвердил и Председатель КНР Си Цзиньпин, заявив 22 сентября 2020 г. на Генеральной Ассамблее ООН о намерении Китая достичь углеродной нейтральности к 2060 г.⁵

Одной из значимых инициатив в рамках перехода к низкоуглеродной экономике стал пограничный корректирующий углеродный механизм, или налог (carbon border adjustment mechanism — СВМ), который должен быть реализован в Евросоюзе к 2023 г. Механизм необязательно примет форму именно углеродного налога, он может стать, например, обязательством по покупке квоты на выбросы в европейской системе [Курдин, 2021]. Так или иначе, он в любом случае будет представлять собой дополнительную выплату, с одной стороны, призванную стимулировать государства-экспортеры снижать углеродоемкость своей продукции, с другой — позволяющую не допустить потери конкурентоспособности европейских производителей из-за жесткого климатического регулирования в ЕС и его отсутствия в зарубежных странах. Данный механизм может серьезно повлиять на Россию, для которой Евросоюз является крупнейшим торговым партнером: в структуре внешней торговли России на ЕС в 2019 г. приходилось 44,7 % объема российского экспорта⁶.

Целью данной работы является оценка углеродоемкости российского экспорта и определение возможных вызовов для России в этом контексте.

Как правило, в статистических сборниках учитываются выбросы парниковых газов, которые были осуществлены в пределах территории определенной страны. Этот подход наиболее прост в применении, однако имеет ряд недостатков, связанных с недооценкой роли международной торговли. Увеличение потребления углеродоемкой про-

² World Economic Forum. The Global Risks Report 2021. URL: <http://reports.weforum.org/global-risks-report-2021/> (дата обращения 29.01.2021).

³ World Economic Forum. Reports. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата обращения 29.01.2021).

⁴ European Commission. A European Green Deal. URL: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (дата обращения 29.01.2021).

⁵ СИНЬХУА Новости. Си Цзиньпин: Китай к 2060 г. добьется углеродной нейтральности. URL: http://russian.news.cn/2020-09/23/c_139390448.htm (дата обращения 29.01.2021).

⁶ Рассчитано по данным Федеральной таможенной службы (ФТС). URL: <https://customs.gov.ru/folder/511> (дата обращения 30.01.2021).

дукции в стране может не приводить к росту выбросов в ней, однако может способствовать увеличению выбросов в других странах, поставляющих в данную страну углеродоемкие товары. В связи с этим существует альтернативный подход к учету выбросов, основанный на потреблении [Макаров, Соколова, 2014]. Объемы выбросов от производства и потребления в масштабах мира идентичны, однако в разрезе стран между двумя величинами могут наблюдаться существенные различия.

Используя последние доступные данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по необходимым нам показателям за 2015 г. и данные Всемирного банка, оценим выбросы от производства, выбросы от потребления в России, объемы российского экспорта и импорта выбросов, а также углеродоемкость российского экспорта, сопоставив их с показателями крупнейших стран — эмитентов CO₂ — основного парникового газа (см. табл.).

Таблица

**Экспорт и импорт выбросов крупнейшими странами — эмитентами CO₂,
удельная углеродоемкость экспорта в 2015 г.**

Страна	Выбросы от производства, млн т	Выбросы от потребления, млн т	Экспорт выбросов, млн т	Импорт выбросов, млн т	Чистый экспорт выбросов, млн т	Удельная углеродоемкость экспорта т/тыс. долл.
Китай	9280,8	7977,9	2190,3	881,4	1308,9	1
США	5020,0	5794,5	558,5	1343,8	-785,3	0,4
Индия	2043,4	1918,8	431,5	307,3	124,2	1,6
Россия	1487,6	1167,5	449,5	128,7	320,8	1,3
Япония	1202,3	1361,0	262,8	421,0	-158,2	0,4
Германия	765,7	853,4	322,4	407,0	-84,6	0,25
Южная Корея	632,5	584,8	347,9	299,7	48,2	0,6
Канада	556,4	547,9	218,8	209,0	9,8	0,5
Индонезия	479,4	484,6	111,6	116,9	-5,3	0,75
Бразилия	461,2	475,4	103,9	117,2	-13,3	0,55
Мексика	453,0	485,5	175,5	208,1	-32,6	0,5
Великобритания	430,8	575,8	128,9	271,4	-142,5	0,3
ЮАР	414,5	313,5	156,2	55,6	100,6	1,9
Австралия	392,5	426,4	110,4	143,7	-33,3	0,6
Италия	346,8	423,0	134,3	210,2	-75,8	0,3
Турция	336,9	374,9	101,6	140,5	-38,9	0,7
Мир	32 276,0	32 276,0				

Источник: составлено авторами по данным ОЭСР.

URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IO_GHG_2019# (дата обращения 30.01.2021); по данным Всемирного банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD> (дата обращения 30.01.2021)].

В России, как и в некоторых других странах, наблюдается довольно значительная разница между выбросами от производства и выбросами от потребления. В 2015 г. по выбросам CO₂ от производства Россия занимала четвертое место в мире и имела долю 4,6 % от общемировых выбросов (см. табл.). По данным компании British Petroleum, в 2019 г. Россия остается на четвертом месте с долей 4,5 %⁷. По выбросам от потребления

⁷ BP. Statistical Review of World Energy 2020. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения 30.01.2021).

в 2015 г. доля России составляла 3,6 %, четвертое место страна уступила Японии (см. табл.).

Разрыв между выбросами от производства и потребления обусловлен большим объемом экспорта выбросов из России при сравнительно низком импорте. В 2015 г. по объему экспорта выбросов Россия уступала лишь Китаю и США, при этом разница в объемах экспорта выбросов между Россией и США совсем незначительна с учетом несопоставимых объемов товарного экспорта двух стран⁸. По объему импорта выбросов Россия не входит даже в первую десятку стран (см. табл.).

По чистому экспорту выбросов Россия уступает лишь Китаю, являясь вторым по величине нетто — экспортером CO₂. Отрыв России от следующей за ней Индии довольно значительный — почти трехкратный (см. табл.).

Россия является одним из лидеров по доле экспорта в общем объеме выбросов от производства. В 2015 г. 30,2 % выбросов, осуществляемых в стране, экспортировалось. Это больше, чем у Китая (23,6 %), существенно больше, чем у США (11,1 %), и сопоставимо с Турцией (30,2 %), которые также являются крупнейшими торговыми партнерами Евросоюза (см. табл.).

Если посмотреть на показатель удельной углеродоемкости (отношение объема экспорта выбросов к стоимости товарного экспорта), видно, что среди приведенных стран только у России, Китая, Индии и ЮАР показатель равен единице или выше (см. табл.). Это дает основание предположить, что высокая углеродоемкость экспорта может быть обусловлена относительной технологической отсталостью, характерной для развивающихся и переходных экономик.

Высокая углеродоемкость российского экспорта также объясняется тем, что его основу составляют энергоносители и промышленная продукция низкой степени обработки. Так, по данным Федеральной таможенной службы, в 2019 г. на долю двух групп товаров (топливно-энергетические товары, металлы и изделия из них) приходилось 75,1 % стоимостного объема российского экспорта в страны дальнего зарубежья⁹.

Исходя из этого, можно предположить, что пограничный корректирующий углеродный механизм может оказать серьезное негативное влияние на Россию.

Для количественной оценки эффектов от введения пограничного углеродного налога для России обратимся к прогнозам консалтинговых компаний KPMG и BCG.

Эксперты KPMG предложили три возможных сценария, согласно которым суммарные расходы российских компаний-экспортеров варьируются в диапазоне от 6 млрд евро до 50,6 млрд евро до 2030 г. Величина дополнительной нагрузки зависит от года введения налога и конкретного механизма его взимания, от того, будет ли он распространяться только на прямые выбросы парниковых газов или и на прямые, и на косвенные¹⁰.

Эксперты BCG оценили дополнительную нагрузку на российских экспортеров в размере 3,0–4,8 млрд долл. в год при условии, что облагаться сбором будет весь объем выбросов¹¹.

С наибольшими проблемами столкнутся углеродоемкие отрасли, к которым относятся металлургия, производство кокса, нефтепродуктов, ряда видов неметаллического сырья (например, цемента), химическая и целлюлозно-бумажная промышленность и др. В ряде случаев производителей может спасти географическая структура экспорта: так,

⁸ The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD> (дата обращения 30.01.2021).

⁹ Рассчитано авторами по данным Федеральной таможенной службы (ФТС). URL: <https://customs.gov.ru/folder/519> (дата обращения 30.01.2021).

¹⁰ ТАСС. В KPMG подсчитали убыток российских компаний от введения углеродного налога в ЕС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8906921> (дата обращения 31.01.2021).

¹¹ BCG. Углеродный вызов российским экспортерам. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/press/29july2020-carbon-challenge-to-russian-exporters> (дата обращения 31.01.2021).

примерно 70 % российских поставок целлюлозы приходится на Китай [Курдин, 2021]. Важно отметить, что пока до конца не определено, каким образом будет внедряться налог и какие именно отрасли будут охвачены.

Введение пограничного углеродного налога может иметь и положительный эффект для России в долгосрочной перспективе, являясь стимулом для проведения структурных реформ и ухода страны от экспортно-сырьевой модели экономического развития.

Таким образом, стремление человечества разрешить глобальные экологические проблемы и ориентация на переход к устойчивому развитию привели к возникновению новых моделей экономики, в том числе и низкоуглеродной. Целью низкоуглеродной модели экономики является борьба с климатическими изменениями путем сведения к минимуму антропогенных выбросов парниковых газов. Одной из инициатив Европейского Союза в рамках достижения углеродной нейтральности к 2050 г. стал пограничный корректирующий углеродный механизм, который будет стимулировать страны-экспортеры снижать углеродоемкость своей продукции во избежание потери конкурентоспособности на европейском рынке. Россия входит в число лидеров как по выбросам CO₂ от производства и потребления, так и по экспорту, чистому экспорту выбросов и показателю удельной углеродоемкости экспортируемой продукции. Это связано с особенностями структуры российского экспорта, а также с относительной технологической отсталостью страны. Учитывая, что для России ЕС является крупнейшим торговым партнером, введение пограничного углеродного налога может оказать сильное негативное воздействие как на российскую экономику в целом, так и на отдельные отрасли народного хозяйства, снизить конкурентоспособность российских товаров на рынке Евросоюза. Ответом на вызовы может стать диверсификация структуры национальной экономики, уход от экспортно-сырьевой направленности и переориентация на производство товаров с высокой добавленной стоимостью.

Список литературы

1. Курдин А. А. При определенных условиях Россия может выиграть от ужесточения требований по климату // Аналитический центр при Правительстве РФ. 2021. <https://ac.gov.ru/news/page/pri-opredelennyh-usloviyah-rossia-mozet-vyigrat-ot-uzestocenia-trebovanij-po-klimatu-26829> (дата обращения 30.01.2021).
2. Макаров И. А., Соколова А. К. Оценка углеродоемкости внешней торговли России // Экономический журнал ВШЭ. 2014. Т. 18, № 3. С. 477–507.
3. Юлкин М. А. Низкоуглеродное развитие: от теории к практике. М., 2018.

*Наталья Петровна Кузнецова,
Жанна Викторовна Писаренко*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Нгуен Кан Тоан

Вьетнамская академия общественных наук (ВАОН)
Социалистическая Республика Вьетнам, Ханой

Механизм имплементации ценностей устойчивого развития и смыслов государства благосостояния в контексте ответственного инвестирования в зеленые и инфраструктурные проекты¹

Аннотация. Все страны мира оказались в конце XX в. в глубоком кризисе теории и практики государства благосостояния и вынуждены модифицировать концепции устойчивого развития и государства благосостояния под влиянием процессов глобализации, развития информационного общества, экологической, демографической и образовательно-культурной турбулентности. Целью статьи выступает выработка социально-экономического механизма осуществления целей устойчивого развития и в развитых, и в развивающихся экономиках (включая РФ) на корпоративном уровне. Задачи и результаты исследования: сохранение фундаментальных ценностей государства благосостояния; оценка ряда инициатив глобальных инвесторов, предложивших парадигму социально-ответственного зеленого и инфраструктурного инвестирования на национальном и международном уровнях; роль глобальных игроков мирового финансового рынка (страховых компаний и пенсионных фондов), разрабатывающих в процессе конвергенции сложные интегрированные финансовые продукты, что позволяет достичь целей устойчивого развития в развивающихся и развитых странах.

Ключевые слова: государство благосостояния, устойчивое развитие, ответственное инвестирование, страховые компании, пенсионные фонды.

*Nataly P. Kuznetsova,
Zhanna V. Pisarenko*

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Nguyen Kahn Toan

Vietnamese Academy of Social Science (VASS)
Socialist Republic of Vietnam, Hanoi

Mechanism for the implementation of sustainable development values and the meanings of the welfare state in the context of responsible investment in green and infrastructure projects

Abstract. Almost all countries of the world found themselves at the end of the XX-th century in a deep crisis in theory and practice of welfare state, concept of sustainable development and economic growth and are forced to modify these concepts under the influence of globalization processes, the development of the information society, environmental, demographic, educational and cultural turbulences. The purpose of the study is to develop a socio-economic mechanism for achieving sustainable development goals in both developed and developing economies (including the Russian Federation) at the corporate level. Research objectives and findings: preservation the welfare state' fundamental values; assessment of a number of global

¹ Статья выполнена в рамках гранта РФФИ, проект 19-510-92002 «Развитие методологии зеленого и инфраструктурного инвестирования институциональными инвесторами в условиях пенсионных реформ».

investor's initiatives that have proposed a paradigm for socially responsible green and infrastructure investment at the national and international levels; the role of global players in the global financial market (insurance companies and pension funds), developing complex integrated financial products in the process of financial convergence, which allows achieving sustainable development goals in developed and emerging market economies. In light of preservation and change of fundamental values of the welfare state, the problem arises in processing a socio-economic and culturally-oriented mechanism for achieving the goals of sustainable development and self-sustaining economic growth with the help of institutional investors: insurance companies, pension, charitable and endowment funds, developing a socially-responsible green and infrastructure investment.

Keywords: welfare state, sustainable development, responsible investment, insurance companies, pension funds.

Для современного мира актуален широкий круг экономических, социальных, экологических проблем, решение которых требует активного участия правительств, бизнеса и граждан. Мировое сообщество пришло к концепции устойчивого развития, заключающейся в сочетании экономического роста с обеспечением социальной защищенности населения и минимизацией негативного воздействия на окружающую среду. Широкое признание термин «устойчивое развитие» получил на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), где был принят документ «Повестка дня на XXI век» — программа действий, направленная на реализацию национальными правительствами концепции глобального устойчивого развития². С ростом влияния транснациональных корпораций и их доли в глобальной экономике все больше мировых компаний финансового и не финансового сектора внедряют принципы устойчивого развития в свои бизнес-модели. Именно крупнейшие корпоративные инвесторы в конце XX в. выдвигают инициативы, непосредственно связанные с имплементацией механизма ответственного инвестирования для достижения приоритетных целей высокоразвитой и экологически устойчивой мировой экономики³. Авторы выделяют следующие основные институционально-организационные инициативы.

Международная коалиция экологически ответственной экономики / Coalition For Environmentally Responsible Economics (CERES). К числу первых и наиболее значимых организаций с участием бизнеса относится основанная в 1989 г. CERES, целью которой является ориентация инвесторов и делового сообщества на создание процветающей и экологически устойчивой глобальной экономики. CERES объединяет 146 институциональных инвесторов, в том числе крупнейшие международные корпорации, профсоюзы, управляющие компании, общественные организации, религиозные сообщества, мобилизованные на охрану окружающей среды. CERES управляет активами на сумму более \$23 трлн. К безусловным заслугам коалиции относится разработка 10 принципов экологически ответственной деятельности компаний.

Хартия деловых кругов за устойчивое развитие международной торговой палаты / International Chamber Of Commerce's Business Charter For Sustainable Development. Международная торговая палата разработала собственные добровольные стандарты для корпораций — Хартию деловых кругов за устойчивое развитие (1991). Хартия включает 16 принципов экологического менеджмента, которые рекомендуется использовать компаниям в своей повседневной практике. К Хартии присоединились более 1200 компаний, включая 132 корпорации, входящие в список Fortune 500.

Глобальная инициатива по отчетности / Global Reporting Initiative, GRI. Желание мирового сообщества и национальных экономик получать в прозрачном, понятном и сопоставимым виде данные о воздействии корпораций на природу и общество, а также о

² United Nations Conference on Environment and Development 1992. Retrieved from: un.org/en/events/past-events/UNCED_1992.shtml.

³ Un Initiatives For Environmentally Responsible Economics. Accessed: 2013–2020.

соблюдении ими прав человека послужило толчком к началу трансформации форм отчетности бизнеса в Глобальном руководстве по отчетности в области устойчивого развития (GRI, 1997). По данным консалтинговой компании KPMG, около 93 % компаний из 250 крупнейших компаний мира составляют свои нефинансовые отчеты с использованием Руководства GRI.

Глобальный договор ООН / United Nations Global Compact. В 2000 г. был официально дан старт инициативе Глобального договора ООН — крупнейшей в мире инициативе по корпоративному устойчивому развитию, направленной на содействие устойчивому экономическому росту и повышению уровня гражданской ответственности корпораций. По состоянию на март 2018 г., к Глобальному договору присоединилась 12 901 компания и организация из 166 стран мира. По оценке Саммита ООН, 2020 посвященного 20-летию подписания Глобального договора ООН число, присоединившихся г. компаний достигло к 2020 г. 14 333, работающих в соответствии с Целями устойчивого развития ООН.

Принципы Экватора / Equator Principles. Принципы Экватора были разработаны ведущими коммерческими банками на основе стандартов Международной финансовой корпорации (IFC) по обеспечению экологической и социальной устойчивости, а также руководства Всемирного банка по охране окружающей среды, здоровья и безопасности (2003). В настоящее время 92 финансовых института, представляющих 37 стран, участвуют в инициативе с целью обеспечения социально ответственного подхода к финансируемым проектам.

Принципы ответственного инвестирования / Principles for Responsible Investment PRI. Ведущей организацией, внедряющей Принципы устойчивого развития в повседневную деятельность компаний, является международная Ассоциация ответственного инвестирования «PRR», действующая при поддержке ООН, созданная в 2006 г. и разработавшая 6 базовых Принципов ответственного инвестирования:

- 1) учет экологических и социальных факторов, а также факторов корпоративного управления (ESG investing factors — ecological, social, governance factors) в рамках инвестиционного анализа и принятия решений об инвестировании. ЭСУ-факторы расшифровываются в России как экологические, социальные факторы и факторы управления и учитываются при принятии инвестиционных решений с целью эффективного управления рисками и долгосрочного возврата от инвестиций⁴;
- 2) проведение корпоративной политики с учетом ESG-факторов;
- 3) стремление к раскрытию информации по объектам инвестирования в соответствии с ESG- факторами;
- 4) содействие продвижению на рынке принципов ответственного инвестирования;
- 5) осуществление взаимодействия с участниками рынка для повышения эффективности работы на принципах ответственного инвестирования;
- 6) ежегодная отчетность о деятельности в соответствии с принципами и достигнутым прогрессе ответственного инвестирования.

За 11 лет (2006–2017 гг.) членами Ассоциации PRI стали 1714 крупнейших инвестиционных компаний, управляющих активами на сумму более \$60 трлн из 58 стран мира. Из 36 лидеров PRI в 2020 г. 23 компании происходят из европейских стран, 8 — из Океании, 5 — из Северной Америки. Латинская Америка, Азия, Африка и Ближний Восток в этом г. не представлены среди лидеров. Более трети лидеров подписали принципы ответственного инвестирования в 2006 г., что указывает на четкую тенденцию к тому, что подписанты с более длительным сроком участия продемонстрировали более передовые методы представления климатической отчетности. В 2020 г. Ассоциация принципов

⁴ См.: ESG investing factors: Russia. Retrieved from: <http://www/refinitiv.ru/esg-investing>

ответственного инвестирования (Principles for Responsible Investment, PRR) определила группу лидеров 2020 г., в которую вошли 16 владельцев активов и 20 управляющих компаний из 2400 подписантов PRI. По мнению PRI, эти компании демонстрируют широкий спектр ответственных инвестиционных навыков и особенно выделяются в теме этого года — отчетности по климату. Среди лидеров в том числе пенсионные фонды и страховые компании.

Международная организация / Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB). В ответ на потребность долгосрочных инвесторов измерять эффективность и надежность своих инвестиций в 2009 г. была основана международная организация GRESB, разработавшая Методологию GRESB при поддержке крупнейших в мире пенсионных фондов с учеными из Маастрихтского университета (Нидерланды) и Калифорнийского университета в Беркли (США). Методология GRESB позволяет проводить мониторинг инфраструктурных проектов, а при расчете рейтинга устойчивого развития инфраструктуры, GRESB опирается на показатели: качество менеджмента, политика раскрытия информации, профиль рисков, показатели работы компании-оператора, взаимодействие с заинтересованными сторонами, награды и сертификаты. За период 2009–2017 гг. количество пользователей оценки устойчивого развития инфраструктуры GRESB среди пенсионных фондов увеличилось на 25 % по сравнению с 2016 г. и составило 64 фонда и имеет тенденцию к повышению.

Принципы Устойчивого Страхования ООН / Principles For Sustainable Insurance (PSI). В 2012 г. при поддержке ООН была создана инициатива «Принципы устойчивого страхования» (PSI). Это крупнейшая совместная инициатива ООН и страховой отрасли, принятая 60 страховыми компаниями и поддержанная 30 регуляторами страховых рынков. Участники инициативы подтверждают свою приверженность к учету экологических, социальных и управленческих (ESG) факторов при осуществлении своей деятельности совместно с потребителями, производителями и регуляторами, а также обязательствам публиковать отчетность о результатах реализации принципов ESG.

Группа институциональных инвесторов в сфере изменения климата / The Institutional Investors Group On Climate Change (IIGCC). Примером сотрудничества пенсионных фондов и других институциональных инвесторов в Европе является Группа институциональных инвесторов в сфере изменения климата (IIGCC), созданная в 2012 г., нацеленная на обмен опытом в управлении инвестиционными рисками и возможностями, связанными с изменением климата. В 2020 г. организация состоит из 152 финансовых институтов, включая ведущие пенсионные фонды и инвестиционные компании с общими активами в управлении более €21 трлн.

Рынок зеленых облигаций (Climate Bonds Initiative / Green Bonds Market, CBI). Период 2013–2014 гг. ознаменовался интенсивным развитием рынка зеленых облигаций. По данным CBI-суммарный объем мирового рынка зеленых облигаций за период 2013–2017 гг. достиг \$155,5 млрд и за последние годы демонстрирует тенденцию к росту, захватывая все новые сегменты рынка. Первый добровольный стандарт климатических облигаций и соответствующая схема их сертификации были опубликованы в 2011 г. CBI. В 2012–2015 гг. были утверждены еще четыре отраслевых стандарта — для проектов по солнечной энергетике, низкоуглеродному общественному транспорту (скоростной автобус) и энергоэффективным зданиям. Сегодня основной является еще более поздняя версия стандартов, в которую вошли все стандарты, перечисленные выше, а также те, что относятся к выпуску облигаций для реализации программ и проектов в сфере био- и геотермальной энергии, низкоуглеродного транспорта, гидроэнергетике, сельском и лесном хозяйстве. Активному развитию рынка зеленых облигаций способствовали разработка и публикация в 2014 г. «Принципов зеленых облигаций» (Green Bonds Principles — GBP) под редакцией Международной ассоциации рынков капитала (ICMA), принципы которой

связаны с выпуском и обращением «зеленых облигаций». Совокупность данных принципов позволили очертить границы рынка и заложить основу для его регулирования.

Существенное значение для имплементации перечисленных инициатив имеют указанные глобальные тренды в развитии индустрии финансовых услуг — финансовая конвергенция и конгломерация, в настоящее время преобразовывающиеся в (национальные и мультинациональные) финансовые экосистемы. Состав, структура, собственники этих межнациональных объединений завуалированы, их взаимоотношения запутаны, поэтому описанные инициативы выступают инструментами взаимовлияния транснациональных корпораций, с одной стороны, национальных государств и международных организаций — с другой, отражая взаимную заинтересованность к согласованию действий по достижению целей устойчивого развития в глобальном масштабе. Выдвинутые глобальным бизнесом под влиянием ЦУР ООН десять инициатив ответственного инвестирования включили те (7-ю, 8-ю и 9-ю инициативы), что касаются финансовых организаций, являющихся ведущими институциональными инвесторами национальных государств и глобальной экономики: страховые компании и пенсионные фонды. Именно эти институты вследствие их высокой социальной значимости и интенсивного процесса упомянутой финансовой конвергенции уже разработали и внедрили ряд сложных интегрированных финансовых продуктов. Именно такие финансовые продукты выступают одним из механизмов сочетания инструментов коммодификации и декоммодификации (в свете модели Г. Эспина-Андерсена). Взаимосвязь этих инструментов социальной политики, предложенных Г. Эспин-Андерсеном, как для развитых, так и для развивающихся экономик в свете модификации теорий устойчивого развития и государства благосостояния особенно актуальна [Esping-Andersen, 1990]. Процесс финансовой конвергенции между страховыми компаниями и пенсионными фондами предполагает взаимопроникновение долгосрочных видов страхования, пенсионное обеспечение и создание следующих типов сложных финансовых пенсионно-страховых продуктов [Чернова et al., 2018; Bohnert et al., 2014]:

- долгосрочное накопительное страхование жизни (с наследуемой суммой) и динамические гибридные страховые продукты;
- пенсионные депозитные сертификаты (retirement certificates of deposit);
- пенсионные переменные аннуитеты.

Теория и практика финансовой конвергенции и образования финансовых экосистем, разработка и внедрение таких продуктов доказала их эффективность и надежность. Именно это соображение легло в основу 1-й, 5-й, 6-й, 10-й инициатив по ответственному зеленому и инфраструктурному инвестированию.

Имея в виду синергетический эффект взаимопроникновения восточно-западной ветвей социально-экономической составляющей выживания [Кузнецова et al., 2020], совокупности системы ценностей и стратегии развития, реальной альтернативой финансовой и социальной защиты граждан России может служить не только государственное, но и частное страхование и пенсионное обеспечение. Современный российский страховой и пенсионный рынок (через механизм зеленого и инфраструктурного социально-ответственного инвестирования) является практически единственным экономическим механизмом, который может снизить возможные финансовые, социальные и природные потери, связанные с переходом от централизованно планируемой к рыночной системе экономики, с одной стороны, и с исчерпанностью либеральной модели миропорядка — проекта интернационализированных западных политических элит, исходно встроенных в процесс глобализации, — и кризисом концепции пост-постмодернизма [Кузнецова, 2019] — с другой. В этом контексте очевидно, что излишняя централизация управления существовавшей в СССР системой социального страхования, «котловой» характер формирования фондов, исключавший вычленение отдельных видов социального страхования в автономные системы, пришли в глубокое противоречие с процессами трансформации экономики России

начала 1990-х годов. На смену единому государственному социальному страхованию (с дотациями из госбюджета) приходит разветвленная система внебюджетных видов социального страхования: пенсионного, медицинского, страхования временной утраты трудоспособности, страхования по безработице и т. д., что свидетельствует о демонтаже прежнего института государства благосостояния советского периода в нынешней России на фоне отсутствия реальных изменений сознания и мышления постсоциалистического общества.

Относительно новой чертой пенсионно-страховых продуктов выступает ориентированность ответственных инвесторов на зеленое, инфраструктурное и культурно-образовательное инвестирование, провозглашаемое как один из инструментов достижения целей устойчивого развития и устремленного в будущее фундаментальных гуманистических ценностей государства благосостояния. Ориентированность отечественных ответственных инвесторов на устойчивое развитие, следование его международным принципам и инициативам приобрела институционально-организационное оформление в виде образованной в октябре 2015 г. с целью формирования рынка долгосрочного инвестирования НАКДИ — Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру РФ. НАКДИ (NACDI)⁵ первоначально включала проектные общества — концессионеры и негосударственные пенсионные фонды, занимающиеся финансированием в зеленые и инфраструктурные проекты. Эта организация, предполагая формирование всеобъемлющего рынка долгосрочных инвестиций в России, призывает к привлечению ответственных инвесторов — концессионеров, страховые организации, занимающиеся долгосрочными видами страхования, негосударственные пенсионные, благотворительные и эндаумент фонды как инвесторов в зеленые, культурно-образовательные и инфраструктурные проекты. В этом свете НАКДИ рекомендует своим членам, а также организациям, разделяющим данные принципы и подходы, учитывать экологические, социальные аспекты и вопросы корпоративного управления (ESG-факторы) в инвестиционном анализе и в процессе принятия решений, а также изучать и использовать лучшие практики в этой сфере. Внедрение и применение системы нефинансовой отчетности в области устойчивого развития и «зеленых» инвестиций в России — это большой шаг в сторону использования лучшего мирового опыта прозрачного и ответственного инвестирования.

Список литературы

1. Кузнецова Н. П. Устойчивое развитие и концепция государства благосостояния в условиях глобализации. Философия человека в историческом контексте: Сб. науч. статей. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2019. С. 123–132.
2. Кузнецова Н. П., Писаренко Ж. В., Нгуен Ан Ха. Международный опыт зеленого инвестирования в контексте ЦУР ООН: использование пенсионных фондов: Сб. трудов XXI Междунар. науч.-практ. конф. (20–23 октября 2020 г.) Псков, 2020. С. 87–92.
3. Чернова Г. В., Писаренко Ж. В., Кузнецова Н. П. Финансовая конвергенция как фактор структурной конкуренции финансового рынка // Финансы. № 4. 2018.
4. Bohnert A., Born P., Gatzert N. Dynamic hybrid products in life insurance: assessing the policyholders' viewpoint. Working paper. Department of Insurance Economics and Risk Management. Friedrich-Alexander-University (FAU) of Erlangen-Nürnberg, 2014.
5. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990. P. 35–54.

⁵ Retrieved from: <http://www.investinfra.ru> (accessed 17.07.2020).

Инновационные аспекты рекультивации земель на основе рециклинга как условие устойчивого развития

Аннотация. В статье анализируется проблема негативного влияния на окружающую среду добычи и переработки полезных ископаемых. Рассмотрены подходы к выявлению факторов, снижающих негативные последствия работы горнодобывающих и перерабатывающих предприятий. Выявлены основные проблемы рекультивации нарушенных земель добывающими предприятиями. На основе анализа современных исследований по рациональному недропользованию установлено, что не существует обоснованного единого мнения о наиболее рациональном способе рекультивации нарушенных земель. Сделан вывод о том, что требуется совершенствование законодательства, решение эколого-экономических и социально-экономических проблем для обеспечения рекультивации земель, нарушенных при недропользовании. Показано, что рециклинг выступает одним из определяющих факторов рационального недропользования, в том числе в работе с деградирующими землями. Раскрыта актуальность проблем рециклинга отходов производства при рекультивации земель, решение которых позволит перейти на качественно новый уровень экологизации экономики. Применение инновационных технологий рециклинга при рекультивации территорий способствует устойчивому развитию. Обоснована целесообразность реализации комплексного подхода к проблеме рекультивации земель, нарушенных горнодобывающими предприятиями.

Ключевые слова: рекультивация, рациональное недропользование, экология, горнодобывающие предприятия, рециклинг, государственное регулирование.

Olga M. Lenkovets

Saint Petersburg Mining University,
2, 21st Line, St Petersburg 199106, Russian Federation

Innovative aspects of land recultivation based on recycling as a condition for sustainable development

Abstract. The article analyzes the problem of negative impact on the environment of mining and processing of minerals. Approaches to identifying factors that reduce the negative effects of mining and processing enterprises are considered. The main problems of recultivation of disturbed land by mining enterprises are identified. Based on the analysis of modern research on rational subsurface use, it is established that there is no reasonable consensus on the most rational method of reclamation of disturbed land. It is concluded that it is necessary to improve legislation, solve environmental, economic and socio-economic problems in order to ensure the reclamation of land disturbed during subsurface use. It is shown that recycling is one of the determining factors of rational subsoil use, including in working with degraded lands. The conclusion is made about the relevance of the problems of industrial waste recycling during land reclamation, the solution of which will allow us to move to a new qualitative level of ecologization of the economy. The use of innovative recycling technologies in the reclamation of territories contributes to sustainable development. The author substantiate the idea of a comprehensive approach to the problem of reclamation of land disturbed by mining enterprises.

Keywords: recultivation, rational subsoil use, ecology, mining enterprises, recycling, state regulation.

Под влиянием пандемии добыча всех полезных ископаемых в 2020 г. снизилась на 7 % в сравнении с 2019 г., но, несмотря на снижение добычи полезных ископаемых, негативное влияние на окружающую среду усиливается. Разработка месторождений полезных ископаемых оказывает отрицательное воздействие на экологическую обстановку регионов, что напрямую влияет на качество жизни населения (состояние здоровья, ожидаемую продолжительность жизни, условия окружающей среды и др.) [Шимановская, Козловская, 2017] и состояние экономики государства.

По данным Росприроднадзора за 2019 год, площадь нарушенных земель при выполнении различных видов работ составила 194 225 га в России [Охрана окружающей среды, 2020]. Доля восстановленных территорий незначительна и составляет 102 225 га за тот же период. Темпы рекультивации отстают от темпов роста нарушенных территорий, в том числе и из-за кризиса 2009–2013 гг., когда рекультивация была полностью прекращена. Так, например, согласно статистическим данным, в 2018 г. в Кузбассе было нарушено 4,3 тыс. га земли, а восстановлено только 108 га — чуть более 2 % [Манаков, Куприянов, 2018].

Актуальность проблемы рекультивации нарушенных земель добывающими предприятиями в результате как предыдущего, так и будущего повышения масштабов добычи природных ресурсов возрастает в связи с увеличением площади загрязненных земель, что в свою очередь напрямую влияет на качество жизни населения. В этих условиях обостряется необходимость выявления факторов, снижающих негативные последствия работы горнодобывающих предприятий, и применения инновационных вариантов рециклинга отходов производства в недропользовании [Васильев, Цветкова, 2018, 2019].

Негативные последствия, влияющие на экологическое состояние регионов, связанные с добычей и переработкой полезных ископаемых, необходимо снижать, используя специальные восстановительные мероприятия [Череповицын и др., 2019; Васильев, 2020]. Земли, нарушенные в результате недропользования, должны быть восстановлены за счет средств недропользователя для их последующего использования в других видах хозяйственной деятельности, ввиду того что недропользователи используют участок земли в течение нескольких лет, а в некоторых ситуациях и бессрочно, с целью извлечения прибыли.

Рекультивация должна проводиться в общественных интересах и учитывать мнение местных жителей. Необходимо заранее определить, в каком направлении горный ландшафт должен развиваться для использования в дальнейшем в хозяйственных целях согласно существующему территориальному планированию региона.

В России темпы рекультивации отстают от темпов нарушения земельных участков [Наумов, 2019]. На практике рекультивация нарушенных земель после добычи полезных ископаемых идет медленными темпами, часто не соответствует требованиям законодательства и проекта рекультивации на данный объект или не проводится вообще. Под видом рекультивации организации размещают отходы и обогащаются за счет их утилизации. В документации указывают о проведении работ по рекультивации, но реально нанесенный ущерб не ликвидируется.

Размер штрафов является очень низким по сравнению с потенциально наносимым ущербом окружающей среде, социально-экономической ситуации в стране, учитывая доходы, которые можно получить, разрабатывая месторождения полезных ископаемых, что является основной причиной нарушения земель.

Именно комплексный подход к процессу рекультивации позволяет учесть все параметры и все особенности того или иного участка нарушенных земель, выбрать более эффективный и рациональный способ ведения работ, учитывая все стадии рекультивации.

При проведении процессов рекультивации законодательством не учитывается экологический ущерб, нанесенный всей территории в целом. Как возместить ущерб населению, качество жизни и условия жизнедеятельности которого ухудшаются в связи с разработкой месторождений? Население вынуждено проживать в неблагоприятных экологических условиях. Повышение же экологической безопасности населенных мест возможно путем рекультивации этих территорий.

В течение многих лет освоения месторождений накапливается большое количество отходов от добычи полезных ископаемых на прилегающих территориях, использование техногенных отходов повторно будет способствовать снижению риска экологической катастрофы.

Переработка отходов горнодобывающих предприятий вторично и их использование в дальнейшем в сфере производства являются сложной технологической задачей и

требуют наличия квалифицированных кадров. По мнению автора, необходима системная реализация инновационных разработок, связанных с рециклингом отходов в товарную продукцию, возможно, с высокой добавленной стоимостью.

Использование отходов месторождений в производстве вызвано как экономическими, так и экологическими причинами. Природоохранное законодательство по рекультивации нарушенных земель и восстановлению природного ландшафта вынуждает горнорудные и металлургические компании вторично использовать свои отходы.

Техногенные месторождения могут компенсировать дефицит в стране по стратегическим металлам: никелю, меди и кобальту, золоту, молибдену, серебру. Тем не менее существуют обоснованные причины отсутствия заинтересованности у вероятных инвесторов в разработке техногенных месторождений в России:

- более низкое качество техногенного сырья по сравнению с природными месторождениями, которое со временем снижается;
- сложность и высокая стоимость извлечения твердых компонентов, обусловленные физико-химическими свойствами сырья; и др.

В России перерабатывается всего около 25–30 % техногенных отходов, тогда как в мире этот показатель достигает 85–90 % [Гильмундинов и др., 2020].

В России пользуются спросом два вида техногенных месторождений: техногенные россыпи золота, платиноидов и олова как источников извлечения этих металлов; отвалы вскрышных пород месторождений — для производства стройматериалов. Рекультивация призвана восполнить нанесенный экологический, экономический и социальный ущерб в зависимости от существующей конъюнктуры в стране.

В современной ситуации сложившийся подход в целом не способствует эффективному решению накопившихся проблем, связанных с рекультивацией нарушенных земель, необходимо находить новые способы решения проблемы [Стецюнич, 2019].

При планировании процесса рекультивации необходимо проводить обоснование наиболее рационального способа рекультивации нарушенных земель и определить экономически оправданные затраты на ее проведение. Наряду с этим необходимо учитывать значительное число факторов:

- социально-экономические;
- экологические;
- экономику района и перспективы его развития;
- экономическую целесообразность и социальный эффект рекультивации;
- эффективные механизмы ведения рекультивационных работ;
- максимальное совмещение горных работ и рекультивации;
- повышение качества проведения рекультивации; и др.

При этом важно учитывать, что земля и ее недра являются составной частью национального богатства государства, которое необходимо сохранять и беречь.

В международной практике минимизация и полное исключение вторичных отходов достигаются на основе рециклинга. Рециклинг как процесс промышленного воспроизводства ресурсов выступает ключевым фактором эффективного недропользования, способным смягчить последствия наступающего ресурсного кризиса. Внедрение рециклинга связано с решением следующего комплекса задач:

- организация научных исследований в области рециклинга ресурсов;
- разработка научно-теоретических основ рециклинга и механизма его «вхождения» в экономическую систему;
- подготовка широкопрофильных специалистов на основе междисциплинарного подхода в сфере рециклинга;

- разработка инструментария, обеспечивающего экономический рост, и его реализация в хозяйственной практике;
- стабилизация процессов ресурсобеспечения;
- разработка инновационной модели воспроизводства экономики на основе рециклинга;
- проведение лабораторных исследований по видам ресурсов и использование их результатов в хозяйственной практике [Каменик, 2015].

В настоящее время для достижения ЦУР ООН—2030 необходимо решение стратегической задачи рекультивации нарушенных земель на основе рециклинга и преодоления в этом вопросе инертности мышления, Приоритетное направление разработки технологий переработки техногенных отходов связано с учетом эколого-экономических аспектов и предполагает минимизацию или полное исключение образования вторичных отходов.

Таким образом, в статье: 1) были выявлены основные проблемы рекультивации нарушенных земель добывающими предприятиями; 2) раскрыта необходимость комплексного подхода в изучении аспектов рекультивации земель на основе рециклинга; 3) показано, что практически для всех регионов, обеспеченных ресурсами, где доминирует недропользование, характерен высокий уровень антропогенного влияния на окружающую среду, и они являются экологически уязвимыми; 4) подтвержден недостаточный уровень разработанности в современных условиях рециклинга отходов, образующихся в добывающей промышленности на территории РФ, а также использования технологий рециклинга этих отходов при рекультивации земель, нарушенных добывающими компаниями.

Список литературы

1. Васильев Ю. Н., Стройков Г. А. Обзор практических инструментов повышения общественной осведомленности о технологиях секвестрации CO₂ за рубежом // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2020. № 1. С. 73–77.
2. Васильев Ю. Н., Цветкова А. Ю. Оценка позитивных и негативных аспектов проектов секвестрации углекислого газа // Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 17.
3. Васильев Ю. Н., Цветкова А. Ю. Исследование публикаций по CCS-технологиям в ведущих российских газетах // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 2. С. 17.
4. Гильмундинов В. М., Тагаева Т. О., Бокслер А. И. Анализ и прогнозирование процессов обращения с отходами в РФ // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1. С. 126–134.
5. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2016 год / Под ред. С. Н. Бобылева и Л. М. Григорьева. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2016.
6. Каменик Л. Л. Модернизация экономики России. Рециклинг ресурсов — новый вектор развития бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3. С. 16.
7. Ключевые социально-экономические аспекты развития проектов секвестрации углекислого газа / Череповицын А. Е., Васильев Ю. Н., Евсеева О. О., Ильинова А. А., Крук М. Н., Ромашева Н. В., Стройков Г. А., Цветков П. С., Чвилева Т. А., Федосеев С. В. СПб., 2019. С. 228.
8. Манаков Ю. А., Куприянов А. Н. Практика сохранения биоразнообразия на угольных предприятиях в Кузбассе. Зеленая экономика — стратегическое направление устойчивого развития регионов: Материалы III Всерос. конгресса «Промышленная экология регионов» (3–4 апреля 2018 г.) и международной дискуссионной площадки РосПромЭКо, 2018 г. / Ред.-сост.: Ю. В. Корнеева, Д. Н. Лыжин. Екатеринбург: УрГАХУ, 2018. С. 56–60.
9. Наумов И. В. Исследование пространственных диспропорций в процессах нарушения и рекультивации земельных ресурсов в России // Известия УГГУ. 2019. Вып. 4(56). С. 142–151.
10. Невская М. А., Маринина О. А. Стимулирование инновационных преобразований в целях устойчивого развития минерально-сырьевого сектора России // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9, № 6. С. 33.
11. Охрана окружающей среды в России. 2020: Статистический сборник. Росстат. М., 2020. С. 80.
12. Стецюнич Ю. Н. Состояние и проблемы инвестиционного климата в Российской Федерации // XXIII Царскосельские чтения: Материалы международной научной конференции: Сб. / Отв. ред. А. А. Беляева. СПб.: 2019. С. 330–333.
13. Шимановская Я. В., Козловская С. Н. Исторические предпосылки формирования понятия «качество жизни» населения // ЦИТИСЭ. 2017. № 2 (11). С. 3.

Социальные эффекты цифровизации экономики

Аннотация. Процесс цифровизации наблюдается во всех сферах общества, экономики, техники и технологии. Он вызывает оживленную дискуссию, поскольку влияет на социально-экономическое развитие, модифицируя весь спектр экономических отношений. Целью данной статьи является анализ социальных эффектов процесса цифровизации экономики. Рассмотрены современные подходы к анализу цифровой трансформации, выделены исследования, затрагивающие ее социальные аспекты. В статье описаны некоторые социальные эффекты цифровизации экономики, которые предлагается рассматривать в контексте «цифрового качества жизни». Для анализа эффектов поведения использована классификация М. Вебера. По результатам исследования сделан вывод о том, что в новой глобальной экономике наблюдается двойственность информационных технологий, поскольку они одновременно являются основой повышения качества жизни и усиливают неравенство. Отмечено, что социальные эффекты цифровизации могут формировать положительные и отрицательные последствия, в числе которых манипулирование общественным сознанием и поведением (в т. ч. экономическим) отдельных субъектов и социальных групп, увеличение информационной асимметрии. Выделены специфические угрозы социальному развитию России.

Ключевые слова: социальные эффекты, цифровизация, экономическое поведение, угрозы социального развития.

Olga E. Malykh

Ufa State Petroleum Technological University,
1, Kosmonavtov str., Ufa, 450076, Russian Federation

Social aftermaths of economy digitalization

Abstract. Process of digitalization can be observed in every sphere of society, economy, technics and technology. It causes a lively discussion because it influences socioeconomic development via revising all the spectrum of economic relations. The aim of this article is to analyze social effects of economy digitalization process. Author addresses modern approaches of digital transformation analysis, highlights researches that address its social aspects. The article describes some social effects of economy digitalization that are suggested to be examined within the context of “digital quality of life”. M. Weber’s classification is used for analysis of behavior effects. As a result of the study there can be made a conclusion that in modern global economy an ambiguity of digital technologies is observed since they are both a basis of quality of life improvement and an intensifier of inequality. Author notes that social effects of digitalization can form both positive and negative consequences that include manipulation of the public conscience and public conduct (including economic) of independent subjects and social groups, increase of social asymmetry. Specific threats to social development in Russia are defined.

Keywords: social aftermaths, digitalization, economic behavior, threats to social development.

В рамках постановки проблемы можно отметить, что процесс цифровизации, наблюдаемый во всех сферах общества, экономики, техники и технологии, вызывает оживленную научную дискуссию представителей практически всех отраслей наук. Отмечается формирование нового феномена «цифрового качества жизни» [Atkinson, et al., 2008]. В новой глобальной экономике информационные технологии (ИТ) являются основным двигателем как экономического роста, так и повышения качества жизни. Фонд информационных технологий и инноваций (ITIF) в своем отчете за 2007 год «Цифровое процветание: понимание экономических выгод революции информационных технологий» показал, что информационные технологии с середины 1990-х годов стали основным фактором ускоренного экономического роста в США и других странах. Однако информационные технологии также лежат в основе значительного улучшения качества жизни людей во всем мире.

Уже в 1990-е годы исследователи обращали внимание на то, что информационные технологии превращаются в ключевой фактор многих, если не большинства, радикальных инноваций, с которыми связано улучшение качества жизни, включая инновации в области образования и здравоохранения, нововведения, служащие повышению энергоэффективности и качества окружающей среды [Castells, 1996]. В современной литературе анализируется специфика процессов глобализации и монополизации в условиях цифровой экономики [Воронцовский, 2020]. Показано, что цифровая трансформация должна рассматриваться не как самостоятельный процесс, а как часть корпоративной стратегии, сформированной с помощью классических инструментов стратегического анализа и имеющей измеримые цели [Ценжарик и др., 2020]. Обращается внимание и на то, что применение современных цифровых технологий может приводить к отвлечению ресурсов, необходимых для поддержки новой индустриализации [Вишневский, 2020]. Обсуждается вопрос и об изменении роли государства и целесообразной адаптации конкурентной политики к складывающимся в ходе цифровой трансформации качественно новым конкурентным условиям [Пахомова, 2020; Рихтер, 2019].

Наряду с этим представляют интерес исследования влияния информационных технологий на развитие отдельных секторов экономики, среди которых можно отметить цифровизацию железнодорожного транспорта [Jablonski, 2019]. Исследуется отношение потребителей к обмену информацией [Buda et al., 2020], изучаются концепции «умного региона» и использование ИКТ для решения местных проблем [Matern et al., 2020], а также создание корпоративной архитектуры для цифровой трансформации малых и средних предприятий [Goerziga, Bauernhansl, 2018].

Оставаясь в рамках описания «цифрового качества жизни» мы считаем важным обратить внимание и на социальные эффекты цифровизации, к числу которых могут быть отнесены следующие:

- создание возможности у общества и его институтов манипулирования отдельными индивидами и социальными группами ввиду неоднородности восприятия информации (в аспектах поведения; формирования общественного мнения; неравного доступа к информации в силу образования, когнитивных способностей, дохода, территории проживания/размещения);
- изменение поведения субъекта в целом и экономического поведения в частности;
- формирование специфических угроз социальному развитию России.

Рассмотрим более подробно указанные социальные эффекты цифровизации. Во-первых, как уже было отмечено выше, неоднородность восприятия информации отдельными индивидуумами создает возможность манипулирования обществом отдельными индивидами и социальными группами (в аспектах поведения; формирования общественного мнения; неравного доступа к информации в силу образования, когнитивных способностей, располагаемого дохода, территории проживания/размещения). Так, сущность явления (процесса), содержащаяся в той или иной информации, нередко адекватно воспринимается малым количеством людей, которые могут оценить практическую и/или научную его значимость, качество самой информации (дезинформации), качество возникающей дискуссии или иных форм социальной активности. Еще некоторое количество людей могут «уяснить» только явления (процессы), без осознания, почему и как все это происходит. При этом они формируют свой образ явления и могут дать свою интерпретацию различным событиям. Большинство же людей не имеют навыков анализа сущности явлений и процессов, а также не имеют желания этого делать. Они слушают «интерпретаторов» и принимают решения, основываясь преимущественно на эмоциях. Психологи отмечают здесь низкую когнитивную активность и высокую активность социаль-

ную. Можно наблюдать, как расширение потоков цифровой информации создает «иллюзию знания» и «самостоятельности принятия решения» у значительной части населения, что по существу является следствием усиления информационной асимметрии и дает преимущества тем, кто владеет реальной информацией.

Во-вторых, к социальным эффектам цифровизации мы относим изменение поведения субъекта в целом и экономического поведения в частности. Основываясь на концепции «идеальных типов» (ИТ) поведения М. Вебера, мы видим несколько вариантов. В случае целерационального поведения ИТ появляются в блоке «Возможности» и позволяют индивиду ставить новые (модифицировать традиционные) цели и задачи. «Выбор средства» также сегодня может включать ИТ и влиять на реализуемый сценарий поведения. В случае ценностно-рационального поведения в качестве самодовлеющих ценностей, помимо религиозных, эстетических и идеологических, добавляется вера «в правоту интернета и соцсетей». Поэтому появляются новые возможности манипулирования общественным сознанием и поведением потребителя.

В случае традиционного поведения длительная привычка использования цифровых продуктов сформировалась не во всех социальных группах и не во всех странах по причине неравного доступа к информационным технологиям (рис. 1). Анализ цифровизации в данном контексте показывает усиление глобального цифрового неравенства.

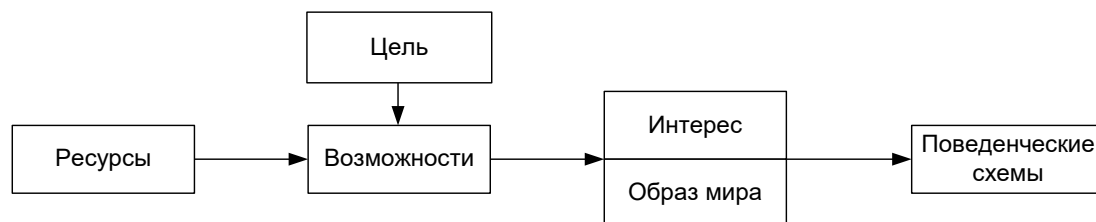


Рис. 1. Традиционное поведение

При аффективном поведении использование ИТ может привести к достаточно сильной реакции, особенно тех субъектов, которым сложно определить качество получаемой информации (рис. 2).

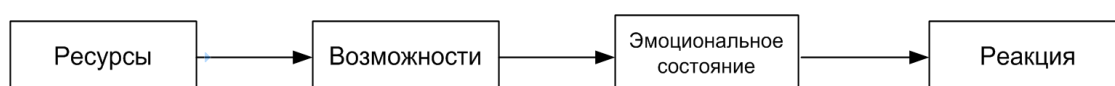


Рис. 2. Аффективное поведение

Дополняя классификацию Вебера типом ценностно-удовлетворительного поведения, предполагаем использование субъектом условий и средств для достижения заданных извне целей. При этом экономический субъект, не имея возможности принять единственно верное решение, ставит перед собой задачу, удовлетворяющую некоторым требованиям из набора возможных решений [Малых, 2008]. Информационные технологии здесь проявляются двойственным образом. С одной стороны, субъект, имеющий аналитические способности, может принять решение, опираясь на большое количество фактов и большой объем информации. С другой стороны, наличие избыточного количества некачественной информации увеличивает время принятия решений и сопутствующие этому транзакционные издержки (рис. 3).

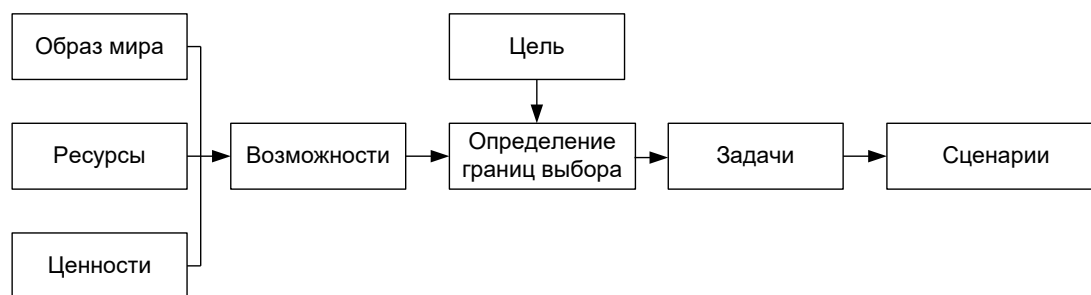


Рис. 3. Ценностно-удовлетворительное поведение [Малых, 2008]

В итоге, интерпретация классификации М. Вебера в контексте цифровизации позволяет заключить, что экономическое поведение индивидов трансформируется таким образом, что возрастает уровень монополизации экономики, увеличиваются информационная асимметрия и транзакционные издержки.

В-третьих, к числу социальных эффектов цифровизации может быть отнесено формирование специфических угроз социального развития РФ. В более ранних исследованиях нами было показано, что по критерию «возможность нейтрализации» можно классифицировать угрозы социального развития России как глобальные и специфические. Анализ специфических угроз социального развития России может быть проведен с использованием количественных показателей, характеризующих производительность труда, демографию, дифференциацию доходов, доступность жилья, здравоохранение и образование [Малых, 2019]. В результате такого анализа можно заключить, что главной угрозой социального развития страны является относительная бедность населения. Оценивая свое финансовое положение, 50,3 % всех домохозяйств отмечает, что не могут приобретать товары длительного пользования, к числу которых относятся аппаратные средства и программное обеспечение. Так, по данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств Росстата (2019 г.), в первой квантильной группе только 52 % имели портативный компьютер (96 % — в пятой квантильной группе) и 43 % — персональный компьютер. Расходы на оплату проводного, беспроводного и домашнего Интернета в первой группе составили 1011 рублей в месяц (12,4 % денежного дохода), в пятой — 1113,5 (1,84 % денежного дохода) [Росстат, 2019]. Таким образом, значительная часть населения «не включена в процесс цифровизации». Есть основания говорить о наличии отрицательного социального эффекта — неравенства доступа граждан к современным продуктам и услугам, который в дальнейшем будет только усиливаться, подчиняясь следующей логике: «отсутствие доступа к цифровым ресурсам — низкое качество образования — низкий уровень квалификации — низкая производительность труда — малооплачиваемое рабочее место — низкий уровень жизни».

Сформулируем краткие выводы. Новая парадигма социально-экономического развития — «цифровое качество жизни» должна более детально изучаться с позиции проявляющихся в настоящее время социальных эффектов цифровизации. С этими эффектами связано формирование положительных и отрицательных последствий. К числу отрицательных последствий относится возможность манипулирования общественным сознанием и поведением (в т. ч. экономическим) отдельных субъектов и социальных групп, а также возрастание информационной асимметрии. Отдельно следует выделить формирование специфических угроз социальному развитию России.

Список литературы

1. Вишнеvский В. Цифровая экономика в условиях четвертой промышленной революции: возможности и ограничения // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 35, вып. 4. С. 606–627. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2019.406>
2. Воронцовский А. Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36, вып. 2. С. 189–216. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.202>
3. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств. Данные выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, 2019 г. <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13271> (дата обращения 30.03.2021).
4. Иванов В. В., Малинецкий Г. Г. *Цифровая экономика: мифы, реальность, перспектива*. М.: РАН, 2017.
5. Малых О. Е., Полянская И. К. Социальная безопасность как элемент долгосрочной стратегии социального развития // Социально-трудовые исследования. 2019. № 1. С. 134–144.
6. Малых О. Е. Экономическое поведение государства: сущность, факторы, модели. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / НИИ труда и социального страхования. М., 2008.
7. Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Чернова Е. Г., Малышков Г. Б. Конкурентная политика и ее приоритеты в условиях цифровизации и «поствирусного» экономического цикла: опыт России и Евросоюза // Проблемы современной экономики. 2020. № 3(75). С. 20–27.
8. Пахомова Н. В., Рихтер К. К. Особенности конкуренции в цифровой экономике: задачи для регулятора и бизнеса // Управление бизнесом в цифровой экономике: Сб. тезисов выступлений / Под ред. И. А. Аренкова, М. К. Ценжарик. СПб., 2019. С. 342–345.
9. Скиннер К. Человек цифровой. Четвертая революция в истории человечества, которая затронет каждого / Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2019.
10. Ценжарик М., Крылова Ю., Стешенко В. Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36, вып. 3. С. 390–420. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.303>
11. Atkinson R.D., Castro D. Digital Quality of Life: Understanding the Personal and Social Benefits of the Information Technology Revolution (October 2, 2008). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1278185> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1278185>
12. Buda G., Pethes B., Lehota J. Dominant Consumer Attitudes in the Sharing Economy-A Representative Study in Hungary // RESOURCES-BASEL. 2020. Vol. 9. 10.3390/resources9010001 <http://dx.doi.org/10.3390/resources9010001>
13. Castells M. The information age economy, society and culture // Vol. I. The rise of the network society. Cambridge, UK, Oxford: Blackwell. 1996.
14. Goerziga D., Bauernhansl T. Enterprise architectures for the digital transformation in small and medium-sized enterprises // Procedia CIRP., 2018. Vol. 67, P. 540–545.
15. Jablonski M., Jablonski A. Social Factors as a Basic Driver of the Digitalization of the Business Models of Railway Companies // SUSTAINABILITY. 2019. Vol. 11. 10.3390/su11123367 <http://dx.doi.org/10.3390/su11123367>
16. Matern A., Binder J., Noack A. Smart regions: insights from hybridization and peripheralization research // EUROPEAN PLANNING STUDIES. 2020. Vol. 28. P. 2060–2077. 10.1080/09654313.2019.1703910 <http://dx.doi.org/10.1080/09654313.2019.1703910>

*Григорий Борисович Малышков,
Любовь Анатольевна Николайчук*

Санкт-Петербургский Горный университет,
199106, Санкт-Петербург, 21-я линия В.О., 2.

Цифровизация горной промышленности в рамках перехода к наилучшим доступным технологиям: опыт Европы, перспективы для России

Аннотация. Объектом изучения в статье выступает реформирование природоохранного законодательства с переходом на соблюдение крупным бизнесом принципа наилучших доступных технологий (НДТ), а также системная цифровизация производственных, логистических, управленческих и других процессов, опирающаяся на комплекс инноваций 4-й промышленной революции. Рассмотрены изменившиеся нормативные природоохранные требования к предприятиям, оказывающим значительное негативное воздействие на окружающую среду, к числу которых относятся предприятия горнодобывающей промышленности. Раскрыта суть перехода на технологическое регулирование на основе принципа НДТ, проведен анализ отраслевых справочников НДТ и порядка их обновления с учетом ужесточения требований к экологической безопасности, энергоэффективности и углеродоемкости. Изучен опыт внедрения принципов НДТ и цифровых технологий в странах Евросоюза, дана оценка эффекта от внедрения природоохранных стандартов ЕС в странах Восточной Европы, выработаны предложения по его распространению на горнодобывающих предприятиях России. Даны рекомендации по стимулированию внедрения передовых природоохранных и цифровых подходов в целях повышения долгосрочной конкурентоспособности отечественного бизнеса и расширения его вклада в достижение целей экологически устойчивого развития.

Ключевые слова: минерально-сырьевой комплекс, наилучшие доступные технологии, цифровая экономика, стимулирование инноваций, 4-я промышленная революция.

*Grigory B. Malyshkov,
Liubov A. Nikolaichuk*

St Petersburg Mining University,
2, 21st line V. I., St. Petersburg, 199106, Russian Federation

Digitization of the mining industry as part of transition to the best available technologies: experience of Europe, prospects for Russia

Abstract. The study focuses on the reformation of environmental legislation with the transition of large business to technological regulation based on the principles of the best available technologies (BAT). The systematic digitalization of production, logistics, managerial and other processes, based on the complex of innovations of the 4th industrial revolution, is also studied. Article examines changed regulatory environmental requirements for enterprises that have a significant negative impact on the environment, including mining enterprises. The essence of the transition process on the regulation based on the BAT is disclosed, the analysis of industry BREFs and their update procedure with perspective of tightening environmental safety, energy efficiency and carbon intensity requirements is carried out. An overview analysis of the implementation of the principles of BAT and digital technologies in the EU countries was carried out, an assessment was made of the effect of the implementation of EU environmental standards in Eastern Europe. The article provides specific examples from the economic practice of mining companies, which make it possible to summarize the best available practices in this area and develop proposals for its dissemination. An assessment is presented of the measures currently being implemented by the state aimed at supporting the introduction of BAT and digital technologies in the industries of the mineral resource complex. On this basis, recommendations were developed to stimulate the introduction of advanced environmental and digital approaches, measures to support them in order to increase the long-term competitiveness of domestic businesses and expand their contribution to achieving environmentally sustainable development goals.

Keywords: mining industry, best available technologies, digital economy, innovation fostering, 4th industrial revolution.

На текущем этапе развития российская экономика сталкивается с многочисленными внешними и внутренними вызовами, которые определяют необходимость радикального повышения конкурентоспособности бизнеса. Глобальные экономические процессы приводят к ужесточению конкуренции, поэтому для современных компаний становится необходимым искать новые уникальные возможности использования внутренних ресурсов для укрепления конкурентных позиций [Tsvetkov, Cherepovitsyn, Fedoseev, 2019].

В целях ускоренной модернизации промышленности и недопущения отставания от лидеров Правительством РФ предпринимаются ряд мер, к числу которых относится реформирование природоохранного законодательства с переходом на нормирование крупного бизнеса на базе наилучших доступных технологий (НДТ), а также внедрение подходов цифровой экономики (ЦЭ), опирающихся на комплекс радикальных инноваций 4-й промышленной революции [Малышков, 2019]. Ряд авторов в связи с этим отмечают, что «цифровая трансформация экономики как важнейший этап научно-технического прогресса и перехода к новому технологическому укладу становится одним из определяющих факторов развития и конкурентоспособности» [Андрухова, Разманова, 2020]. В современных условиях оценка эффективности деятельности промышленных предприятий, в особенности в горнодобывающей промышленности, осуществляется с использованием показателей, характеризующих воздействие на окружающую среду, а также с учетом экономических и социальных факторов за счет использования НДТ.

Так, в странах Евросоюза для повышения эффективности реализации НДТ разработаны отдельные нормативно-правовые акты, регулирующие данную сферу, утверждены и используются справочники НДТ (EU Best Available Techniques reference documents, «BREFs») [Европейская комиссия, 2006], сборники, стандарты [OECD, 2018], существует реестр НДТ. В ЕС в практике природоохранного регулирования применяется такой инструмент, как «комплексные природоохранные разрешения», которые выдаются предприятиям при использовании ими НДТ и соблюдении основных экологических требований. Комплексный подход к предотвращению и контролю загрязнений был законодательно закреплен в Директиве Совета ЕС еще в 1996 г., а в США с 1970 г. были разработаны и стали применяться нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность в области охраны окружающей среды, в том числе с применением НДТ. В настоящее время в государствах ЕС используется действующая Директива 2010/75/ЕС «О промышленных выбросах и/или сбросах (о комплексном предупреждении и контроле загрязнений)».

Что касается отечественного опыта, то российское законодательство и практика в области реализации принципа НДТ находятся на ранних этапах применения. Реформирование российской системы НДТ с учетом международного опыта началось в 2018 г., а обязательными для выполнения требования НДТ стали только с 2020 г. Для объектов, представляющих значительную угрозу для окружающей среды, по аналогии с европейским механизмом, обязательным стало и применение комплексных экологических решений.

Наилучшая доступная технология, согласно российскому законодательству, — это «технология производства продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг, определяемая на основе современных достижений науки и техники и наилучшего сочетания критериев достижения целей охраны окружающей среды при условии наличия технической возможности ее применения».

Хозяйственная деятельность по добыче и обогащению минерально-сырьевых ресурсов отнесена к объектам I категории опасности для окружающей среды с обязательными для применения НДТ [Об утверждении Перечня..., 2018]. Иными словами, горнодобывающая и обогатительная промышленность подпадает под регулирование в рамках применения принципов НДТ [Распоряжение Правительства РФ № 2674-р, 2014]. Для

горнодобывающей промышленности в настоящее время разработаны базовый горизонтальный справочник «ИТС 16–2016: Горнодобывающая промышленность. Общие процессы и методы» (далее — Справочник) и ряд вертикальных справочников по отдельным подотраслям.

В горизонтальном Справочнике рассмотрены качественные критерии для определения НДТ, в то время как вертикальные — направлены в большей степени на количественные критерии и конкретные технологические решения [Мальшков, 2017].

Определяющими для НДТ в рамках Справочника являются следующие критерии по отнесению технологий к НДТ:

- минимизация воздействия на ОС: а) применение технологий организационно-управленческого характера — внедрение эффективных систем экологического менеджмента; б) организация систем эффективного производственного экологического контроля и экологического мониторинга;
- экономическая эффективность внедрения и эксплуатации — применение технологий, капитальные и текущие затраты на которые являются оправданными и минимальными.

Второе направление модернизации экономики касается цифровизации всех ее секторов. В июле 2017 г. Правительство РФ утвердило Программу «Цифровая экономика Российской Федерации» (далее — Программа) и в рамках реализации Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» был сформирован национальный проект «Цифровая экономика» [Об утверждении Программы..., 2017].

Цифровая экономика в Программе представлена тремя следующими уровнями: рынки и отрасли экономики (сферы деятельности), где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов; платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности); среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики (сфер деятельности) и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность [Об утверждении Программы..., 2017].

При этом Программа сфокусирована на двух нижних уровнях цифровой экономики, и задача по цифровизации освещена в ней в основном применительно к сферам здравоохранения, создания «умных городов» и государственного управления. Однако наряду с ними, а также с развитием и поддержкой новых цифровых секторов экономики необходимо обеспечивать цифровизацию и внедрение подходов цифровой экономики и в традиционные отрасли.

Одним из наиболее актуальных в данном ключе является внедрение подходов ЦЭ в горнодобывающую отрасль, как традиционную, но в то же время структурообразующую, одну из ключевых в российской экономике. В данном контексте обязательные по сути требования справочников НДТ могут и должны рассматриваться в контексте цифровизации экономики.

В качестве конкретных механизмов НДТ, стимулирующих применение цифровых технологий, стоит обратить внимание на внедрение систем экологического менеджмента, эффективная имплементация которых в настоящее время не может обходиться без цифровых технологий, как и на проведение инженерно-геологических изысканий, что напрямую связано с обработкой больших массивов данных. Предприятия, связанные с добычей полезных ископаемых, являются одними из основных потребителей услуг оцифровки и создания электронных архивов. То же касается организации их взаимодействия с местным сообществом, повышения квалификации персонала, применения НДТ в области ресурсо- и энергосбережения, а также в области производственного контроля.

В минерально-сырьевом комплексе на разных этапах своего жизненного цикла находятся различные технологии, которые можно отнести и к цифровым, и к наилучшим доступным. К ним относятся дистанционные, в том числе лазерно-космические, методы поиска и разведки месторождений полезных ископаемых, цифровые технологии экологического мониторинга и управления экологическими рисками на объектах минерально-сырьевого комплекса, цифровые системы «умное месторождение» («smartfields»), интеллектуальные системы энергосбережения и хранения энергии, интеллектуальные активно-адаптивные системы гарантированного энергообеспечения технологических процессов [Трушко, Протосяня, 2019]. Кроме того, следует выделить спектр низкоуглеродных технологий, предполагающих как хранение, так и утилизацию CO₂, а также внедрение облачных платформ в целях энергосбережения [Ponomarenko, Nevskaya, Marinina, 2019].

Давая оценку действующим справочникам НДТ для горнодобывающей промышленности, следует констатировать, что, будучи разработанными в течение последних четырех-пяти лет, в целом они являются актуальным источником информации, учитывающей новые тенденции в НТП. Так, в качестве перспективных технологий в справочниках отмечены внедрение информационных систем и автоматизация горнодобывающей деятельности, что можно рассматривать как учет требований цифровой трансформации. Данные технологии включают в себя: «пространственное моделирование в процессах проектирования, эксплуатации и ликвидации горнодобывающего предприятия; применение спутниковых и т. п. систем с целью создания актуализированной во времени 3D модели месторождения, процессов развития горных работ, в т. ч. расположения горного оборудования, диспетчеризации рудничного и карьерного транспорта и т. д.; непрерывный автоматизированный мониторинг технологических процессов с целью своевременной корректировки технологических решений» [ИТС 16–2016, 2016].

Итак, модернизация природоохранного законодательства путем внедрения технологического нормирования, основанного на НДТ, является значительным стимулом перевода отраслей минерально-сырьевого комплекса на принципы ЦЭ.

Отдельный вопрос, часто поднимающийся при обсуждении природоохранных инициатив, состоит в их влиянии на макроэкономические показатели страны, как и экономические показатели деятельности отдельных предприятий. Результаты ряда исследований, проведенных в странах ЕС, показали, что общий макроэкономический эффект от внедрения более жесткой природоохранной политики не оказывает негативного влияния на процесс экономического развития, выражающегося в росте ВВП. Так, в рамках проекта по Гармонизации экологических стандартов ЕС и России были проведены следующие оценки макроэкономических преимуществ от внедрения политики устойчивого развития:

- для стран Центральной и Восточной Европы общий положительный экономический эффект за 20 лет при 4 %-ной ставке дисконтирования может составить от 102 до 530 млрд евро, что по нижней границе на 50 % выше, чем предполагаемые затраты (70 млрд евро);
- количественные оценки потерь ВВП от внедрения более жесткой природоохранной политики по сравнению с базовым уровнем колеблются от 0,05 % до 0,17 % в зависимости от методов и способов ее внедрения, то есть они незначительны;
- существенными являются экологические и климатические эффекты; так, в Польше, объем выбросов CO₂ на единицу ВВП снизился с 7,4 кг/евро в 1990 г. до 4,9 кг/евро в 2000 г. (–33 % за 10 лет);
- в целом по странам Центральной и Восточной Европы объем выбросов CO₂ на единицу ВВП снизился с 4,9 кг/евро в 1990 г. до 3,6 кг/евро в 2000 г. (–25 %) [Материалы проекта..., 2009].

Вместе с тем многолетний опыт ЕС по применению справочников НДТ, как и представленный выше перечень возможных для внедрения технологий ЦЭ, показывают, что

необходима регулярная актуализация утвержденных справочников НДТ с оперативной интеграцией появляющихся технологических инноваций. Эта задача уже частично решается обновлением справочников, утвержденных более пяти лет назад. Так, например, в 2019–2020 гг. были актуализированы справочники по утилизации и обезвреживанию отходов термическим способом (ИТС 9–2020), производству редких и редкоземельных металлов (ИТС 24–2020) и ряд других. Наряду с постоянной актуализацией технологического нормирования, необходимо учитывать, что в нашей стране система нормирования НДТ и цифровая трансформация проходят стадию первичного внедрения. И оценка результатов реализации соответствующих программ и проектов (в том числе проведение анализа затрат-результатов), как и поиск источников финансирования, сопряжены с немалыми трудностями, преодолению части из которых способствовало бы принятие регулятором обновленной нормативно-методической документации по оценке эффективности интегрированных проектов внедрения НДТ и цифровизации технологических процессов.

Наряду с этими мерами с учетом нарастания глобальных климатических рисков, при обновлении справочников НДТ целесообразно включение в них требований, относящихся к снижению при их применении углеродоемкости производства, транспортирования и использования производимой продукции (ее углеродного следа) при перспективном согласовании этих требований с международными / международно признанными отечественными стандартами углеродоемкости. Эти меры будут в полной мере корреспондировать с введением в стране путем принятия соответствующего Федерального закона государственного регулирования выбросов парниковых газов (ПГ). В этих целях в стране должна быть введена комплексная система учета выбросов и поглощений ПГ с охватом этой системой приоритетных эмитентов, к числу которых относится и часть предприятий минерально-сырьевого комплекса.

Список литературы

1. Андрухова О. В., Разманова С. В. Нефтесервисные компании в рамках цифровизации экономики: оценка перспектив инновационного развития // Записки Горного Института. 2020. № 244. <http://pmi.spmi.ru/index.php/pmi/article/view/13445>
2. ИТС 16–2016: Горнодобывающая промышленность. Общие процессы и методы. М.: Бюро НДТ, 2016.
3. Мальшиков Г. Б. Учет требований цифровой экономики при внедрении наилучших доступных технологий в горнодобывающей промышленности // под ред. И. А. Аренкова. СПб.: СПГУПТД, 2019. Р. 37–40.
4. Материалы проекта ЕС «Гармонизация экологических стандартов (ГЭС) II — Россия». М., 2019. <http://ros Waste.ru/d/851677/d/finalnyyotchetpogarmonizatsiistandartov.pdf>
5. Об утверждении Перечня областей применения наилучших доступных технологий. Распоряжение Правительства РФ № 2674-р. 2014 (ред. от 24.05.2018).
6. Об утверждении Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
7. Трушко В. Л., Протосеня А. Г. Перспективы развития геомеханики в условиях нового технологического уклада // Записки Горного института, 236. С. 162. DOI: 10.31897/pmi.2019.2.162
8. Ponomarenko T. V., Nevskaya M. A., Marinina O. A. Complex use of mineral resources as a factor of the competitiveness of mining companies under the conditions of the global economy // International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). 2019. No. 9. Vol. 12. С. 1215–1223.
9. Tsvetkov P. S., Cherepovitsyn A. E., Fedoseev S. V. The Changing Role of CO2 in the Transition to a Circular Economy: Review of Carbon Sequestration Projects // Sustainability. 2019. No. 11. Vol. 20. С. 1–19.
10. EU Reference Document on Economics and Cross-Media Effects, Европейская комиссия, 2006.
11. OECD (2018), Best Available Techniques for Preventing and Controlling Industrial Pollution, Activity 2: Approaches to Establishing Best Available Techniques (BAT). Around the World, Environment, Health and Safety, Environment Directorate, OECD.

*Сергей Михайлович Никоноров,
Екатерина Эрнестовна Уткина*

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Российская Федерация, 119991, Москва, Ленинские горы, 1 (46)

Устойчивое развитие арктических компаний (промышленный симбиоз)

Аннотация. Экономическая деятельность в Арктике играет все более важную роль в глобализирующейся экономике, учитывая, что такая экономика в значительной степени основана на природных ресурсах (нефть, газ и минералы), а также на транспортировке этих ресурсов и сопутствующих товаров на большие расстояния. Арктика представляется одной из последних возможностей для освоения огромных запасов ресурсов, что, по иронии судьбы, стало возможным благодаря негативным последствиям этой самой эксплуатации в виде глобального потепления и последующего отступления ледяного покрова циркумполярного Севера. Таким образом, Арктика уже стала частью экономической глобализации. В статье приводится анализ динамики рейтинга «Полярный индекс Баренц-региона. Компании». Обоснована необходимость создания единой базы потенциальных промышленно-симбиотических взаимодействий на основе таксономического анализа. Промышленный симбиоз является экономически эффективным и экологически чистым решением для промышленности, которое уменьшает потребление энергии и первичного материала, извлекая ценность из отходов, побочных продуктов и тепловых потерь.

Ключевые слова: арктические компании, рейтинги устойчивого развития, промышленный симбиоз, Полярный индекс, Баренц-регион, промышленная безопасность.

*Sergey M. Nikonorov,
Ekaterina E. Utkina*

Moscow State University Lomonosov,
1 (46), Leninskie gory, Moscow, 119991, Russian Federation

Sustainable development of Arctic companies (industrial symbiosis)

Annotation. Economic activity in the Arctic is playing an increasingly important role in the globalizing economy, given that such an economy is largely based on natural resources (oil, gas and minerals) as well as the long-distance transport of these resources and related goods. The Arctic seems to be one of the last opportunities to exploit vast resources, which, ironically, made possible by the negative effects of this very exploitation in the form of global warming and the subsequent retreat of the ice cover of the circumpolar North. Thus, the Arctic has already become and will continue to be part of economic globalization. The article gives an analysis of the dynamics of the «Polar Index of the Barents region. Companies». The need to include the main elements of industrial safety in the sustainable development of the Arctic has been justified, as well as the establishment of industrial symbiotic cooperation rating based on it. Industrial symbiosis is an economically efficient and environmentally friendly solution for industry that reduces energy consumption and primary material consumption by deriving value from waste, by-products and heat losses.

Keywords: arctic companies, Sustainable Development Rankings, Polar Index, Barents Region, Industrial Safety, Industrial Symbiosis.

Инновационная деятельность, ориентированная на обеспечение устойчивости, направлена на достижение реальных и существенных улучшений за счет разработки более совершенных производственных процессов, продуктов и услуг и использования значительного рыночного, социального или политического влияния [Уткина, 2020]. Инновации, связанные с промышленной экологией, привлекают все большее внимание к разработке экологически безопасных, чистых ресурсов, технологий и новых продуктов. Среди множества концепций в рамках промышленной экологии экоэффективность (ЭЭ) и промышленный симбиоз (ПС) выделяются в качестве ведущих концепций на уровне компаний и межфирменного взаимодействия [Domenech et al., 2019; Li, Dong, Ren, 2015].

Некоторые авторы связывают ПС и ЭЭ с помощью индикаторов ЭЭ для оценки воздействия сложившихся промышленно-симбиотических содружеств [Lunden & Fjærtoft, 2014; Schoubroeck et al., 2018]. В данной статье внимание сосредоточено на изучении перспектив возможного влияния установления промышленно-симбиотических отношений между компаниями, определенными рейтингом «Полярный индекс Баренц-региона. Компании», на их устойчивость, а также на выработке рекомендаций в отношении поддержки развития промышленного симбиоза в северных регионах.

Основное внимание уделяется добывающей промышленности, с тем чтобы обеспечить контекст для нашего исследования на концептуальном уровне и в качестве ключевой отрасли, оказывающей сильное влияние на устойчивость. Добывающая промышленность часто характеризуется как энергоемкая и ресурсоемкая, со значительным количеством выбросов парниковых газов и с высокой зависимостью от наличия ресурсов [Schoubroeck et al., 2018], что делает ее особенно хорошей целью для осуществления новых стратегий и методов повышения эффективности использования ресурсов и энергии. Потенциальные выгоды от внедрения инноваций, ориентированных на промышленную экологию, а именно промышленный симбиоз, окажут огромное воздействие на экологические и социальные аспекты.

Авторы определяют исследовательский вопрос следующим образом: как компании добывающей промышленности Баренц-региона могут улучшить свои показатели в рейтинге «Полярный индекс»? Для ответа на вопрос исследования были выделены три аспекта. Первоначально была представлена концепция рейтинга «Полярный индекс» и проведен сравнительный анализ компаний в рейтинге. Второй шаг — концептуальный анализ промышленного симбиоза и промышленной безопасности, как его составляющей. Наконец, наше исследование направлено на разработку рекомендаций для поддержки компаний в их деятельности по внедрению концепции промышленного симбиоза.

Был проведен обширный обзор литературы для разработки первоначальной концептуальной основы; кроме того, были проанализированы тематические исследования из вторичных источников данных, чтобы проиллюстрировать потенциальную эффективность концептуальной основы.

Представленный впервые в конце 2018 г. рейтинг «Полярный индекс Баренц-региона» [Никоноров и др., 2020b] — результат выхода на международный уровень, разработанного ранее рейтинга «Полярный индекс. Регионы и компании», направленного на оценку устойчивого развития регионов и компаний российской Арктики. Показатели в рейтингах, взятые по трем ключевым направлениям устойчивого развития (экология, экономика и социальная сфера), обновляются ежегодно.

В обновленном рейтинге 2020 г. «Полярный индекс Баренц-региона. Рейтинги устойчивого развития провинций и компаний» [Никоноров и др., 2020a], в части исследования компаний перечисленные категории представлены в виде вершин треугольника, в котором ядром являются компании, при этом вершины взаимно зависят друг от друга: долгосрочное развитие экономики невозможно без бережного отношения к природным ресурсам; необходимое для этого экологичное хозяйствование может себе позволить только мощная экономика с высоким уровнем технологий; развитие как экономики так и экологии требует постоянного роста уровня культуры людей [Никоноров, Папенков, 2017].

Определение конкретных компаний из множества ведущих деятельность на территории Арктики для включения в рейтинг затруднено в связи с тем, что не существует центрального реестра таких компаний на циркумполярном уровне или даже на уровне отдельных арктических государств. Поэтому сбор данных проходил в форме триангуляции с использованием источников для определения соответствующих компаний.

В статье для выявления компаний, занимающихся добычей арктических ресурсов, были рассмотрены следующие источники: национальные списки нефтегазовых и горнодобывающих компаний; базы данных лицензий на добычу полезных ископаемых, карты

распределения производств. Каждое из этих направлений преследовалось в четырех арктических странах Баренц-региона: Финляндии, Норвегии, России, Швеции.

В основе методологии расчета рейтинга лежат финансовые показатели компаний по международным стандартам финансовой отчетности компаний (МСФО), характеристики отчетности по корпоративной социальной ответственности (КСО) и системы экологического менеджмента (СЭМ).

Авторы провели сравнение показателей, рассчитанных в индексах прошлых лет, в результате чего был сделан вывод, что российские компании добились значительного улучшения своих позиций в рейтинге по сравнению с оценками рейтинга прошлого года, укрепив свои показатели в соответствии с принципами устойчивости, приверженцами которых скандинавские страны стали значительно раньше, тогда как в России всерьез о них заговорили лишь в последние годы [Никоноров, Папенков, 2017].

Исследования показывают, что существует прямая взаимосвязь между позициями компаний в рейтинге «Полярный индекс Баренц-региона» и вопросами промышленной безопасности. Весь спектр морских технологий для арктических условий должен быть высоко надежным, чтобы противостоять силе плавучих льдов и эрозии морского дна, которая может повлиять на морские глубоководные конструкции в Арктике. На предприятии, как и в любой операционной системе, существуют экологические факторы (климатические, динамические и т. д.), которые могут привести к изменению рабочих параметров и условий отдельных элементов и систем в целом. Для элементов инженерных систем, работающих в условиях Севера, определяющим внешним фактором является низкая температура атмосферного воздуха, которая ухудшает основные физико-механические свойства конструкционных материалов и увеличивает вероятность разрушения хрупкого материала.

В настоящее время в Баренцевом регионе существует большой потенциал для формирования промышленных сетей в рамках концепции промышленного симбиоза, который предусматривает развитие по трем направлениям, как было рассмотрено в отношении Баренц-индекса. Концепция промышленного симбиоза представляет собой вид делового сотрудничества, в котором одно предприятие предоставляет отработанный и невостребованный более материал второму, которое в свою очередь использует этот материал для собственного производства, вместо того чтобы производить затраты на закупку первичных ресурсов. Концепция промышленного симбиоза развилась из промышленной экологии как науки, впоследствии ставшей самостоятельной [Garetti, Taisch, 2012]. Долгосрочная устойчивость добывающего сектора может в значительной степени зависеть от поиска инновационных решений проблем энергоемкости и управления выбросами углекислого газа (CO₂). Авторами предлагается рассмотреть подробнее возможность организации промышленно-симбиотической сети для предприятий, занимающихся добычей и переработкой полезных ископаемых.

Существует необходимость крупномасштабных «углеродных решений», которые могут использоваться несколькими энергоемкими и углеродоемкими отраслями в относительной близости друг от друга. В частности, предлагается исследовать возможность размещения установки карбонизации минералов в качестве поглотителя углерода в центре минерально-энергетического комплекса, чтобы сформировать промышленный симбиоз. Таким образом, можно синергетически интегрировать несколько ресурсоемких отраслей, чтобы создать комплекс, производящий энергию и минеральные продукты с низкими чистыми выбросами CO₂.

Официальные и публичные заявления компаний о приверженности их принципам и целям устойчивого развития — это первый шаг на пути к устойчивости. Однако нет гарантий, что обещания будут соблюдены на практике, но это может упростить задачу привлечения их к ответственности в будущем. Пока еще есть основания утверждать, что

в России разрыв между формальными заявляемыми обязательствами и фактическим их выполнением больше, чем в развитых странах. Это обстоятельство также влияет на то, какой подход необходим для поощрения этической практики среди компаний, работающих в России. Целесообразно не столько давление на взятие компаниями публичных обязательств, сколько давление на практическое выполнение взятых ими обязательств. Несмотря на сложности оценки реальных результатов компаний, особенно в части выполнения ими экологических и социальных обещаний, рейтинг позволяет с различных сторон взглянуть на фактические публичные обязательства и институциональные механизмы компаний. Чем больше компаний официально и публично признают необходимость работы в сторону повышения устойчивости, тем больше давление на другие компании и соответственно укрепляется основа для создания бизнес-норм.

Экология — один из существенных аспектов промышленного симбиоза. На примере российского «Газпрома» и австрийской «OMV» видно, по какому пути могут пойти и другие отечественные компании, присутствующие в арктическом регионе. А именно по пути сочетания финансового и технологического партнерства с экологической и социальной ответственностью, комплексно перенимая позитивный опыт устойчивости у зарубежных партнеров. На примерах «Норильского никеля» и «Фосагро» можно сделать вывод, что государственные и частные компании готовы сотрудничать в Арктике и что это выгодно самим компаниям. Частные случаи промышленного симбиоза, включая повышение экологичности производств, должны и могут стать общей нормальной, регулярной практикой для «Газпрома», «Новатэка», «Норильского никеля», «Роснефти», «Фосагро» и других российских компаний (и их зарубежных партнеров), работающих в арктическом регионе.

Полярный индекс, который использовался в данном исследовании, через входящий в него интегральный индекс устойчивого развития компаний (ИИ) как раз и отражает степень их успешности по ключевым показателям: экономика, социальная сфера и экология (включая промышленную безопасность). Рассмотрение индекса в динамике показывает, какие компании развиваются в направлении устойчивости и внедряют в том числе положительные социальные и экологические технологии, что будет отражаться в росте индекса или в его сохранении на высоком уровне.

Список литературы

1. Никонов С. М., Папенков К. В., Лебедев А. В. и др. Полярный индекс Баренц-региона. Рейтинги устойчивого развития провинций и компаний // Экспертный центр Проектный офис развития Арктики «ПОРА». 2020а. 27 с.
2. Никонов С. М., Папенков К. В., Лебедев А. В. и др. Полярный индекс. Регионы // Экспертный центр Проектный офис развития Арктики «ПОРА». 2020б. URL: <http://porarctic.ru/wp-content/uploads/2018/11/Polyarnyi-indeks.-Regiony.pdf> (дата обращения 10.09.2020).
3. Никонов С. М., Папенков К. В. Козволюционный подход к устойчивому развитию // Экономика устойчивого развития. 2017. № 4. С. 287–298.
4. Уткина Е. Э. Анализ и классификация способов оценки промышленно-симбиотических взаимодействий // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2020. Т. 17(5). С. 26–41. <https://doi.org/10.21686/2413-2829-2020-5-26-41> [06]
5. Domenech T., Bleischwitz R., Doranova A., Panayotopoulos D., Roman L. Mapping Industrial Symbiosis Development in Europe — Typologies of Networks, Characteristics, Performance and Contribution to the Circular Economy // Resources, Conservation & Recycling. 2019. No. 141. P. 76–98.
6. Garetti M., Taisch M. Sustainable manufacturing: trends and research challenges // Production Planning & Control. 2012. No. 23(2–3). P. 83–104.
7. Lunden L. P., Fjaertoft D. Government support to upstream oil & gas in Russia. How subsidies influence the Yamal LNG and Prirazlomnoe Projects. International Institute for Sustainable Development/WWF. 2014.
8. Schoubroeck S., Dael M., Passel S., Malina R. A Review of Sustainability Indicators for Biobased Chemicals // Renewable and Sustainable Energy Reviews. 2018. No. 94. P. 115–126.
9. Li H., Dong L., Ren J. Industrial symbiosis as a countermeasure for resource dependent city: A case study of Guiyang, China // J. Clean. Prod. 2015. Vol. 107. P. 252–266. [012]

*Надежда Викторовна Пахомова,
Курт Кнут Рихтер,
Галина Андреевна Автончук*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Трансформация глобальных климатических рисков в экономические риски российского бизнеса и стратегии по их минимизации

Аннотация. Авторы анализируют механизм и последствия трансформации глобальных климатических рисков в экономические риски российских предприятий и возможные стратегии по их минимизации. Основным объектом изучения в данном контексте служат риски, обусловленные принятием в ЕС Европейского зеленого курса (European Green Deal) и перспективами введения трансграничного углеродного регулирования в форме специального налогообложения. При изучении путей минимизации, связанных с этими мерами рисков, внимание, во-первых, обращается на задачу завершения формирования в стране системы углеродного регулирования, учитывающей интересы и возможности национального бизнеса, но вместе с тем согласованной с применяемыми в международной практике подходами. Во-вторых, применительно к российскому экспортно-ориентированному бизнесу анализируются пути модернизации его конкурентных стратегий с выделением специальных мер по минимизации последствий подобных рисков и возможному превращению их в шансы повышения экологической безопасности, углеродной нейтральности и устойчивой конкурентоспособности.

Ключевые слова: Зеленый курс ЕС, экологические и экономические риски, выбросы парниковых газов, углеродоемкость, стратегии минимизации рисков.

*Kurt K. Richter,
Nadezda V. Pakhomova,
Galina A. Avtonchuk*

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Transformation of global climate risks into economic risks of Russian business and the strategies for their minimization

Abstract. The authors analyze the mechanism and consequences of the transformation of modern global climate risks into economic risks of Russian enterprises and possible strategies for their minimization. In this context the main object of study is the risks caused by the adoption of the European Green Deal in the EU and the prospects for the introduction of cross-border carbon regulation in the form of special taxation. When studying ways to minimize the risks associated with these measures, attention, firstly, is drawn to the task of completing the formation of a carbon regulation system in the country that takes into account the interests and capabilities of national business, but at the same time is consistent with the approaches used in international practice. Secondly, in relation to the Russian export-oriented business, the author analyzes ways to modernize its competitive strategies, highlighting special measures to minimize the consequences of such risks and their possible transformation into chances of improving environmental safety, carbon neutrality and sustainable competitiveness.

Keywords: European Green Deal, environmental and economic risks, greenhouse gas emissions, carbon intensity, risk minimization strategies.

В условиях постепенного выхода из кризиса, обусловленного пандемией COVID-19, внимание государственных структур, бизнеса и экспертов переключается на новые реалии постковидного общества и возникшие наиболее острые проблемы, требующие оперативного вмешательства. К числу таких проблем, наряду с угрозой банкротства значительной доли малых и средних компаний и усилившимся расслоением в обществе

вследствие увеличения численности населения, живущего за чертой бедности, и угрозы потери работы в ряде традиционных отраслей, также относится необходимость адаптации предпринимательских структур к новым форматам бизнеса, включая дистанционный, а населения — к новым формам организации социальной жизни [Мы живем в новой нормальности..., 2021]. Одновременно с этим первоочередного внимания как со стороны регулирующих органов, так и со стороны российского бизнеса требуют радикальная перестройка отраслевой структуры экономики под воздействием внедрения инноваций 4-й промышленной революции и цифровизации, а также осуществляемый ныне, причем благодаря усилиям ЕС в наиболее форсированном варианте, энергетический переход. При таком варианте энергетический переход означает, что из различных возможных путей минимизации рисков, обусловленных глобальными климатическими изменениями, которые, следуя Парижскому соглашению по климату 2015, также включают меры по масштабному лесовосстановлению, повышению энергоэффективности, переходу на наилучшие доступные технологии (НДТ) и освоению всего комплекса экологических инноваций, акцент делается на форсированной замене традиционных энергетических ресурсов возобновляемыми источниками энергии (ВИЭ), включая ветряную, солнечную, а также так называемый зеленый водород. В этом же ряду — широкая опора на электроэнергетику на транспорте с переходом от использования двигателей внутреннего сгорания к электродвигателям [Пахомова, Рихтер, Малышков, 2020, с. 164–166].

В данном контексте особого внимания заслуживает принятие Еврокомиссией в 2019 г. Европейского зеленого курса (European Green Deal), который предусматривает достижение к 2050 г. полной углеродной нейтральности путем радикальных изменений в энергетическом балансе с ориентацией на возобновляемые источники энергии (ВИЭ) и существенное снижение на этой основе выбросов парниковых газов (ПГ), которые трактуются как основные виновники глобальных климатических изменений. Благодаря Зеленому курсу Евросоюз стремится стать мировым лидером в борьбе с изменением климата и побудить другие страны к более активной реализации Парижского соглашения по климату. Одновременно в рамках Green Deal планируется расширить сеть энергетических партнерств с охватом ими 12 стран Евразии и Африки (включая Турцию, Египет, Украину, Казахстан и Узбекистан), которые рассматриваются не только как перспективные поставщики зеленой электроэнергии и зеленого водорода, но и как площадки для сбыта производимого в ЕС оборудования для возобновляемой энергетики [Политика Green Deal..., 2020]. В результате предполагается, что страны — импортеры традиционных энергоресурсов выйдут из кризиса с модернизированными энергосистемами, жесткими ограничениями на углеродный след для любого импортируемого сырья и устойчиво сократившимся спросом на углеводородное сырье [Миткова, 2020].

При избыточном предложении сверхдешевых (по отношению к ВИЭ) углеводородов Евросоюз уже с текущего года планирует применить механизм пограничного углеродного регулирования (Carbon Border Adjustment Mechanism), который, по своей сути, означает введение дополнительного сбора (углеродного налога) на энергоемкие виды импортируемой государствами ЕС продукции, отражающего ее углеродный след. Кроме климатических последствий вводимого механизма для России важны и его экономические последствия, включая потерю экспортируемой углеродоемкой продукции, не облагаемой в стране жесткими экологическими стандартами и потому более дешевой, конкурентного преимущества перед более дорогой продукцией, выпускаемой внутри ЕС. По данным КРМГ, Европа является самым крупным регионом сбыта российских товаров, на который приходится 46 % ее экспорта, и в 2019 г. объем экспортных поставок составлял 189 млрд долл. [Фадеева, 2020]. Суммарные ежегодные издержки российских экспортеров от введения такого механизма оцениваются в 1 млрд евро, что существенно

увеличит уровень фискальной нагрузки для отраслей, попавших под углеродное регулирование (к ним относятся металлургия, энергетика и химическая промышленность [Бобылев, Семейкин, 2020]).

В связи с предполагаемым введением механизма трансграничного углеродного регулирования Россия и ее национальный бизнес, прежде всего экспортно ориентированный, столкнутся с принципиально новой ситуацией. Глобальные климатические риски посредством указанного механизма будут трансформированы (ввиду отраслевой структуры российского экспорта и отсутствия в завершенном виде системы углеродного регулирования) в экономические риски для страны в целом и ее бизнеса. При этом, как отмечают эксперты, хотя в качестве целевой установки Зеленого курса ЕС и провозглашена задача противодействия необратимым климатическим изменениям, на деле при анализе этого документа и служащих его реализации инструментов становится очевидной прежде всего их явная геополитическая подоплека. Фактически речь идет, с одной стороны, о преодолении ставшей критической зависимости от импорта традиционных энергетических ресурсов из конкурирующих с ЕС стран, а с другой — о механизме фактического принуждения стран — торговых партнеров ЕС к ускоренному внедрению схожих с этой группировкой моделей углеродного регулирования с использованием фискальных и ограничительных механизмов. При этом важным является и коммерческий аспект: Еврокомиссия в 2021–2027 гг. ожидает получить от применения трансграничного углеродного налогообложения от 5 до 14 млрд евро в год [Бобылев, Семейкин, 2020].

Для ответа на указанные риски, которые при умелом управлении могут стать шансами для российских компаний и экономики в целом, прежде всего необходимо более активное подключение государства и его институтов к их предотвращению или к минимизации последствий их реализации. В связи с этим эксперты в качестве первоочередных мер указывают на необходимость скорейшей разработки и международного признания отраслевых методик расчета углеродного следа продукции, учитывающих как прямые, так и косвенные выбросы, а также результаты реализации компенсационных проектов. Кроме того, становится крайне важным обеспечить оперативное внедрение российской системы верификации и валидации сокращений выбросов ПГ, интегрированной в международную систему. К числу настоятельных относится и задача отстаивания позиций страны при проведении Россией международных переговоров по следующим принципиальным вопросам: признание на международном уровне данных российских производителей об углеродоемкости их продукции; возможность реализации проектов по сокращению и поглощению выбросов ПГ для компенсации углеродоемкости продукции; освобождение от платы в случае соответствия продукции уровню бенчмарка Евросоюза по выбросам ПГ для аналогичной категории товаров; установление для применения «углеродного налога» переходного периода в отношении импортеров продукции; обеспечение равных условий для российских поставщиков и европейских производителей по предоставлению бесплатных квот на выбросы парниковых газов [Бобылев, Семейкин, 2020]. Отметим, что все эти предложения соответствуют принципу эффективной справедливой конкуренции ВТО, а также ч. 5 ст. 3 Рамочной конвенции ООН об изменении климата, которая содержит норму, не допускающую использование мер по борьбе с изменением климата для ограничения международной торговли.

Наряду с формированием данных рамочных условий, необходимы и целенаправленные усилия самих российских предприятий, прежде всего экспортно ориентированных, а также финансовая поддержка при опоре на современные инструменты реализуемых ими инвестиций, направленных на освоение новых источников энергии, снижение углеродоемкости применяемых технологических процессов и производимой продукции, другие формы их инновационной активности. Для обоснования подобных проектов

важно обобщить и систематизировать с учетом новых реалий и методы управления минимизацией последствий реализации данных рисков и превращения их в стимул для модернизации и инновационного обновления бизнеса. В связи с этим вызывает недоумение обсуждаемая в Минэкономразвития возможность более чем двукратного сокращения программы поддержки ВИЭ до 2035 г. И это при том, что 3–4 %-ную долю ВИЭ в энергобалансе страны, которая и так является крайне недостаточной в контексте декарбонизации, планируется достичь лишь к 2035 г. [Волобуев, 2021]. В противовес подобным планам Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил правительству разработать новый закон по вопросам развития альтернативной энергетики, подчеркнув, что наряду с мерами по диверсификации экономики и снижению ее энергоемкости важно последовательно двигаться в сторону зеленых технологий и что, не создав благоприятные условия для альтернативной энергетики, страна рискует безнадежно отстать от мирового прогресса [Новый закон..., 2021].

Следует отметить, что определенная часть экспортно ориентированных предприятий, не дожидаясь принятия в России на общенациональном уровне нормативно-правовых актов, обеспечивающих большее согласование действующего в стране порядка регулирования экологической безопасности и климатической нейтральности с международными требованиями, предпринимает настойчивые усилия по предупреждению связанных с этой мерой рисков и превращению их, при возможности, в шансы инновационного обновления, повышения экологической безопасности и выхода на новые рынки. В этом контексте представляют интерес предложения «Газпрома» построить на севере Германии, в районе выхода газопроводов «Северный поток» и «Северный поток-2» завод по производству низкоуглеродного водорода из российского газа. За счет этого планируется не только обеспечить снижение углеродного следа поставляемого в ЕС трубопроводного газа до уровня, который будет почти в три раза ниже, чем разрешено в Евросоюзе, но и использовать для производства ВИЭ. Наряду с этим предлагается рассмотреть возможность поставок водорода по трубопроводам из России в Европу с обратными поставками в Россию углекислого газа для его использования или захоронения.

Положительные примеры подобного рода имеются и среди предприятий лесопромышленного комплекса, проходящих добровольную сертификацию лесопромышленного комплекса по стандартам Лесного попечительского совета (FSC), которая, в частности, подтверждает выполнение ими дополнительных экологических и социальных требований. Активно работает над снижением углеродного следа бизнес-процессов и упаковки, которая поставляется заказчикам, предприятие Tetra Pak, одновременно переходя к возобновляемым материалам. Подключаются к решению аналогичных задач и предприятия российского агробизнеса, используя, в частности, разработанную ФАО программу определения ожидаемого углеродного баланса проектов и программ EX-АСТ, которая позволяет разработчикам выявить те мероприятия, которые дают ощутимую экономическую выгоду с минимальным влиянием на климат [Ручьевский, 2021].

Имеющиеся в данной области отдельные положительные примеры должны стать основой для обобщения, систематизации и распространения лучших стратегий и практик, в том числе усилиями соответствующих предпринимательских союзов и ассоциаций. Важным является более активное подключение к решению аналогичных задач предприятий всех экспортно ориентированных секторов, которые будут напрямую затронуты планируемым к введению механизмом трансграничного углеродного регулирования. Помимо социально-экологических и экономических выгод это внесет вклад и в решение принципиальной для российского бизнеса задачи формирования его положительного имиджа среди потенциальных инвесторов, партнеров по бизнесу, а также потребителей его продукции и услуг, в том числе и на международных рынках.

Список литературы

1. *Бобылев П., Семейкин А.* «Зеленый» протекционизм Европы. 14.10.2020. <https://energypolicy.ru/zelenyj-protekcziionizm-evropy/gaz/2020/14/14/> (дата обращения 24.02.2021).
2. *Волобуев А.* Губернаторы заступились за зеленую энергогенерацию. <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/02/24/859148-gubernatori-zastupilis> (дата обращения 24.02.2021).
3. *Митрова Т.* Российский ТЭК между COVID-19 и энергопереходом. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/05/18/830509-rossiiskii-tek> (дата обращения 17.02.2021).
4. «Мы живем в новой нормальности». 12.02.2021. https://plus.rbc.ru/partners/602572217a8aa990f6b5903e?utm_source=rbc&utm_medium=main&utm_campaign=832446-602572217a8aa990f6b5903e&from=column_24 (дата обращения 24.02.2021).
5. Новый закон об альтернативной энергетике поручил создать Токаев. 25.02.2021. Eenergy.media 164. <https://eenergy.media/2021/02/25/novuj-zakon-ob-alternativnoj-energetike-poruchil-sozdat-tokaev/> (дата обращения 25.02.2021).
6. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. Б.* Энергетический переход и трансграничное углеродное регулирование: риски и шансы для экономики России // Проблемы современной экономики. 2020. Вып. 4 (76). С. 164–170.
7. Политика Green Deal в Европе и переход к новой геополитике. Eenergy.media 374. <https://eenergy.media/2020/07/26/politika-green-deal-v-evrope-i-perehod-k-novoj-geopolitike/> (дата обращения 21.02.2021).
8. *Ручьевский И.* Устойчивые бизнес-планы: зачем российским компаниям «зеленые» цели ООН, и кто проверит их экологичность. <https://bellona.ru/2021/01/28/ustojchiviy-biznes/> (дата обращения 24.02.2021).
9. *Фадеева А.* KPMG оценила ущерб для России от введения углеродного налога в ЕС. <https://www.rbc.ru/business/07/07/2020/5f0339a39a79470b2fdb51be> (дата обращения 24.02.2021).

Георгий Евгеньевич Поздняков

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Отдельные аспекты анализа отрасли по сбору, обработке и утилизации отходов

Аннотация. С 1 января 2019 г. в России началось реформирование отрасли сбора, обработки и утилизации отходов, которое заложило основы для создания национального проекта «Экология». Проект призван решить основные задачи, поставленные в рамках Целей устойчивого развития ООН и сформировать социально-экономическую и техническую базу для нового функционирования экономики и обеспечения интенсивного устойчивого долгосрочного развития. Долгосрочное устойчивое развитие должно быть достигнуто в том числе за счет снижения ресурсной экспансии и увеличения вовлечения использованной продукции во вторичный оборот. В данной работе рассматриваются перспективы развития отрасли по сбору, обработке и утилизации отходов, а также ее место в российской экономике. Описываются предпосылки для придания данной отрасли современного формата, а также анализируются фактические предварительные результаты мер, принимаемых по развитию указанной отрасли со стороны государства, бизнеса и потребителей.

Ключевые слова: отраслевой конкурентный анализ, твердые коммунальные отходы, экономика природопользования.

Georgii E. Pozdniakov

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Key aspects of the collection, processing and utilization of waste industry analysis

Abstract. On January 1, 2019, the reform of the waste collection, processing and utilization industry began in Russia. The reform laid the foundations for the national project “Ecology”. This project set key goals for the long-term sustainable system and economic development. Long-term sustainable development should be achieved, among other things, by reducing resource expansion and increasing the involvement of used products in secondary circulation. This work assesses the development prospects of the collection, processing and utilization of waste industry as well as its place in the Russian economy. The article describes the conditions for the modern development of the waste collection, processing and utilization of waste industry, as well as preliminary results of the measures taken by the state, business and consumers to develop the industry.

Keywords: industry competitive analysis, municipal solid waste, environmental economics.

В условиях перехода к устойчивому развитию отрасль по обращению с отходами производства и потребления должна стать замыкающим звеном циркулярной экономики. С 2019 г., в рамках реформирования нормативно-правовой базы были внесены изменения в основной законодательный акт — Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления»¹ (далее — Закон), регулирующий сферу обращения с отходами производства и потребления, в котором определены основные понятия, а также институты по обращению с отходами производства и потребления. Под обращением с отходами, согласно Закону, понимается деятельность по сбору, накоплению, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов. Отрасли специализируются на отходах производства и потребления, под которыми в

¹ Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 07.04.2020) «Об отходах производства и потребления». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/ (дата обращения 30.12.2020).

рамках Закона понимаются вещества или предметы, образованные в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг или в процессе потребления, которые удаляются, предназначены для удаления или подлежат удалению.

За последние годы в России проблема отходов стала привлекать больше внимания. Одной из основных проблем в реализации является отсутствие на практике эффективных решений по обращению с отходами. К примеру, по состоянию на август 2019 г. Российским экологическим оператором — специальным институтом по курированию отрасли по обращению с отходами, из 165 проектов по сортировке отходов было отобрано лишь 15 по всей России. На отобранные проекты приходится около 3 % отходов². Другая проблема вызвана значительными сложностями в утилизации отходов, которые связаны с неподготовленной технологической базой региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 05.09.2016 № 881³ в критерий отбора региональных операторов по обращению с ТКО технологическим мощностям и возможностям регионального оператора в процессе отбора не придается первостепенного значения. На уровне спроса наблюдается отсутствие заинтересованности в приобретении продукции, прошедшей рециклинг в связи с ее высокой стоимостью. Процесс вторичной переработки является довольно капиталоемким и дорогостоящим, а отсутствие налаженной системы эффективного сбора отходов обязывает предпринимателей повышать цены, чтобы покрыть собственные издержки. Очевидно, что резкое внедрение института региональных операторов по обращению с ТКО без существенных институциональных и инфраструктурных изменений, а также при сохранении менталитета граждан по отношению к ТКО будет приводить к долгосрочным издержкам и отсутствию прибыли у региональных операторов, что также отразится на бюджетной системе [Lohri, Camenzind, Zurbrügg, 2014].

Дополнительными существенными проблемами при реализации эффективного механизма обращения с отходами в России являются непрозрачность законодательной системы и взаимные противоречия законодательных актов и подзаконных документов. Сами министерства «смешивают» понятия, которые де-юре и де-факто являются различными. Так, в Приказе Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 14 августа 2013 г. № 298 «Об утверждении комплексной стратегии обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в РФ» смешиваются понятия твердых коммунальных отходов и твердых бытовых отходов⁴.

На рис. 1 проиллюстрирован заметный рост объема отходов производства и потребления, в результате чего к 2019 г. в России накоплено свыше 30 000 млн т отходов.

² «В России оказалось лишь 15 эффективных проектов обработки мусора» // РБК. 21 августа 2019. URL: <https://www.rbc.ru/business/21/08/2019/5d5bf68d9a794736cdbe53ee> (дата обращения 29.12.2020).

³ Постановление Правительства РФ от 5 сентября 2016 г. № 881 «О проведении уполномоченными органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации конкурсного отбора региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204351/ (дата обращения 29.12.2020).

⁴ Приказ Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 14 августа 2013 г. № 298 «Об утверждении комплексной стратегии обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в РФ». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151066/ (дата обращения 30.12.2020).

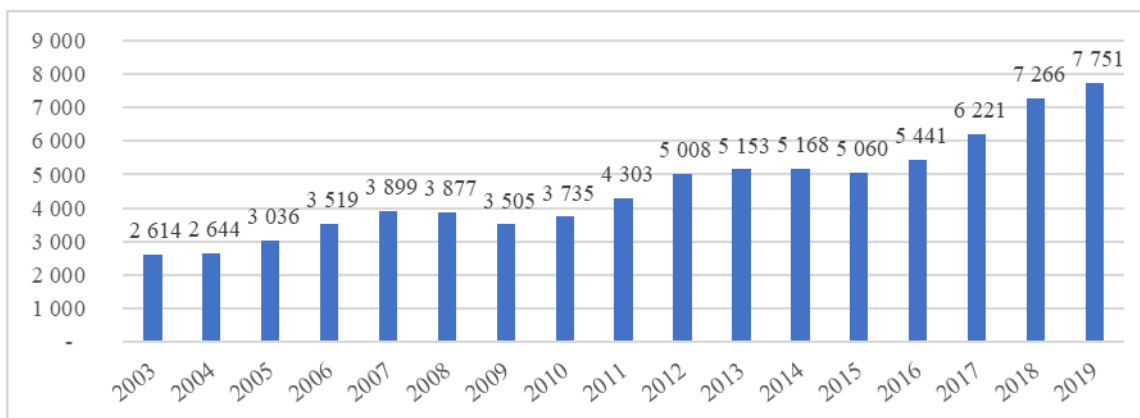


Рис. 1. Образование отходов производства и потребления в РФ, млн т (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики)

На рис. 1 заметны локальные пики образования отходов — 2007 год в размере 2 257 млн т, 2012 год — в размере 2 348 млн т, 2016 год — в размере 3 244 млн т. В период с 2009 по 2019 год объем образования отходов увеличился с 3 505 млн т до 7 751 млн т, то есть более чем в два раза. Одновременно возрастает и объем утилизированных и обезвреженных отходов (рис. 2).

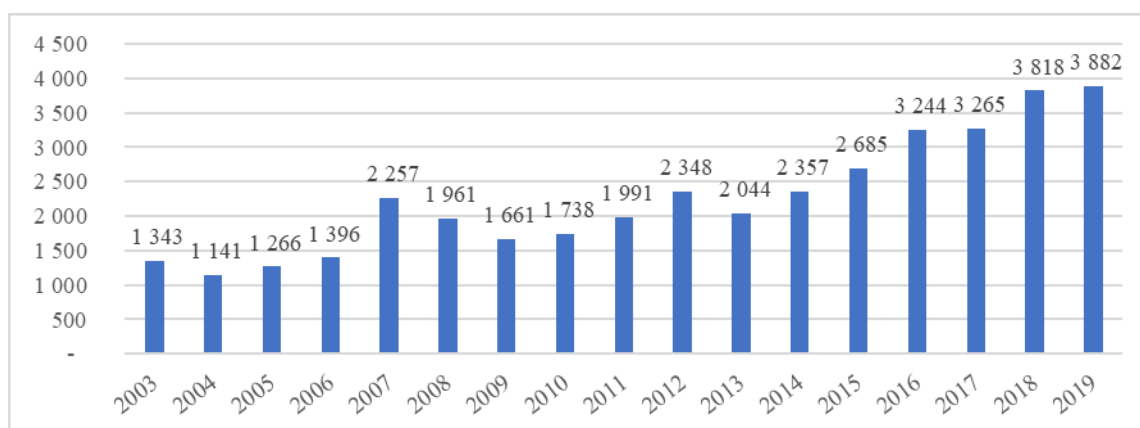


Рис. 2. Утилизация и обезвреживание отходов производства и потребления в РФ, млн т (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики)

В 2019 г. объем утилизированных и обезвреженных отходов достиг 3 882 млн т, что составило 50 % от объема образованных отходов в соответствующем году. Негативной тенденцией является превышение темпов роста образования отходов относительно темпов их утилизации и обезвреживания. Так, образование отходов за период с 2003 по 2019 г. увеличилось в 3 раза, в то время как утилизация и обезвреживание — только в 2,9 раза.

На основе данных, полученных с помощью системы «СПАРК Интерфакс», была собрана отчетность организаций, принадлежащих к указанной отрасли. Далее был проведен анализ основных характеристик отрасли и даны оценки действующих рыночных и нерыночных сил, а также отраслевых барьеров.

С учетом того обстоятельства, что активное формирование отрасли началось относительно недавно и было обусловлено принятием ряда нормативно-правовых актов, а также национальных программ, можно выдвинуть следующую гипотезу: отрасль

ОКВЭД 38 Сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья, а также все три подотрасли — ОКВЭД 38.1, ОКВЭД 38.2, ОКВЭД 38.3 по своей рыночной структуре близки к совершенной конкуренции.

В таблице представлены основные «игроки» указанной отрасли и ее подотраслей и даны оценки параметров, характеризующих сложившийся в настоящее время в ней тип рыночной структуры.

Таблица

Основные отраслевые показатели, характеризующие структуру отрасли

ОКВЭД	Крупнейшие организации отрасли	Рыночные доли	Особенности отрасли
38	ООО «ЮГЦВЕТМЕТ»	1.30 %	ИНН: 25.49; Индекс Бейна: Медиана>Среднего значения; CR4: 4.22 %; CR10: 8.98 %
	ООО «СЕВЕРСТАЛЬ ВТОРЧЕРМЕТ»	1.00 %	
	ООО «АЛЬФА-ТРЕЙД»	0.97 %	
38.1	ЗАО «ЭКОС»	12.09 %	ИНН: 179.60; Индекс Бейна: Медиана>Среднего значения; CR4: 18.64 %; CR10: 25.64 %
	ООО «РегОператор по обращению с ТКО»	2.73 %	
	ООО «МАГИС»	1.92 %	
38.2	ООО «АСПО»	1.26 %	ИНН: 52.62; Индекс Бейна: Медиана>Среднего значения; CR4: 4.86 %; CR10: 11.39 %
	ООО «ВЕЛЕС»	1.26 %	
	АО «Комбинат Экообслуживания»	1.18 %	
38.3	ООО «ЮГЦВЕТМЕТ»	1.83 %	ИНН: 41.77; Индекс Бейна: Медиана>Среднего значения; CR4: 5.91 %; CR10: 12.26 %
	ООО «СЕВЕРСТАЛЬ-ВТОРЧЕРМЕТ»	1.41 %	
	ООО «АЛЬФА-ТРЕЙД»	1.36 %	

Показатели, отраженные в таблице, позволяют выделить следующие особенности рассматриваемой отрасли:

- наибольшая концентрация выручки во всей отрасли ОКВЭД 38 достигается в подотрасли 38.3 — деятельность по обработке вторичного сырья;
- значения индексов Херфиндаля—Хиршмана, индексов Бейна, а также индексов концентрации CR_i показывают, что все отрасли являются низкоконцентрированными и ни в одной из них нет компаний, которые имеют возможность влиять на цену, что позволяет заключить, что во всех них ситуация близка к совершенной конкуренции.

Несмотря на ситуацию близкой к совершенной конкуренции, в отрасли также присутствуют барьеры для входа, включая следующие:

- высокая капиталоемкость подотраслей 38.22 — Обработка и утилизация опасных отходов и 38.21 — Обработка и утилизация неопасных отходов;
- требуется наличие лицензий, например, для работы в подотрасли 38.22.1 — Обработка и утилизация радиоактивных отходов;
- низкая маржинальность в большинстве отраслей, что является следствием низкой добавочной стоимости финальной продукции;
- специфичность производимых благ.

С точки зрения дальнейших перспектив, можно предположить, что в отрасли будет увеличиваться регулирование. Данное предположение отражено в федеральных проектах, где содержатся задачи по совершенствованию и унификации нормативно-правовой базы, следствием чего может стать череда массовых слияний и поглощений организаций [Волкова, 2018].

Таким образом, выдвинутая нами выше гипотеза подтверждается, а именно отрасль ОКВЭД 38 «Сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья», также все три подотрасли — ОКВЭД 38.1, ОКВЭД 38.2, ОКВЭД 38.3 по своей отраслевой структуре близки к совершенной конкуренции.

В результате проведенного анализа можно отметить, что несмотря на существенные нормативные нововведения, на практике ситуация с сокращением объемов образующихся отходов и увеличением масштабов их переработки и эффективного использования остается без особых изменений. При этом российский рынок вторичного сырья продолжает испытывать дефицит ресурсов.

Отечественный рынок вторичного сырья по-прежнему находится на начальном этапе своего формирования. В результате наблюдается консервация низкого уровня концентрации на рынке ТКО при отсутствии на нем видимых лидеров. Тем не менее в перспективе существует потенциал для консолидации данного рынка с переходом к среднеконцентрированному варианту, в том числе ввиду наличия барьеров на вход, к числу которых, как уже отмечалось выше, относятся лицензирование, высокая капиталоемкость и низкая маржинальность данного рыночного сегмента.

Список литературы

1. Волкова А. В. Рынок утилизации отходов. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Институт «Центр развития», 2018.
2. Lohri C. R., Camenzind E. J., Zurbrügg C. Financial sustainability in municipal solid waste management—Costs and revenues in Bahir Dar, Ethiopia // Waste management. 2014. Vol. 34. P. 542–552.
3. Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 07.04.2020) «Об отходах производства и потребления». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/ (дата обращения 30.12.2020).
4. «В России оказалось лишь 15 эффективных проектов обработки мусора». РБК. 21 августа 2019. URL: <https://www.rbc.ru/business/21/08/2019/5d5bf68d9a794736cdbe53ee> (дата обращения 29.12.2020).
5. Постановление Правительства РФ от 5 сентября 2016 г. N 881 «О проведении уполномоченными органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации конкурсного отбора региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204351/ (дата обращения 29.12.2020).
6. Приказ Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 14 августа 2013 г. N 298 «Об утверждении комплексной стратегии обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в РФ». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151066/ (дата обращения 30.12.2020).

Парадигма устойчивого развития как этический контекст стратегии цифровой трансформации экономики

Аннотация. В статье обозначена проблема неготовности российских систем управления всех уровней к восприятию парадигмы устойчивого развития. Возникла путаница целей и индикаторов стратегического и устойчивого развития. Их показатели зачастую дублируются, не взаимосвязаны, формально декларируются. В практике большинства региональных систем управления и менеджменте организаций индикаторы устойчивого развития вообще не учитываются. В исследовании рассматриваются взаимосвязи парадигм стратегического и устойчивого развития. Обоснованы: сущность парадигмы устойчивого развития на основе концепции справедливости как честности Дж. Ролза, ее контекстная роль в системе стратегического развития, представления о способе практической реализации этой парадигмы и целесообразность формирования уровневой системы индикаторов устойчивого развития, включающей универсальные и уникальные показатели. Универсальные показатели позволят российским системам управления включиться в глобальные процессы и определять динамику развития в них, а уникальные — сохранять историческую идентичность и наращивать потенциал конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: стратегическое и устойчивое развитие, система их целей и индикаторов.

Natalya V. Rodionova

Vladimir State University named after A. G. and N. G. Stoletovs
87, Gorkiy str., Vladimir, 600000, Russian Federation

The sustainable development paradigm as an ethical context for the digital transformation strategy of the economy

Abstract. The article identifies the problem about unwillingness of Russian management systems at all levels to accept the sustainable development paradigm. There was a confusion in goals and indicators for strategic and sustainable development. Their indicators are often duplicated, not interconnected, and formally declared. Sustainable development indicators are not taken into account in the practice of most regional management systems and the management of organizations. The research examines the relationship between the paradigms of strategic and sustainable development. The essence of the sustainable development paradigm on the basis of the concept about justice as honesty by John Rawls, its contextual role in the strategic development, the way to practical implementation of this paradigm and formation of multilevel system for sustainable development indicators, including a unique and versatile indicators, are substantiated. Russian management systems will integrated into global processes and will determined the development dynamics in them thanks to universal indicators; and will preserved their historical identity and will increased the competitive advantages potential thanks to versatile indicators.

Keywords: strategic and sustainable development, system of its goals and indicators.

25 сентября 2015 г. в деловой оборот запущена глобальная программа устойчивого развития — «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» (далее — ЦУР ООН 30), которую согласовали представители из 193 стран мира на Генеральной Ассамблее ООН. Эта программа содержит 17 целей устойчивого развития и 169 соответствующих им задач. 6 июля 2017 г. резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН утверждены глобальные индикаторы, необходимые для кон-

троля хода реализации ЦУР ООН 30 и развития международного сотрудничества в области устойчивого развития¹. В марте 2020 г. Статистическая комиссия ООН одобрила изменения глобальных индикаторов ЦУР, предложенных в ходе Всеобъемлющего обзора 2020. В настоящее время система глобальных индикаторов ЦУР ООН 30 с учетом изменений содержит 231 показатель².

Россия вместе с другими странами участвует в реализации глобальной программы ЦУР ООН 30. Указом Президента РФ определена стратегия прорывного развития России к 2030 г.³ В соответствии с этой и другими стратегиями социально-экономического развития Российской Федерации разработан набор национальных индикаторов ЦУР РФ. В 2019 и 2020 гг. опубликованы первые статистические ежегодники, в которых представлены фактические тенденции устойчивого развития в периоде 2010–2019 гг.⁴

Однако в российской теории и практике управления возникла путаница целей и индикаторов стратегического и устойчивого развития. Их показатели зачастую дублируются, не взаимосвязаны, формально декларируются. В практике большинства региональных систем управления и менеджмента организаций индикаторы устойчивого развития вообще не учитываются. Для практической реализации новой парадигмы необходимо обосновать ее сущность, объяснить ее взаимосвязи с парадигмой стратегического развития и возможности практического применения. Сформирована следующая программа нашего исследования (табл. 1).

Таблица 1

Программа исследования

Категория	Содержание
Проблема	неготовность российских систем управления к восприятию парадигмы устойчивого развития, признанной в мире
Предмет	парадигма устойчивого развития
Объект	сообщества (группы) систем управления
Цель	определение места парадигмы устойчивого развития в системах управления всех уровней
Задачи	1) обосновать сущность парадигмы устойчивого развития и прояснить ее взаимосвязи с парадигмой стратегического развития; 2) обобщить представления о способе ее практической реализации

Методы. В исследовании использовались методы индукции, обзора научной литературы и законодательно-нормативных документов, международных и национальных стандартов по исследуемой теме, обобщения, анализа длинных динамических рядов, графического моделирования.

Результаты. В исследовании обоснованы:

¹ Работа Статистической комиссии, связанная с деятельностью по осуществлению Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года: Резолюция, принятая на 71-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН № A/RES/71/313 от 6 июля 2017 года. URL: <https://ggim.un.org/documents/ARes71313r.pdf> (дата обращения 10.01.2021).

² Доклад Межучрежденческой и экспертной группы по показателям достижения целей в области устойчивого развития // 51-я сессия Статистической комиссии Экономического и социального Совета ООН от 03-06.03.2020. <https://unstats.un.org/unsd/statcom/51st-session/documents/2020-2-SDG-IAEG-R.pdf> (дата обращения 10.01.2021)

³ О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 21.07.2020 г. № 474. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726> (дата обращения 10.01.2021).

⁴ Цели устойчивого развития в Российской Федерации. 2020: Крат. стат. сб. Росстат. М., 2020. 79 с. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ERqpLbXV.pdf> (дата обращения 10.01.2021).

- 1) сущность парадигмы устойчивого развития на основе концепции справедливости как честности Дж. Ролза и ее контекстная роль в системе стратегического развития;
- 2) представления о способе практической реализации этой парадигмы и целесообразность формирования уровневой системы индикаторов устойчивого развития, включающей универсальные и уникальные показатели.

Обсуждения. Сущность и предназначение парадигмы устойчивого развития. В мире разработаны две стратегии глобальной цифровой трансформации экономики — американская и китайская. Стратегические лидеры соревнуются за мировое первенство. В случае любого «победителя» исход данного соревнования predetermined. С одной стороны, будут созданы рабочие места с высоким уровнем вознаграждения для 20 % населения мира, а с другой — сокращение рабочих мест и массовое высвобождение. Ожидается резкое возрастание неравенства и обострение социальной напряженности. Будут необходимы аргументы, убеждающие 80 % населения в общественной пользе цифровой экономики и в выигрыше всех от нее. Парадигма устойчивого развития предназначена для получения такой аргументации и формирования контекстной среды глобальной стратегии цифровой трансформации экономики. Рассмотрим основные инструментальные аспекты данной парадигмы.

Аспект оправдания деятельности наиболее преуспевающих перед наименее преуспевающими. Сущность парадигмы устойчивого развития можно понять, руководствуясь правилами американской рыночной модели. Известно, что данная модель базируется на концепции справедливости как честности американского философа Дж. Ролза, которая ориентирована на стратегию *maximin*: максимизацию минимального результата, когда наименее преуспевающие оказываются в наилучшем из возможных положений. Эта стратегия понимается так, чтобы «никто не имел стандарт жизни ниже некоторого приемлемого уровня, и все бы имели право получать определенную защиту от случайностей и несчастий» [Ролз, с. 11]. Следовательно, суть данной стратегии состоит в этическом оправдании деятельности наиболее преуспевающих сообществ (групп), которая позволила им улучшить их положение. Это оправдание возможно, если вследствие такой деятельности положение наименее преуспевающих улучшится кратно. Проще говоря, если число наиболее преуспевающих в результате их деятельности увеличится в два раза, то эта деятельность может быть оправданной, если она способствовала улучшению положения всех. Индикатором ее оправдания, или устойчивого развития, может служить увеличение в четыре раза положения наименее преуспевающих. В американской модели управления положение наиболее преуспевающих характеризуется с помощью индикаторов стратегического развития, а наименее преуспевающих — устойчивого развития (рис. 1).

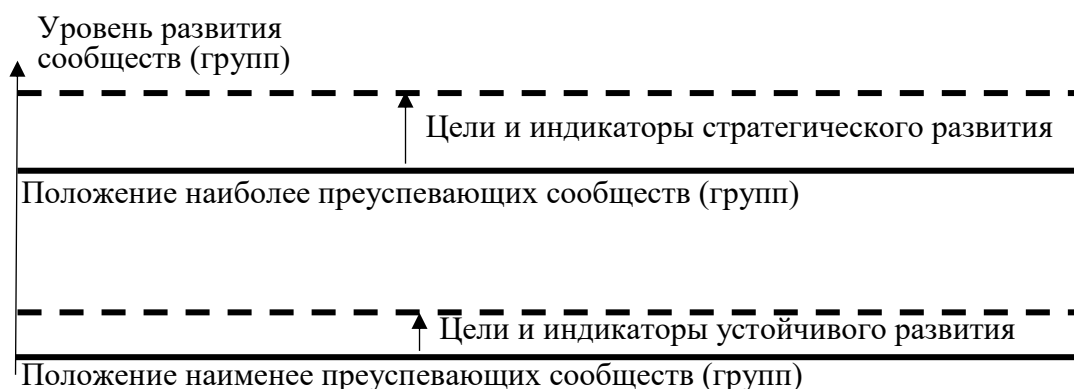


Рис. 1. Взаимосвязи стратегий стратегического и устойчивого развития

В практике американского управления уровень нижней планки, характеризующей положение наименее преуспевающих, находится под бдительным контролем гражданского общества. Снижение этого уровня незамедлительно вызовет протесты заинтересованных сообществ (групп).

К сожалению, в российской рыночной модели такой регуляции не осуществляется. Наиболее преуспевающие максимизируют свое положение, не заботясь о публичном оправдании их деятельности. И нижняя планка опускается. Рыночная реформа помогла разбогатеть 20 % россиян (5 квантиль), в то время как положение 60 % населения (представителей 1, 2 и 3 квантилей) ухудшилось (рис. 2). Налицо нарушение принципа справедливости, а значит, российская модель рынка не может быть оправданной. В этом — источник социальной напряженности. Для оправдания стратегического курса российской экономике необходим этический контекст. Для его формирования и предусмотрены индикаторы устойчивого развития, характеризующие улучшение положения беднейших слоев общества.

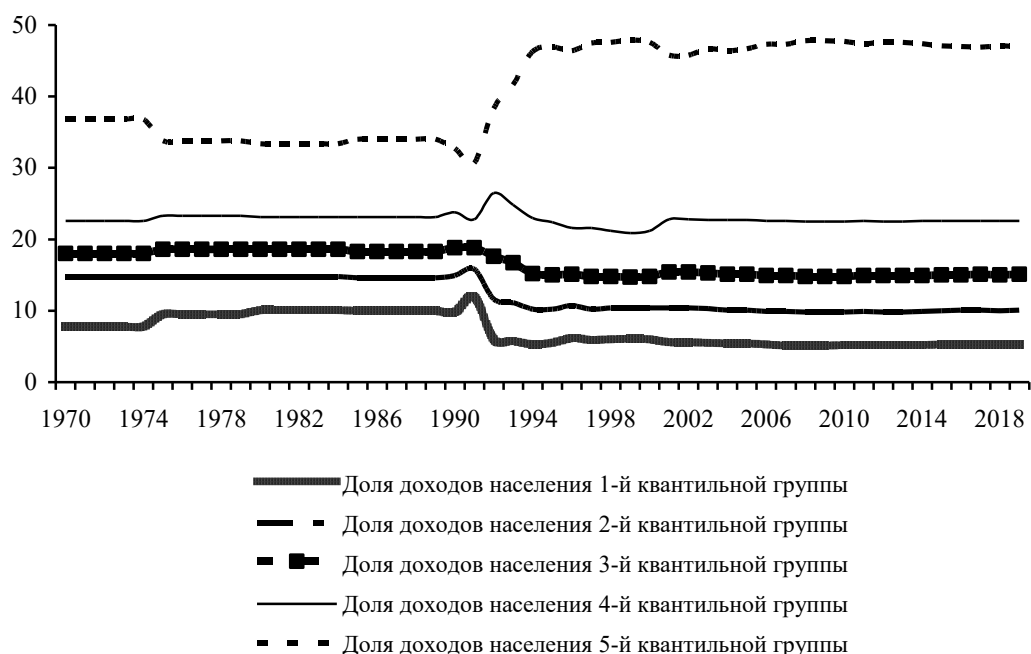


Рис. 2. Динамика распределения денежных доходов населения России по квантильным группам, 1970–2019 г. [Россия в цифрах, с. 137]

Аспект оправдания жизнедеятельности существующих поколений перед будущими. В национальном стандарте РФ ГОСТ Р ИСО 26000–2012 дано следующее определение устойчивого развития: «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под сомнение возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности». Из него следует, что будущие поколения составляют группу стейкхолдеров. Однако их интересы зачастую не учитываются, потому что они не заявлены. Хотя будущие поколения пока не могут заявить о своих интересах, но именно они будут главными экспертами жизнедеятельности существующих поколений. Поэтому необходимо хотя бы гипотетически учитывать их интересы и заботиться об оправдании перед ними осуществляемой жизнедеятельности. Решению этой задачи служат индикаторы устойчивого развития, отражающие состояние демографии, экологии, природопользования и др.,

которые скажутся на качестве жизни в будущем. Эти индикаторы не могут быть стратегическими, но они являются стратегически важными.

На наш взгляд, из-за путаницы индикаторов возникла серьезная ошибка в российской практике управления, когда цели демографии определяются как стратегические. Безусловно, растянувшаяся на десятилетия устойчивая тенденция естественной убыли россиян — первоочередная проблема, которую нельзя откладывать. Но она характеризует устойчивое развитие, а не стратегическое. Опыт показывает, когда политики «жали» на эту «стратегическую педаль», то демографическая ситуация, напротив, ухудшалась, усугубляясь другими социальными проблемами. Так, естественная убыль населения России составляла: в 2017 г. — 135,8 тыс. чел.; 2018 г. — 224,7; 2019 г. — 317,2 [Россия в цифрах, с. 78]. Одновременно обострялись проблемы абортства и сиротства (табл. 2).

Таблица 2

Динамика значений показателей, характеризующих уровень социопатии населения России в периоде 1990–2019 гг., тыс.

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2019
Количество случаев прерывания беременности (абортства)	4103,4	2766,4	2138,8	1675,7	1186,1	621,7
Численность детей и подростков, оставшихся без попечения родителей	49,1	113,3	134,6	133	101,0	47,6
Численность больных алкоголизмом и алкогольными психозами, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях	2465,7	2406,6	2190,9	2190,7	1853,1	1126,7
Зарегистрировано лиц, в крови которых выявлены антитела к ВИЧ	78,6	328,2	503,7	747,4

Источник: Российский статистический ежегодник, с. 213–215.

Это связано с тем, что стратегическая цель демографического роста ставилась перед обществом с высокими уровнями социопатии (табл. 2) и молодежной безработицы. Так, в 2019 г. в общей численности безработных доля молодежи в возрасте от 15 до 34 лет составляла 51,3 %, или 1777,5 тыс. чел. [Расчет автора по источнику: Россия в цифрах, с. 113].

Таким образом, цели и индикаторы устойчивого развития предназначены для формирования допустимого русла и этического контекста, оправдывающего успехи стратегического развития.

Представления о способе практической реализации парадигмы устойчивого развития. Утвержденные глобальные индикаторы устойчивого развития позволяют отслеживать общие тенденции изменений на глобальном уровне и не могут быть типовыми. Функцию их унификации и детализации, а также формирования механизмов практической реализации на региональных, национальных и организационных уровнях управления выполняют соответствующие стандарты. Например, для цели 11 ЦУР ООН 30 об устойчивости городских и сельских сообществ эти функции выполняют международные стандарты серии ISO 37000. Перед российскими системами управления ставятся задачи унификации, детализации и систематизации индикаторов устойчивого развития на национальном, региональных, муниципальных и организационных уровнях управления. Считаем целесообразным для решения этих задач сформировать уровневую систему индикаторов, используя инструменты стандартизации, а также учитывая показатели стратегического развития и интересы наименее успешных сообществ (групп) (рис. 3).

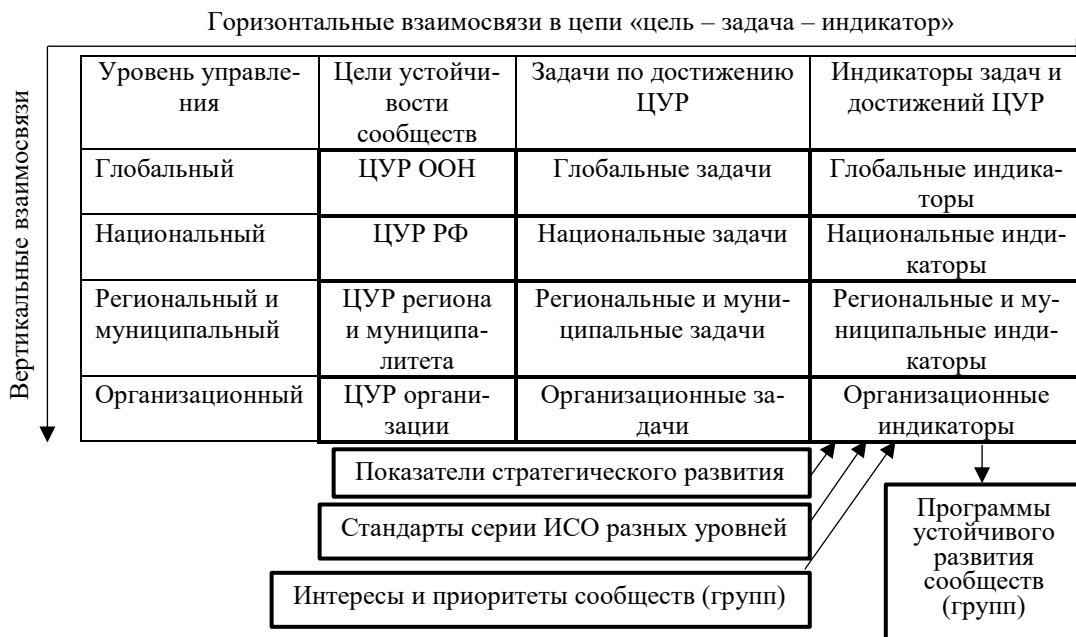


Рис. 3. Система индикаторов устойчивого развития

В этой системе необходимо предусмотреть как универсальные индикаторы, предписанные «сверху», так и уникальные индикаторы, согласованные «снизу». Универсальные индикаторы будут отражать общие тенденции и достижение ЦУР РФ, а уникальные — духовно-нравственное, культурное и историческое наследие заинтересованных сообществ (групп), самобытность и другие особенности, которые обеспечат системам управления конкурентные преимущества и сделают Россию привлекательной для притока богатых, образованных и добропорядочных людей. Функции, обеспечивающие достижение индикаторов устойчивого развития, можно встраивать в системы менеджмента качества организаций для осуществления деятельности в рамках КСО. Муниципальные индикаторы целесообразно отражать в программах устойчивого развития городских и сельских сообществ. Эти программы будут служить этическим контекстом для программ стратегического развития экономик территорий. С помощью индикаторов устойчивого развития можно оценивать общественную пользу от индивидуальных выгод субъектов рыночной экономики. Эта польза будет оправданием их рационального поведения.

Выводы. Российской экономике необходима уровневая система индикаторов устойчивого развития регионов, включающая универсальные и уникальные показатели. Универсальные показатели позволят России включиться в глобальные процессы и управлять динамикой развития в них, а уникальные — сохранять историческую идентичность и наращивать потенциал конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 26000-2012 — Руководство по социальной ответственности. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200097847> (дата обращения 10.01.2021).
2. Ролз Дж. Теория справедливости / Пер. с англ. Новосибирск: НГУ, 1995.

Ксения Александровна Руденко

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого,
Российская Федерация, 173025, Великий Новгород,
ул. Большая Санкт-Петербургская, 41

Екатерина Викторовна Солопенко

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Цифровая экономика, социальное предпринимательство и новый подход к образованию

Аннотация. В представленной работе рассмотрена взаимосвязь цифровизации экономики и социального предпринимательства. В рамках последнего продвигается новый подход к образованию как ответ на основной минус цифровой экономики — рост массовой безработицы среди специалистов низкой и средней квалификации, а также в ответ на неспособность современного классического образования соответствовать запросам на непрерывное образование, спровоцированным экономическими сдвигами. Цифровая экономика предоставляет бизнесу инновационные разработки, которые помогают сделать бизнес более эффективным. Пользуясь инструментами цифровой экономики, социальные предприниматели могут взять на себя решение проблем, которые являются цифровыми провалами государства. Социальное предпринимательство имеет возможности способствовать тому, чтобы люди, пострадавшие от перехода к цифровой экономике, находили свое место на рынке труда. Важное значение имеют именно образовательные инициативы. Сегодня повсеместно практикуются программы по ликвидации финансовой, экономической, юридической, предпринимательской безграмотности, но в современных условиях в первую очередь надо уделять внимание повышению именно цифровой грамотности и развитию универсальных компетенций.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, социальное предпринимательство, цифровая грамотность, образование.

Ksenia A. Rudenko

Novgorod State University named after Yaroslav the Wise,
41, B. St. Petersburg str., Veliky Novgorod, 173025, Russian Federation

Ekaterina V. Solopenko

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

The digital economy, social entrepreneurship and a new approach to education

Abstract. In the presented scientific work, the authors consider the relationship between the digitalization of the economy and social entrepreneurship. Within the framework of social entrepreneurship there is a new approach to education. This is response to the main disadvantage of the digital economy — the growth of mass unemployment among low-and medium-skilled professionals, as well as the inability of modern classical education to meet the demands for continuing education, provoked by economic changes. The digital economy gives businesses innovative solutions that help make their business more efficient. Using the tools of the digital economy, social entrepreneurs can take on the task of solving the problems that are the digital failures of the state. Social entrepreneurship has the potential to help people affected by the transition to the digital economy find their place in the labor market. It is the educational initiatives that are important. Today, programs to eliminate financial, economic, legal, and business illiteracy are widely practiced, but in modern conditions, first of all, it is necessary to pay attention to improving digital literacy and developing universal competencies.

Keywords: digital economy, digitalization, social entrepreneurship, digital literacy, education.

Технологическое совершенствование средств связи и глобализация интернета приводят к производству, распределению и потреблению, завязанных на цифровых технологиях. Глобальная сеть сближает людей, у них появляется возможность обмениваться большими массивами данных, их обрабатывать, анализировать, извлекать пользу. Для обеспечения данных процессов нужны соответствующая инфраструктура и качественные изменения в экономике. И этим изменениям способствует цифровизация экономики.

В цифровой экономике происходит автоматизация и стандартизация хозяйственных процессов, что сокращает временные и трудовые затраты, централизованность контроля облегчает управленческие процессы, человеческий фактор на производстве сводится к нулю. Таким образом, благодаря новым технологиям увеличивается эффективность труда, снижаются издержки. Логично, что инженер с компьютером, со специальной программой будет намного эффективнее, чем инженер просто с карандашом и циркулем.

Цифровая экономика предоставляет бизнесу инновационные разработки, которые могут помочь сделать бизнес более эффективным. Цифровизация дает толчок предпринимательству, в том числе и социальному.

Социальное предпринимательство предполагает коммерческую деятельность, направленную на решение социальных задач и/или смягчение социальных проблем. Социальный бизнес может быть направлен на трудоустройство слабозащищенных слоев населения или производство общественно полезных товаров. Например, новые цифровые технологии дают шанс людям с ограниченными возможностями проявить себя.

Таким образом, получается, что цифровая экономика способствует социальному бизнесу, развивает его и дает новые возможности.

Казалось бы, от цифровизации экономики сплошные плюсы, но, с другой стороны, большое количество людей теряет работу, их места занимают роботизированные аппараты. Некогда востребованные специалисты оказываются неподготовленными к новым экономическим требованиям. В свою очередь им на смену приходит поколение тех, кто с детства находится в виртуальном мире, у кого сильно развито машинное, поверхностное, клиповое мышление в ущерб креативности, индивидуальности и новаторству, что традиционно лежит в основе научно-технического прогресса.

В цифровой экономике конкуренция происходит не только между компаниями, а между людьми и роботами и между самими людьми за рабочие места. В ближайшие годы возможен сильный рост безработицы среди сотрудников низкой и средней квалификаций. Это десятки миллионов людей.

Машины вытесняют и продолжают вытеснять профессии нарастающими темпами. У нас на глазах уже уходят в прошлое такие профессии, как кассир, диспетчер, кондуктор. На сегодняшний день высвобождающиеся кадры не могут в полном объеме быть задействованы в новых экономических условиях из-за отсутствия у них нужных навыков и компетенций.

И вот тут на помощь людям, пострадавшим от процесса цифровизации экономики, могут прийти социальные предприниматели. Пользуясь дарами цифровой экономики, они в свою очередь могут взять на себя решение проблем, которые являются цифровыми провалами государства. Социальное предпринимательство, находясь на пересечении бизнеса и благотворительности, решает важные социальные и культурные задачи общества, а также позволяет адаптироваться социально незащищенным категориям граждан [Зотова, 2019].

Например, социальный предприниматель может:

- трудоустроить в свою компанию людей, которые нуждаются в поддержке и социализации, — выпускников интернатов и детских домов, пенсионеров, матерей-одиночек и инвалидов;

- создать центр поддержки социальных инноваций;
- реализовать экологические проекты, цель которых — изменить отношение людей к защите окружающей среды, собственному поведению и ответственному потреблению;
- запустить образовательную программу для не включаемых в численность рабочей силы или непереключаемых трудовых ресурсов: женщин с маленькими детьми, инвалидов, пенсионеров, бывших заключенных, людей, у которых потенциальные рабочие места далеко, — жителей отдаленных территорий;
- организовать дополнительное образование подростков и молодежи — будущих кадров цифровой экономики — в сфере цифровой грамотности и освоения новых компетенций, необходимых для того, чтобы быть востребованным специалистом в современной экономике.

Социальное предпринимательство имеет возможности способствовать тому, чтобы люди, пострадавшие от перехода к цифровой экономике, находили свое место на рынке труда. И важное значение имеют именно образовательные инициативы — образовательные услуги в разных форматах для людей разного возраста, например, образовательные программы по обучению пожилых людей компьютерной и мобильной грамотности, или программы профессионального обучения и трудоустройства для людей старшего возраста.

Сегодня повсеместно практикуются программы по ликвидации финансовой, экономической, юридической, предпринимательской безграмотности. Но в современных условиях в первую очередь надо уделять внимание именно цифровой грамотности как подрастающего поколения, так и уже включенных в производственные отношения людей разных возрастных категорий, при этом для разных возрастных групп следует применять различные технологии повышения цифровой грамотности [Солопенко, 2020].

Система школьного и вузовского образования формирует образ мышления в целом, но помимо этого необходимо встраивать инструментарий цифровой экономики в систему образования, делать все возможное, чтобы будущие специалисты овладевали в полной мере инструментами цифровой экономики. Цифровыми компетенциями называют навыки эффективного пользования технологиями. К ним относятся поиск информации в разнообразных источниках, использование цифровых устройств и функционала социальных сетей, покупки в интернете, совершение финансовых операций с использованием технологий, производство медийного контента, синхронизация устройств, критическое восприятие информации [Ельцова, Емельянова, 2020].

Помимо вышеперечисленного, современному человеку необходимы универсальные компетенции, которые не даются в полной мере в современной системе образования, например:

- активная самостоятельность,
- инициативность,
- настойчивость,
- креативность,
- умение работать в условиях неопределенности, быстрых изменений,
- способность меняться и менять среду,
- умение видеть возможности,
- кооперация,
- самоорганизация.

Необходимо развивать воображение, приобретать гибкие навыки и умение адаптироваться в меняющейся среде, раскрывать свой потенциал, быть готовым постоянно менять карьеру и область деятельности. В современных условиях, чтобы удержаться на работе, нужно обладать уникальными личными качествами.

Меняется рынок труда, меняется и подход к образованию. Сегодня востребовано постоянное образование. Умение непрерывно учиться — ключевой навык современного специалиста. Диплом или сертификат о повышении квалификации — уже не показатель уровня образования или востребованности в профессии. Постоянный процесс образования, особенно самообразования в новой экономике становится основным двигателем карьеры.

Классические институты не всегда готовы соответствовать запросам на непрерывное образование, спровоцированным экономическими сдвигами. Традиционные образовательные программы, которые не меняются десятилетиями, столкнулись с необходимостью цифровой трансформации. Они должны стать более гибкими и уметь быстро подстраиваться под глобальные изменения на рынке труда.

Выводы

Цифровизация экономики дает развитие и поддержку социальному предпринимательству, а оно, в свою очередь, используя цифровые платформы и инструменты, помогает перекрыть негативы становления цифровой экономики, когда старые профессии исчезают ввиду цифровизации, роботизации процессов, а новые профессии люди еще не освоили.

Сегодня образование должно быть быстрее жизни, а на практике, к сожалению, происходит наоборот. Современному человеку просто жизненно необходимо постоянно учиться. В современном постоянно меняющемся мире остается только догадываться, чья профессия исчезнет уже завтра.

Список литературы

1. *Ельцова О. В., Емельянова М. В.* К вопросу о понятии цифровой грамотности // Вестник Чувашского Государственного педагогического университета им. И. Я. Яковлева, 2020. С. 155–161.
2. *Зотова А.* Социальное предпринимательство: как сделать бизнес добрым? // Новости в России и мире — ТАСС, 2019. <https://tass.ru/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo/6989509> (дата обращения 12.03.2021).
3. *Солопенко Е. В.* Финансовая и цифровая грамотность как факторы развития финансового рынка // Сб. науч. трудов Второй Санкт-Петербургской конференции исследователей в сфере экономики, бизнеса и общества: итоги и вызовы 2020 года., 2020. С. 9–10. <http://scem.spb.hse.ru/mirror/pubs/share/454495106.pdf> (дата обращения 15.03.2021).

Игорь Борисович Сергеев

Северо-Западный институт управления РАНХиГС,
Российская Федерация, 199178, Санкт-Петербург, Средний пр. В. О., 57/43

Виолетта Валентиновна Евсеенко

АО Полиметалл УК,
Российская Федерация, 198216, Санкт-Петербург, пр. Народного Ополчения, 2

Возможности цифровизации производства в управлении стоимостью минеральных активов в условиях Арктической зоны

Аннотация. Повышение эффективности производства за счет снижения операционных затрат и повышения производительности однозначно считается одним из основных эффектов цифровизации промышленности. Однако перспективным направлением использования цифровых технологий является их применение в управлении бизнесом и активами. Поскольку использование информационных систем и технологий не дает прямых преимуществ, а лишь создает условия для их получения в результате улучшения рабочих процессов, особого внимания заслуживает анализ факторов изменения качества бизнес-процессов в горной промышленности и геологоразведке, в частности, в связи с развитием потенциала концепции «цифрового рудника», в условиях смещения географии геолого-разведочных и горных проектов в Арктическую зону.

Ключевые слова: цифровой минеральный актив, горнодобывающие компании, управление активами, оптимизация, арктические проекты.

Igor B. Sergeev

North-West Institute of Management,
57/43, Srednij pr. V. O., St Petersburg, 199178, Russian Federation

Violetta V. Evseenko

АО Polimetal UK,
2, pr. Narodnogo Opolcheniya, St Petersburg, 198216, Russian Federation

Benefits of digitalization in value management of mineral assets in the Arctic zone

Abstract. Improving of production efficiency by reducing operating costs and increasing of productivity is clearly considered one of the main effects of industry digitalization. However, a promising direction for digital technologies using is their application in business and asset management. Since the use of information systems and technologies does not provide direct benefits, but only creates conditions for their obtaining as a result of work processes improving, analysis of the factors of changing the quality of business processes in exploration and mining industry deserves special attention. In particular, in connection with the development of “digital mine” concept potential in the context of displacement of exploration and mining projects geography in the Arctic zone.

Keywords: digital mineral asset, mining companies, asset management, optimization, Arctic projects.

Отраслевой особенностью горной промышленности является тот факт, что спрос на минеральные ресурсы постоянно растет. Это связано как с увеличением населения планеты, так и с ростом средних показателей качества жизни. Повышение спроса на сырьевые товары прогнозируется отраслевыми аналитиками и на ближайшие десятилетия, несмотря на то что в последние годы в мире набирают популярность тенденции увели-

чения эффективности потребления энергии и других видов минерального сырья, нацеленные на снижение остроты проблемы исчерпаемости природных ресурсов, а также минимизацию воздействия на окружающую среду [Outlook, 2017].

Однако в последние десятилетия предприятия отечественного минерально-сырьевого сектора сталкиваются с рядом сложностей, вызванных изменениями в системе экономических отношений после перехода российской экономики к рыночной модели хозяйствования:

- зависимость объемов горного производства от динамики мировых цен на полезные ископаемые;
- зависимость частных инвестиций (в том числе и на воспроизводство минерально-сырьевой базы) от показателей деятельности компании и ее позиций в инвестиционных рейтингах;
- зависимость инвестиционной привлекательности горных компаний от качества и стоимости их минеральных активов;
- взаимосвязь инвестиционной привлекательности и выполнения требований экологической безопасности и др.

Существенное влияние на развитие компаний сектора оказывают стремительные процессы глобализации, активное внедрение и использование прогрессивных информационно-коммуникационных технологий, развитых систем корпоративного управления, энергетического и экологического менеджмента [Сергеев, 2017].

Отдельной проблемой становится повсеместное истощение высокорентабельных месторождений большинства видов полезных ископаемых, влекущее за собой бурное развитие производства альтернативных источников энергии, потребность в оптимизации процессов производства, переработки и вторичного использования исчерпаемых ресурсов, удорожание, техническое и технологическое усложнение современных горных проектов, потребность в разработке и применении инструментов стратегического и оперативного планирования на предприятии.

В связи с этим можно заключить, что эффективные проекты разведки и добычи полезных ископаемых всегда будут обеспечены спросом у отраслевых инвесторов, а ключевой задачей менеджмента горной компании является повышение гибкости управления активами компании, в том числе минеральными, с целью контроля роста их качества и стоимости.

Постановка проблемы

Развитие геологоразведки (ГРР) и добычи полезных ископаемых в России в последние 15–20 лет демонстрирует устойчивое изменение географии. В частности, следует отметить следующее.

Статус основной ресурсной базы страны постепенно приобретает Арктическая зона: на территории региона сосредоточено производство около 83 % природного газа, 15 % нефти (а также содержится 30 % неразведанных мировых запасов газа и 13 % нефти), большая часть производства никеля, меди, серебра, локализованы перспективные проекты по разведке и добыче золота и редкоземельных элементов [Росконгресс, 2019].

Вместе с тем перспективные для освоения месторождения в этом регионе характеризуются:

- сложным геологическим строением;
- расположением в экстремальных климатических условиях и уязвимом природном комплексе (вечная мерзлота, высокие температурные перепады в течение года, достигающие до 100 °С);

- значительным отдалением от основных объектов транспортной и энергетической инфраструктуры;
- наличием упорных руд, предполагающих использование науко- и энергоемких технологий переработки;
- расположением на территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов;
- как следствие, высоким уровнем проектных затрат в части капитального строительства и эксплуатации, а также длительности процедур согласования проектных решений с административными структурами и общественностью.

Перечисленные факторы формируют запрос на активизацию научно-практических исследований в области оптимизации производственных процессов, снижения капитальных и эксплуатационных затрат с целью роста эффективности проектов и стоимости активов, развития природосберегающих технологий.

Гибкое планирование и динамическая оценка эффективности выполняемых ГРП и горных работ в совокупности со стоимостной оценкой минеральных активов добывающих компаний должны базироваться на оптимизации информационных потоков предприятия в части полноты, ритмичности и периодичности анализа геологической информации, а финансирование работ должно основываться на применении инструментов предельного анализа и интервальных вычислений.

Одним из инструментов повышения гибкости управленческих решений в контексте ограниченных финансовых, временных, энергетических и социальных ресурсов, а также сложных географических, инфраструктурных и экологических условий является применение современных цифровых технологий, в частности концепции «цифрового рудника».

Концепция цифровых двойников уже привела к революционным изменениям в некоторых секторах экономики. Отраслевой анализ ее применения (в здравоохранении, строительстве, машиностроении, горнодобывающей промышленности, продажах) представлен в последних научных публикациях [Rasheed et al., 2019; Humphreys, 2019; Siemens, 2018]. В настоящее время технология цифрового двойника используется в основном для целей имитационного моделирования, однако в научном сообществе и отрасли актуальной задачей признается применение цифрового двойника для управления объектами в реальном времени [Durgão et al., 2018].

Анализ применения технологии цифровых двойников в деятельности горных компаний

Меры «лоскутной цифровизации», популярные в горнодобывающей отрасли в последние 10–15 лет, долгое время препятствовали переходу компаний от стратегии разработки «надежных проектов с невысокой рентабельностью» к качественно новым активам, требующим инвестиций в прорывные технологии цифровизации [PwC, 2019].

Исследование прогнозов, выпускаемых крупнейшими отраслевыми аналитическими агентствами, показывает, что лейтмотивом отраслевых изменений в новом десятилетии должны стать целостность, динамичность и комплексность принимаемых решений [Basl, 2017]. Речь идет о создании «цифровых рудников» (цифровых двойников месторождения), но не на базе уже функционирующих месторождений, а на базе новых минеральных активов, где процесс цифровизации производства может быть запущен еще на стадии производства геологоразведочных работ.

Анализ применения оптимизационных методов и механизмов горными компаниями показывает, что в части горных работ и переработки за последние годы наблюдается устойчивый технологический прогресс, связанный с развитием цифровых технологий. Существуют цифровые решения, которые улучшают эксплуатационные характеристики

оборудования и снижают риски (автономное бурение, беспилотные грузовые автомобили и поезда, различные датчики). Большие данные, получаемые на рудниках и в шахтах, а также данные об окружающей среде и оборудовании могут дать информацию для стратегического планирования.

Внедрение устройств виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) все чаще используется для обучения и повышения квалификации персонала с целью безопасного выполнения задач с повышенным риском. Эмпирическое обучение, геймификация и система «точно в срок» с использованием цифровых технологий являются эффективными средствами для развития компетенций.

Дроны используются для управления запасами, обследования участков, управления движением и технического обслуживания. Кроме того, появилась возможность повысить эффективность в области отслеживания отгрузок, оптимизации маршрутов и диспетчеризации автопарка, начиная с этапа добычи и заканчивая получением готовой продукции потребителем.

Сложным с точки зрения цифровизации процессом в цепочке освоения месторождения является именно *геологоразведочный этап*.

Трудности в организации и управлении ГРП связаны с разбросанностью и подвижностью производственных объектов. Постоянная зависимость выполнения работ от погодноклиматических условий вызывает необходимость их организации по сезонам, с учетом рельефа местности, проходимости дорог, возможности использования того или иного оборудования и транспорта, что снижает гибкость менеджмента.

Фактор подвижности работ и рабочих мест еще более обостряется из-за значительной разобщенности и удаленности субъектов управления, что затрудняет оперативный информационный обмен.

В геологоразведочном производстве иногда возникают противоречия между скоростью производственных операций, обработкой и интерпретацией геологической информации. Эти противоречия также снижают управляемость. Например, отставание опробования и лабораторных работ от бурения скважин и проходки горных выработок, в сущности, прерывает производственный процесс, так как исключается возможность своевременного принятия решений.

Бурение разведочных скважин, как правило, характеризуется применением механизмов оптимизации затрат времени на производство однотипных технологических процедур (например, бурение определенных интервалов скважин производится за один рейс в пределах бурового участка). Это в значительной степени препятствует возможности пересмотра геологического задания в зависимости от результатов опробования.

Фактором, существенно ограничивающим гибкость ГРП, является использование крупногабаритных буровых установок, характеризующихся высокой длительностью подготовительных процедур (подготовки участка к работе установки, монтажа и демонтажа основного и вспомогательного оборудования), перемещения в пределах бурового участка и т. д.

Основной объем работ по обработке и изучению проб ведется централизованно, в дробильных и других подготовительных цехах лабораторий геологических и горных предприятий, что в условиях отдаленности их от месторождения ограничивает возможность более частой доставки проб для анализа (с целью принятия промежуточных решений).

Процессы транспортировки необходимых материалов (обсадных труб, растворов, ГСМ, запасных частей и т. д.) для обеспечения деятельности буровых работ, а также других видов геологической деятельности занимают значительное место в организации полного цикла ГРП [Гольдман и др., 2002].

Преимущества цифровых технологий для геологоразведочного и горного производства

На фоне замедления роста мировой экономики возможности увеличения капитализации следует изыскивать внутри организации, не полагаясь на конъюнктуру рынка. На рис. 1 представлен спектр возможностей и задач, которые стоят перед инновационными горными компаниями на разных этапах создания цифрового рудника.

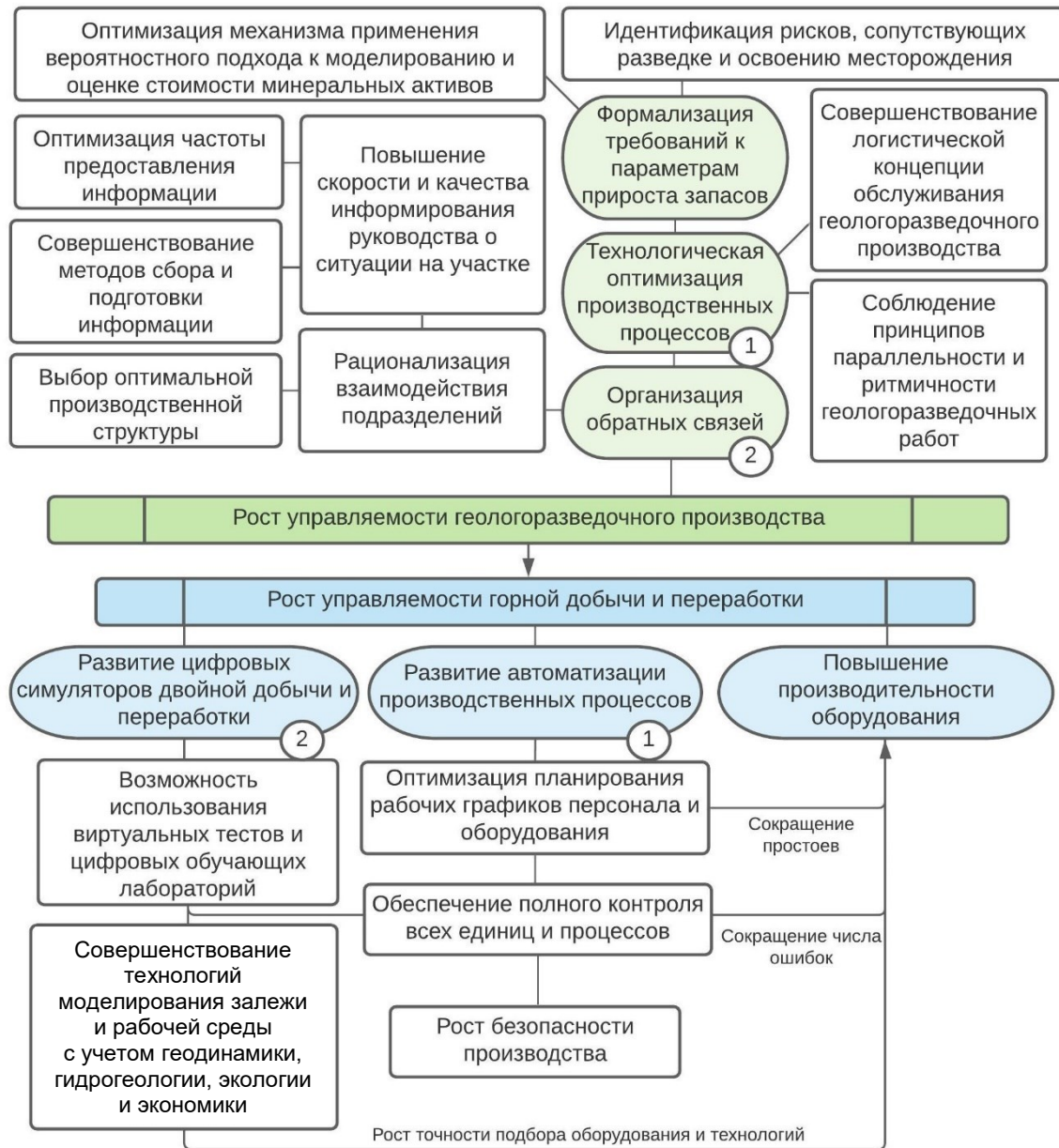


Рис. 1. Возможности цифровизации с точки зрения роста управляемости геологоразведочного и горного производства

Меры по привлечению прорывных технологий «Промышленности 4.0» в сектор геологоразведочных дают возможность воздействия практически на все факторы повышения их эффективности, в том числе и на эффективность горных работ. Так, технологии автоматизации роботизированных процессов, которые уже сегодня активно применяются в отрасли и характеризуются начальным уровнем зрелости систем искусственного интеллекта (ИИ), позволяют воздействовать на фактор технологической оптимизации производственных процессов. Дополненные системы искусственного интеллекта (2-й уровень зрелости) могут быть успешно применены при решении задач оптимизации потоков информации. Кроме того, системы ИИ 2-го уровня зрелости позволяют использовать базовые инструменты когнитивной аналитики для идентификации рисков и простейшего моделирования. Компании-лидеры в области цифровизации горной промышленности на сегодняшний день все еще стремятся к достижению именно этих целей [Deloitte, 2019].

В то же время 3-й уровень зрелости систем ИИ, предполагающий полную автономность системы и глубокое машинное обучение, на сегодняшний день в горной отрасли не достигнут, однако в будущем он может обеспечить существенную экономию времени и затрат при построении геологических и финансовых моделей месторождений. Технологии такого уровня могут позволить принимать оперативные инвестиционные решения, обеспечивая необходимую частоту соотношения доходности и рискованности инвестиций, основанную на максимально гибкой системе планирования геологоразведочных и горных работ.

Заключение

Как показал проведенный анализ, основным препятствием для осуществления эффективных ГРП является несовершенная организация геологоразведочного процесса, характеризующаяся затруднениями в циркуляции информационных потоков между производственным и управляющим звеном. Парадокс заключается в том, что пакеты цифровых решений, способных существенно оптимизировать обмен информацией на предприятии, в наше время доступны крупным горнодобывающим холдингам, ведущим и добычу, и разведку самостоятельно, прежде всего ввиду их высокой стоимости и выполнения под конкретный объект.

Однако организационная модель юниорной геологоразведочной компании, характеризующаяся компактной корпоративной структурой, практически полным отсутствием недвижимого имущества, активным участием топ-менеджмента в ежедневной деятельности компании, позволяет осуществлять динамичный контроль результатов ГРП с большей эффективностью. Объектом заинтересованности юниорной компании является максимально частая переоценка активов, что качественно отличает ее от крупной добывающей структуры.

В связи с этим вопросы организации сотрудничества крупного горного бизнеса с юниорными геологоразведочными организациями в контексте цифровизации, безусловно, заслуживают внимания и дальнейших дискуссий.

Список литературы

1. Гольдман Е. Л., Назарова З. М., Левина Э. В., Шмидт В. Р. Финансы геологических предприятий: Учеб. пособие. М.: Издат. дом «Руда и металлы», 2002.
2. Росконгресс. Итоги V Международного Арктического форума «Арктика — территория диалога». 2019. URL: <https://roscongress.org/upload/medialibrary/>

3. *Сергеев И. Б. и др.* Управление стоимостью инвестиционных проектов в разведке и добыче полезных ископаемых / Под ред. проф. И. Б. Сергеева. Уфа: Нефтегазовое дело, 2017.
4. *Basl J.* Penetration of Industry 4.0 Principles into ERP Vendors' Products and Services — A Central European Study / A. M. Tjoa et al. (Eds.): CONFENIS 2017, LNBIP 310, pp. 81–90, 2018. https://doi.org/10.1007/978-3-319-94845-4_8
5. Deloitte. Tracking the trends 2019: The top 10 issues transforming the future of mining. URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/energy-resources/us-tracking-the-trends-2019.pdf)
6. Documents/energy-resources/us-tracking-the-trends-2019.pdf
7. *Durão L. F. C. S., Haag S., Anderl R., Schützer K., Zancul E.* Digital Twin Requirements in the Context of Industry 4.0 // Chiabert P., Bouras A., Noël F., Ríos J. (eds) Product Lifecycle Management to Support Industry 4.0. PLM 2018. IFIP Advances in Information and Communication Technology. 2018. Vol. 540. Springer, Cham
8. f14/itogi-v-mezhdunarodnogo-arkticheskogo-foruma_rus.pdf
9. *Humphreys D.* Mining productivity and the fourth industrial revolution. Mineral Economics. 2019. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s13563-019-00172-9>
10. Outlook 2017. Global economic trends and their impact on gold: World Gold Council, January 2017. URL: <https://www.gold.org/research/gold-market-2017>
11. PwC. Mine 2019: Resourcing the future. 2019. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/energy-utilities-resources/publications/mine.html>
12. *Rasheed A., San O., Kvamsdal T.* Digital Twin: Values, Challenges and Enablers. 2019. URL: <https://arxiv.org/pdf/1910.01719.pdf>
13. Siemens. Digital twin — Driving business value throughout the building life cycle. 2018. URL: <https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/public.1562849>
14. 283.610b5974-241d-4321-8ae6-55c6167446bf.bim-digitwin-ru.pdf

Светлана Александровна Скачкова

РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева,
Российская Федерация, 127550, Москва, Тимирязевская ул., 49

Виктор Октябрьевич Шишкин

КубГАУ имени И. Т. Трубилина,
Российская Федерация, 350044, Краснодар, ул. Калинина, 13

Анализ динамики и перспективы развития мелиоративных систем в интересах устойчивого развития сельского хозяйства

Аннотация. В статье подчеркивается актуальность углубления знаний в области экологических последствий человеческой деятельности и перспектив перехода к устойчивому развитию экономики, в том числе сельскохозяйственной отрасли. Приведены данные по мелиорации сельскохозяйственных земель как процесса, обеспечивающего устойчивое развитие сельского хозяйства. Проанализированы проблемы развития мелиоративных систем в историческом аспекте. Приведена динамика изменения показателей использования мелиорированных земель. Показаны причины изменения показателей. Определены перспективы развития мелиоративных систем на основе анализа государственных программ и представлены потребности страны в мелиорации. В результате анализа направлений Государственной программы обоснована важная роль подготовки кадрового потенциала мелиоративного комплекса, готового к инновационным решениям 4-й промышленной революции. Обоснована необходимость учета трудоустройства специалистов в соответствии с полученной специальностью.

Ключевые слова: устойчивое развитие сельского хозяйства, мелиоративные системы, кадровый потенциал.

Svetlana A. Skachkova

RSAU-MTAA named after K. A. Timiryazev,
49, Timiryazevskaya str., Moscow, 127550, Russian Federation

Victor O. Shishkin

KubSAU named after I. T. Trubilin,
13, Kalinina str., Krasnodar, 350044, Russian Federation

Analysis of the dynamics and prospects for the development of land reclamation systems in the interests of sustainable agricultural development

Abstract. The article emphasizes the relevance of deepening knowledge in the field of environmental consequences of human activity and prospects for the transition to sustainable economic development, including the agricultural sector. The data on the reclamation of agricultural land, as a process that ensures the sustainable development of agriculture, are presented. The problems of the development of land reclamation systems in the historical aspect are analyzed. The dynamics of changes in the indicators of the use of reclaimed land is given. The reasons for changing the indicators are shown. The prospects for the development of land reclamation systems are determined based on the analysis of state programs. The needs of the country in the reclamation of agricultural land are presented. As a result of the analysis of the directions of the State Program, the important role of training the personnel potential of the reclamation complex, ready for innovative solutions of the 4th industrial revolution, is justified. The necessity of taking into account the employment of specialists in accordance with the received specialty is justified.

Keywords: Sustainable development of agriculture, land reclamation sector, human resources potential.

Выход на траекторию устойчивого развития как в каждом отдельном государстве, так и в целом в мире сопряжен с определением ключевых факторов, тормозящих движение, и поиском путей преодоления выявленных препятствий. Опираясь на результаты значительного количества исследований, публикуемых в трудах зарубежных и отечественных авторов, в частности [Нестеренко и др., 2015], подчеркивающих необходимость углубления знаний в области экологических последствий человеческой деятельности и перспектив перехода к устойчивому развитию общества, в том числе сельскохозяйственной отрасли, с использованием высоких экологических и социальных стандартов, следует выделить основополагающую роль образования в формировании и реализации стратегии устойчивого развития общества.

Базовым сектором, создающим основы жизни человека, является аграрный, устойчивое развитие которого определено в программных документах, в частности в Постановлении Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 «О федеральной целевой программе “Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года”». Современный этап развития сельского хозяйства связан с весомым комплексом задач, среди которых выделяются, в первую очередь, критический уровень противоречий между природным потенциалом и возрастающими потребностями людей [Dumnov et al., 2019]. В этом контексте особое значение приобретают вопросы сохранения почвенного плодородия, развития мелиорации и экологизации сельскохозяйственного производства в соответствии с требованиями зеленой экономики, инклюзивного роста и минимизации эффекта декаплинга.

Особую роль в повышении устойчивости сельскохозяйственного производства к воздействию неблагоприятных климатических условий, в системе обеспечения продовольственной безопасности, в освоении дополнительных земельных ресурсов с целью прироста пашни, в создании отечественной производственной базы и инвестиционно привлекательных территорий играет мелиорация земель. Решение данных вопросов в условиях климатических вызовов, мер по противодействию распространения новой коронавирусной инфекции, а также политических угроз, связанных с санкциями, актуализирует обеспечение и укрепление связей науки и практики в целях научного обоснования дальнейшего устойчивого развития сельскохозяйственного производства и развития функционально-отраслевой структуры продовольственного комплекса.

Анализ проблем развития мелиоративных систем

Современная история развития мелиорации в России начиная с 1960-х годов в значительной степени формировалась под влиянием политических императивов. Определив мелиорацию земель основой укрепления материально-технической базы сельского хозяйства и фактором устойчивости производства его продукции, в годы активного развития мелиоративных систем (1966–1988 гг.) было вложено около 120 млрд руб. [Носовский, 2006, с. 3]. Важнейшей общегосударственной задачей становилось повышение экономической эффективности мелиорации за счет увеличения площадей мелиорированных земель, роста урожайности сельскохозяйственных культур и т. д. Однако организационные ошибки, слабое научно-методическое сопровождение, экологические просчеты и последующий системный социально-экономический кризис привели к снижению интереса и дискредитации процессов, связанных с мелиорацией. Созданная система мелиоративного обустройства территорий с формированием соответствующих институтов: подготовка кадрового потенциала, организация и развитие сети научных учреждений с целью опережающего производства проектирования, строительства и дальнейшей эксплуатации, а также опытно-мелиоративной базы в 1990-е годы была утрачена.

История мелиорации земель в России насчитывает 250–300 лет и развивалась преимущественно в соответствии с возникающими неблагоприятными условиями, так называемого «недорода» [Мелиоративная..., 2003]. Своего апогея отечественная мелиорация достигла в 1966–1991 гг., когда была принята Программа широкомасштабной мелиорации земель. В результате площади орошения в СССР увеличились в 4 раза и составили 6156 тыс. га (2,8 % от площади всех сельскохозяйственных угодий), площади осушенных земель выросли в 5 раз (17,3 млн га) [Развитие..., 2016], построены каналы и крупные водохранилища, увеличилось производство сельскохозяйственной продукции на мелиорированных землях, улучшены условия жизни и труда на селе. Однако наряду с крупными достижениями в области создания мелиоративных систем были допущены серьезные просчеты и ошибки, анализируемые в настоящее время.

Положение в сельскохозяйственном производстве и мелиоративном подкомплексе значительно ухудшилось начиная с 1991 г. В «Истории мелиорации в России» [История..., 2002, с. 177] отмечается, что беспрецедентный процесс разрушения мелиоративного потенциала привел к сокращению объемов работ в 1993 г. по сравнению со среднегодовыми показателями 1986–1990 гг. по орошению в 12,5 раз, по осушению — в 5,2 и по реконструкции гидромелиоративных машин — в 6 раз. Динамика изменения показателей использования мелиорированных земель приведена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика изменения показателей использования мелиорированных земель

Наименование показателя	База сравнения, год	Год и значение показателя	Причина
Урожайность на мелиорированных землях	1991–1993 гг.	1994 г. — Снижение — на 22 % при орошении; на 28 % при осушении	Нерациональное и неэффективное использование мелиорированных земель
Ввод новых орошаемых земель	1986–1990 гг.	1994 г. — Снижение в 27,86 раз	Разрушение потенциала мелиоративной системы, отсутствие подготовленных кадров
Ввод новых осушаемых земель	1986–1990 гг.	1994 г. — Снижение в 9,9 раз	
Объем известкования почв	1986–1990 гг.	1994 г. — Снижение в 3,5 раза	
Объем внесения органических удобрений	1986–1990 гг.	1994 г. — Снижение в 2,3 раза	
Состояние дождевальной техники	1986–1990 гг.	2009 г. — Моральный и физический износ — около 80 %	
Регулярность орошения	1986–1990 гг.	2009 г. — 50 % площадей на действующих оросительных системах не поливается	Критический уровень изношенности дождевальных сетей и парка машин
Замена устаревшей дождевальной техники	1986–1990 гг.	2009 г. — Не более 3 % от потребности	Отсутствие техники отечественного производства. Разрушение мелиоративного потенциала системы и организаций
Состояние основных фондов оросительных систем (инженерно-технологической инфраструктуры: сооружения, трубопроводы, каналы, насосные станции и пр.)		Износ — 70 %, около 50 % действующих систем нуждается в незамедлительной полной реконструкции, модернизации, восстановлении ресурсного потенциала и т. д.	Разрушение мелиоративного потенциала системы и организаций. Отсутствие подготовленных кадров

Составлено с использованием [Развитие..., 2016].

Результаты анализа неудовлетворительного состояния мелиоративной системы в настоящее время выявили следующие причины. Последствия социально-экономической трансформации 1990-х годов привели к тотальному акционированию частей гидромелиоративного комплекса без сохранения функциональной целостности, бесхозяйственность в кризисный период и бесконтрольность за состоянием основных средств и фондов способствовала их расхищению. Дальнейшее ухудшение ситуации усугубилось несовершенством структуры управления мелиоративной деятельностью в целом по стране, в регионах и на местах, сокращением сети научно-исследовательских и проектных организаций, а также специализированной производственной и строительной базы, уменьшением объемов работ, отсутствием экономического механизма необходимого финансового обеспечения мелиоративного комплекса и нарушением финансирования по срокам и суммам ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы», ликвидацией адаптированной системы подготовки кадров и разрывом связей между количеством и качеством подготовки профессиональных кадров и реальной востребованностью, а также трудоустройством подготовленных специалистов. Существует целый ряд дополнительных проблем, связанных с низким уровнем систем водного учета, отсутствием организации ухода и ремонтно-восстановительных работ на федеральной составляющей гидромелиоративных систем и реальным их отсутствием на внутрихозяйственной сети и т. д.

В настоящее время, по данным государственной статистики¹, в структуре земельного фонда РФ, составляющего 1712,5 млн га, земли сельскохозяйственного назначения занимают 13 %, лесные земли — 50,8 %, земли, занятые поверхностными водами, включая болота, — 13,2 % и другие земли — 23 %. Только 2 % земель Российской Федерации находятся в оптимальных условиях увлажнения, тогда как в США этот показатель составляет 60 % [Развитие..., с. 188]. При этом результаты анализа свидетельствуют о том, что состояние сельскохозяйственных земель неудовлетворительное и продолжает ухудшаться из-за опустынивания, наступления песков, подтопления, затопления, оврагообразования, загрязнения нефтепродуктами, тяжелыми металлами, радионуклидами, зарастания пастбищ, сенокосов кустарником, снижения площадей за счет отчуждения для не сельскохозяйственного использования и т. д. Кроме того, складывается дефицит молодого поколения грамотных специалистов, что требует комплексного подхода к формированию кадрового потенциала в агро-мелиоративном секторе.

Перспективы развития мелиоративных систем. В целях преодоления главных проблем сложившейся ситуации, включая крайний износ основных фондов, отсутствие выпуска отечественной техники, кадровый голод, к основным задачам, требующим неотложного решения, как показывает анализ, относятся разработка комплексной программы и создание соответствующего институционального механизма в рамках современных социально-экономических требований. В настоящее время существующая законодательная база под действием динамично развивающихся технико-экономических, социальных и экологических требований и возможностей проходит фазу обновления.

Учитывая, что в настоящее время (по данным 2019 г.) в России имеется 44 млн га неиспользуемых сельскохозяйственных угодий, в том числе 20 млн га — пашня, подготовлена Государственная программа эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации со сроками реализации на 2021–2030 гг. и с общим объемом финансового обеспечения порядка 1 018 млрд руб. Параметры составляющих финансового обеспечения планируются по годам реализации Программы и расписаны в следующих общих объемах: бюджетные ассигнования федерального бюджета — 74,96 %; бюджетные ассигнования

¹ Земельная площадь // Россия в цифрах. 2020 https://gks.ru/bgd/regl/b20_11/IssWWW.exe/Stg/d01/02-01.doc (дата обращения 01.03.2021).

консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации — 7,51 %; средства внебюджетных источников — 17,53 %. Согласно Программе в течение 10 лет запланировано вернуть в сельскохозяйственный оборот около 13 млн га неиспользуемых земель, из них за счет государственного финансирования — 5 млн га. Государственная программа включает три основные цели с указанием базовых значений показателей по годам реализации (табл. 2).

Таблица 2.

Цели Государственной программы и их значения по годам реализации

Наименование цели	Плановое исполнение по годам реализации		
	2021	2022	2023
Цель 1 — осуществление сбора и систематизация данных о землях и земельных участках в отношении 100 % земель сельскохоз. назначения по отношению к уровню 2019 г.: в 2019 г. (базовый год) — 0 %	33,3	66,6	100,0
Цель 2 — вовлечение к концу 2030 г. в оборот земель сельскохоз. назначения площадью не менее 12 000 тыс. га	300	1600	2900
Цель 3 — сохранение и повышение плодородия земель сельскохоз. назначения с доведением до ежегодных значений показателя в 70 тыс. га с 2026 г. по 2030 год, тыс. га	56	59	62

Составлено по: Паспорт Государственной программы эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации [<https://regulation.gov.ru/Files/GetFile?fileid=93e5d986-9e4e-4e0c-a2b7-2eab5beedb7b>].

Выполненный анализ направлений (подпрограммы) Государственной программы выявил наличие акцентов на глобальных вопросах реализации Программы, которые включают: а) создание условий для эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения»; в) повышение водообеспеченности мелиорированных земель, инновационное развитие мелиоративного комплекса и его эффективное организационное и экономическое управление; г) защиту и сохранение почвенных ресурсов; д) обеспечение условий эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации; е) обеспечение реализации Государственной программы эффективного вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения и развития мелиоративного комплекса Российской Федерации.

Анализ сложившейся ситуации в мелиоративном секторе требует разработки системы, формирующей базовые основы устойчивого развития сельскохозяйственного производства с учетом современных реалий и соблюдения требований «зеленой» экономики, снижения эффекта декаплинга, использования современной теории инклюзивного роста [Пахомова и др., 2016]. Важнейшей точкой роста данного процесса является подготовка кадрового потенциала, готового к инновационным решениям 4-й промышленной революции (цифровизация, роботизация, зеленое производство и пр.) и мотивированного на работу в реальном секторе экономики, ориентированном на агро-мелиоративные системы. Настоящий период подготовки специалистов для мелиоративного сектора характеризуется практически потерей необходимых направлений обучения в области мелиорации. Информация о количестве выпускников и данные мониторинга их трудоустройства на работу по специальности отсутствует, поэтому восстановление кадрового потенциала в интересах устойчивого развития агро-мелиоративного сектора становится ключевой задачей в условиях современного этапа формирования и внедрения инноваций 4-й промышленной революции.

Выводы

Движение по пути устойчивого развития России представляет собой системное явление, включающее согласование интересов всех отраслей, в том числе агропромышленного комплекса, в области использования ресурсов, соблюдения экологических требований и возможностей инклюзивного роста в новых условиях ограничений климатического характера, финансовых и материально-технических ограничений.

Рост продуктивности сельскохозяйственных земель и обеспечение устойчивости сельскохозяйственного производства осуществляются за счет мелиоративных мероприятий. Однако история разработки программ мелиорации и их реализации в России свидетельствует как о значительных достижениях, так и о просчетах и системных ошибках. Системность и согласованность реализуемым программам должно придать институциональное сопровождение направлений устойчивого развития сельскохозяйственной деятельности в комплексе с мелиорацией. Это требует, с одной стороны, дополнительной теоретической проработки и исследований, с другой — нуждается в создании благоприятных условий для реализации на практике, включая разработку экономического механизма и системы финансирования, а также использование возможностей государственно-частного партнерства.

Учитывая требования 4-й промышленной революции, базирующейся на роботизации, цифровизации, Hi-Tech инновациях, учете ограничений и возможностей «зеленой» экономики и др., современные подходы к реализации разработанных направлений программ должны включать главную точку роста — подготовку кадров, способных реализовывать положения данных программ на практике и мотивированных на работу в агро-мелиоративном комплексе. Кроме того, необходимо сформировать потенциал функционирования мелиоративных систем на новых базовых уровнях подготовки кадров с учетом требований современности.

Список литературы

1. *Dumnov A. D., Khoruzhij L. I., Kharitonova A. E., Ukolova A. V., Skachkova S. A.* Eco-Economic Systems of Russian Agriculture: Statistical Analysis // *Journal of Reviews on Global Economics*. 2019. Vol. 8. P. 362–372. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2019.08.31>.
2. История мелиорации в России: мелиоративная энциклопедия / Б. С. Маслов и др. В 3 т. М., 2002.
3. Мелиоративная энциклопедия. Т. 3. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003.
4. *Нестеренко Н. Ю., Шульце Э., Крылова Ю. В., Пахомова Н. В., Рихтер К. К.* Традиционное и органическое сельское хозяйство: анализ сравнительной эффективности с позиции концепции устойчивого развития // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2015. № 4. С. 4–39.
5. *Носовский В. С.* Экономика мелиорации: теория, практика и стратегии. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2006.
6. *Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Мальшиков Г. Б.* Инклюзивный устойчивый рост и стратегия новой индустриализации: институциональные рамки для согласования // *Экономика и управление*. 2016. № 1(123). С. 29–37.
7. Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения в России: Информ. изд. М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2016.

*Софья Валентиновна Соловьева,
Ирина Юрьевна Ховавко*

Московский государственный университет,
Российская Федерация, 119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, 3-й учебный корпус

На пути к устойчивому развитию: конфликтотенный потенциал Байкальской природной территории

Аннотация. Природные ресурсы Байкала находятся в сфере конфликта следующих интересов: а) международного сообщества (как объекта охраны Всемирного природного наследия); б) местных жителей (которые справедливо считают, что местное население должно иметь особые права на природные ресурсы данной территории); в) туристического бизнеса (его воздействие на природу стало в последние годы главным фактором экологической деградации прибрежной части Байкала). В докладе проанализированы результаты натурных исследований, проведенных в ряде районов Бурятии (взяты интервью у руководителей туризма, глав поселений, эооактивистов, местных жителей и туристов). Данная работа позволила выявить и сопоставить мнения различных категорий заинтересованных лиц относительно причин конфликта интересов на Байкальской природной территории (БПТ) и методов их урегулирования. Показано, что политика ограничения хозяйственной деятельности на БПТ и ставка на массовый туризм ведут к деградации природы Байкала и не решают проблем финансового самообеспечения территории.

Ключевые слова: Байкальская природная территория, устойчивое развитие территории, устойчивый туризм, экологические конфликты, экологический туризм.

Sofya V. Solovyeva, Irina Yu. Khovavko

Moscow State University, Leninskie gory, 1, bldg. 46, ed. bldg. 3,
Moscow, GSP-1, 119991, Russian Federation

Towards Sustainable Development: Conflict Potential of the Baikal Natural Territory

Abstract. The natural resources of Lake Baikal are in the sphere of the conflict of the following interests: a) the international community (as a World Natural Heritage site); b) local residents (who rightly believe that the local population should have special rights to the natural resources of this territory); c) tourism business (its impact on nature has become in recent years the main factor in the environmental degradation of the coastal part of Lake Baikal). The authors analyze the results of field studies carried out in a number of regions of Buryatia (interviews were taken with tourism leaders, heads of settlements, eco-activists, local residents and tourists). The opinions of various categories of stakeholders regarding the causes of the conflict of interest in the Baikal natural territory and settlement methods are identified and compared. The article demonstrates that the policies of restricting economic activity on the BNT and encouraging mass tourism lead to the degradation of the Baikal nature and do not contribute to the financial self-sufficiency of the territory.

Keywords: Baikal natural territory, sustainable development of the territory, sustainable tourism, ecological conflicts, ecological tourism.

Конвенция ЮНЕСКО «Об охране всемирного культурного и природного наследия» в 1999 г. включила озеро Байкал в Список всемирного наследия ЮНЕСКО, что наложило на РФ определенные обязательства по сохранению озера. Для реализации требований международного статуса озера в России был принят ряд законодательных актов, существенным образом изменивших социально-экономические условия жизни местного населения. Директивно введенные многочисленные виды зонирования ограничили возможности ведения хозяйственной деятельности на территории и заложили конфликтное противостояние местных жителей и властей. Территория вокруг Байкала включена одновременно в разные виды зонирования, предполагающие различные ограничения при-

родопользования. Свыше 40 видов деятельности оказалось запрещено режимом Центральной экологической зоны, 8 видов деятельности — режимом водоохранной зоны, 5 видов деятельности запрещено нормами Лесного кодекса для лесов, расположенных в водоохраных зонах [Яковлева, 2015]. Власти сделали ставку на туризм как основу экономического развития данной территории, что, по их мнению, позволило бы компенсировать выпавшие доходы от хозяйственной деятельности. Массовый туризм обострил процессы деградации хрупких экосистем Байкала, но не привел к повышению уровня жизни местного населения. При сложившейся организации туризма на Байкале современные турпотоки оказались достаточно велики, чтобы «убить» природу, и малы, чтобы стать основным источником доходов населения

Таким образом, природные ресурсы Байкала попали в сферу конфликта интересов а) международного сообщества (охрана объекта Всемирного природного наследия), б) местных жителей, вполне справедливо считающих, что местное население должно иметь особые права на природные ресурсы данной территории, и в) туристического бизнеса, воздействие которого на природу стало за последние годы главным фактором экологической деградации прибрежной части Байкала.

Основу изложенных в данной статье результатов составили натурные исследования, проведенные летом 2018 г. в г. Улан-Удэ, в Прибайкальском, Баргузинском, Тарбагатайском районах Бурятии, а также на острове Ольхон.

Вопрос контроля над ресурсами — ключевое положение в анализе положений Концепции устойчивого развития. Цели любой деятельности формируются теми, кто распоряжается ключевыми ресурсами, в соответствии с их системой ценностей. Расхождение в понимании целей природоохранной деятельности, декларируемых глобальными институтами, и реальными интересами стран и регионов в этой сфере закладывает конфликты на территориях. Иркутский ученый Л. М. Корытный проанализировал несовпадение байкальских приоритетов всех уровней [Корытный, 2017]. Он выделил восемь групп интересов: водоресурсный, рыборесурсный, энергетический, рекреационный, научно-исследовательский, гуманитарный (этнический, сакральный) и экономический. Для глобального и федерального уровней Байкал — стратегический резерв пресной воды, участок Всемирного наследия и мировая лаборатория. На региональном уровне в Иркутской области преобладают энергетические и экономические интересы, в Бурятии — рекреационные и гуманитарные. Бурятия несет экономические потери из-за природоохранных ограничений. Для локального населения рыба является приоритетом, поскольку представляет собой главный источник существования.

По мнению авторов, именно местное население должно участвовать в принятии решений о развитии собственной территории, поскольку в наибольшей степени способно обеспечить долгосрочное устойчивое использование ресурсов территории. Реализация глобальных природоохранных целей не делает регионы «счастливее». В процессе развития территорий приоритет должен быть отдан локальным целям. Никакого устойчивого развития не может быть, если люди не хотят/не могут жить на своей земле. С сожалением можно констатировать, что управленческие решения федерального центра принимаются без понимания особенностей местной жизни и без учета мнения местного населения. Как результат — эти решения противоречивы, недостаточно системны, непоследовательны, нелогичны и непатриотичны.

Летом 2018 г. в рамках натурального исследования авторами было взято 60 интервью относительно проблем БПТ, о факторах деградации и необходимых мерах для развития БПТ. В том числе у руководителей туризма было взято 2 интервью, у руководителей Забайкальского национального парка 1, у представителей турбизнеса — 2, у глав поселений — 3, у представителей общественных экологических организаций — 2, у местных

жителей — 5 и у туристов — 45. В исследовании была использована техника неформализованного интервью.

Целями интервьюирования были оценка влияния туризма на жизнедеятельность населения Бурятии, а также выявление интересов государства, местного населения и инвесторов в данной сфере. Предварительный вопросник для интервью с руководителями регионов содержал пять блоков вопросов: основные характеристики района, социальное развитие, экологическое состояние района, хозяйственная деятельность, туризм. Предварительный вопросник для руководителей туризма состоял из четырех блоков вопросов: характеристика турбизнеса на Байкале, отношение населения к турбизнесу, влияние туристов на экологию БПТ, качество туристических услуг. В ходе интервью были обсуждены как заранее сформулированные вопросы, так и вновь возникшие в ходе беседы темы. Главной целью опроса туристов были сведения, необходимые для определения ценности территории методом транспортно-путевых затрат.

Полученные результаты натуральных исследований позволили выявить и сопоставить мнения различных категорий заинтересованных лиц относительно причин конфликта интересов на БПТ и методов их урегулирования. Особое внимание в плане оригинальности и новизны уделено наиболее сложному и наименее разработанному направлению оценки стоимости неиспользования с привлечением известных специалистам методов «готовности платить». Целью опроса стала и выработка стратегий устойчивого эколого-сбалансированного развития на исследуемой территории.

В общем виде опрос показал следующее.

1. Главными проблемами БПТ все группы считают сокращение лесов и замусоривание. Руководители турбизнеса видят массовый (неорганизованный) туризм в качестве важнейшей причины деградации природы на БПТ. Некоторые темы, которые активно обсуждаются в научной литературе (например, проблемы колебания уровня водной поверхности озера Байкал, в частности наблюдаемое в настоящее время обмеление Байкала), ни одна из опрашиваемых групп не отметила как важные.
2. Основная вина за деградацию озера, по мнению большинства групп, лежит на региональных чиновниках и федеральных властях, проводящих неадекватную экологическую и экономическую политику.
3. Местное население не видит пользы в иностранных туристах, поскольку не получает от них никаких выгод, а причинами деградации территории считает несоблюдение туристами правил поведения на ООПТ.
4. Местное население выступают против иностранного бизнеса (в своей массе это лесопилки и гостиницы, часто зарегистрированные на подставных лиц).
5. Все интервьюируемые группы единодушны в вопросе о необходимости увеличения финансирования природоохранных мероприятий. С этим солидаризируется местная власть, не имеющая в настоящее время инфраструктуры для обслуживания массовых турпотоков и не располагающая финансовыми средствами на ее развитие.

Наиболее важны, на наш взгляд, следующие положения, высказанные в ходе интервьюирования. Турбизнес традиционно ищет новые направления для привлечения организованных туристов («шаманские» туры, Большая байкальская тропа, развитие водного туризма, платные стоянки для отдыха в Забайкальском национальном парке и др.). Отмечается нехватка современной туристической инфраструктуры для обслуживания туристов, и в этом вопросе турбизнес ждет помощи от государства.

Главная проблема для местных властей — это отсутствие земельных участков для развития поселений в силу особого режима охраны и природопользования на Байкале.

В этих условиях именно земельные ресурсы выступают определяющим фактором развития территории. Все муниципалитеты имеют проблемы с обеспечением участками льготных категорий населения. В вопросах зонирования территории мнение коренного населения Байкала не учитывалось. Публичные слушания по предлагаемым границам на всех затрагиваемых территориях не проводились. Вопрос о том, что делать с потенциально доступными для строительства объектов недвижимости землями, остается открытым.

Вторая проблема местных властей — неорганизованные туристы, которые не приносят доходов (питание свое, ночуют в своем транспорте, сувениры не покупают), однако оставляют мусор и продукты своей жизнедеятельности (в качестве примеров приводились туристические автобусы из Монголии). Мусор собирается волонтерами и школьниками, а издержки по вывозу мусора ложатся на местное население. Отсутствие туалетов для туристов на берегу, как и строительство комфортабельных туалетов при большом наплыве отдыхающих, одинаково губительно для Байкала. Централизованного водоснабжения в прибрежной зоне нет. Вода поступает из артезианских скважин или покупается у водовоза (30 коп. за ведро). Построенные в рамках проекта «Байкальская гавань» очистные сооружения не работают (в Прибайкальском районе отходы отвозятся на старые очистные сооружения г. Горячинска). Вывоз септика довольно дорог (1200 руб. за машину, что соответствует ценам в Подмосковье). Первоочередными мерами по снижению процессов природной деградации на Байкале называют создание очистных систем в населенных пунктах и на турбазах и решение проблемы отходов на берегах Байкала.

Местное население перестало рассматривать работу как приоритет и переключилось на натуральную жизнь. Закрыты функционировавшие в советский период рыбные и рыбоводные заводы, лесопилки, санатории и дома отдыха. Самыми дефицитными являются бюджетные места, обеспечивающие хоть небольшую, но гарантированную зарплату. Безработные не регистрируются, поскольку пособие по безработице не покрывает затрат на поездки на биржу труда. Местное население недовольно массовым наплывом туристов, особенно иностранных, поскольку практически не получает от них никаких выгод, выступает против иностранного бизнеса (в своей массе это лесопилки и гостиницы, часто зарегистрированные на подставных лиц). Однако вынужденные как-то выживать в отсутствие другой занятости, местные сами строят гостевые дома, раскручивая спираль сверхтуризма.

Расчеты показали, что теневой доход от неорганизованного туризма превышает доходы от организованного туризма и составляет как минимум 2 млрд руб., то есть оборот теневого дохода составляет как минимум второй бюджет туристической отрасли. Доходов от турбизнеса как легального, так и нелегального (3,6 млрд руб.) недостаточно, чтобы заместить потерю доходов от хозяйственной деятельности на БПТ. Этих средств достаточно лишь для того, чтобы получить месячный доход в размере минимального прожиточного минимума (в Бурятии в 2018 г. — 10 858 руб.) жителям только одного Прибайкальского района Бурятии. Иными словами совокупные доходы от туризма не в состоянии «прокормить» население на БПТ.

Таким образом, констатируем, что политика ограничения хозяйственной деятельности на БПТ и ставка на массовый туризм ведут к деградации природы Байкала и не решают проблем финансового самообеспечения территории. На сегодняшний день туризм является самым мощным негативным фактором, влияющим на озеро Байкал и его прибрежную зону.

Данные о динамике официальных туристических потоков и доходов от них за 2016–2019 гг. представлены в таблице. В некоторых районах (Максимиха, Энхалук, Сухая, Турка, Гремячинск, Горячинск, Байкальский Прибой, Култушная) в пиковый сезон соотношение местного населения и отдыхающих составляет 1:5, а местами 1:10.

**Численность туристов, размещенных в коллективных средствах размещения
Бурятии (КСР), и доходы от туризма**

	2016	2017	2018	2019
Всего туристов, размещенных в КСР, чел.	395 560	407 818	417 584	429 619
в том числе				
• иностранцев	54 174	52 966	45 516	49 881
• российских туристов	341 386	354 852	372 068	379 738
Доход от внутреннего туризма, млн руб.	1172,4	1403,9	1438,3	1625,6
Доход от въездного туризма, млн руб.	217,7	201,2	199,9	266,1
Доход от иностранного туриста, руб./чел.	4019	3800	4393	5335
Доход от российского туриста, руб./чел.	3434	3956	3866	4281

Источник: [составлено на основе: Статистический бюллетень № 05-12-25. Сведения о деятельности организаций в сфере туризма Республики Бурятия за 2016. Улан-Удэ, 2017. Статистический бюллетень № 05-12-25. Сведения о деятельности организаций в сфере туризма Республики Бурятия за 2017. Улан-Удэ, 2018. Статистический бюллетень № 05-12-25. Сведения о деятельности организаций в сфере туризма Республики Бурятия за 2018. Улан-Удэ, 2019].

Анализ туристических потоков на БПТ за пять лет (2016–2019) показал, что количество российских туристов, размещенных в КСР в Бурятии, и доходы от внутреннего туризма стабильно растут; количество иностранных туристов, размещенных в КСР, и доходы от въездного туризма подвержены флуктуациям. Как правило, доход, получаемый от одного официального иностранного туриста, выше, чем от российского. Однако, как указывалось выше, только порядка 15 % от общего числа всех иностранных туристов отражается в официальной статистике.

Данные о количестве иностранных туристов, посещающих Бурятию, нуждаются в пояснении. Существует расхождение между официальными данными, которые отражают количество туристов, размещенных в коллективных средствах размещения, и фактическим количеством иностранных туристов. Цифру в 400 тыс. иностранных туристов, которая встречается в ряде периодических изданий, объяснила министр туризма Бурятии, которая обратила внимание на следующее: «В прошлом г. Бурятию, согласно официальным статистическим данным, посетило около 60 тыс. иностранных туристов — это те, кто остановился в гостиницах. Однако если смотреть данные погранслужбы, то через МАПП «Кяхта» в 2018 г. перешло более 400 тыс. иностранных туристов»¹. На проблемы с монгольскими туристами, приезжающими на автобусах, указывало руководство сельских поселений в интервью с авторами данной статьи. Эти туристы не попадают в отчетность по туризму, не приносят дохода местному населению, но оставляют после себя различного типа загрязнение. Безвизовый режим с Монголией не позволяет контролировать количество таких туристов.

Общие выводы

Реализация глобальных природоохранных целей в виде жестких ограничений хозяйственной деятельности на берегах Байкала поставило население в положение, когда оно вынуждено решать исключительно сиюминутные задачи выживания. Концепция

¹ См.: <https://gazeta-n1.ru/archive/2019/16/74139/> (дата обращения 24.03.2021).

развития БПТ, базирующаяся только на массовом туризме, оказалась ущербна. Массовость туристического потока перечеркивает возможность полноценного общения с дикой природой, познавательного и комфортного отдыха, обеспечивающего соблюдение рекреационной нагрузки на территорию. При нынешней организации туризма на Байкале современные турпотоки достаточно велики, чтобы «убить» природу, и малы, чтобы стать основным источником доходов населения. Коронавирус и введенный карантин снизили нагрузку на экосистему, но оставили жителей без заработка. Сверхтуризм на Байкале возник в результате просчетов в управлении БПТ (прежде всего, неправильно выбранных приоритетов развития). Качественное развитие БПТ на принципах устойчивости требует перехода на новую парадигму развития, в которой стратегии устойчивого развития территории определяют стратегии развития туризма. При этом туризм должен быть организован так, чтобы экономические результаты его развития ощущали в первую очередь местные жители. Однако это требует принципиально иного уровня управления.

Список литературы

1. *Корытный Л. М.* Байкальские приоритеты // Мир Байкала. 2017. № 1 (53). С. 42–45.
2. *Яковлева И. А., Булатова В. Б., Куклина С. К.* Роль экологического туризма в развитии особо охраняемых природных территорий и экономики региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 11 (5). С. 1058–1064.

Социально ответственное потребление: особенности формирования в России

Аннотация. В условиях растущих глобальных вызовов и рисков в мире, которые порождают проблемы, существенным образом меняющие условия ведения экономической деятельности, образ и уровень жизни людей, формирование и развитие феномена «ответственное потребление» оказывает существенное влияние на развитие рынков и бизнеса. Цель исследования: проанализировать сущность категории «социально ответственное потребление» для выявления особенностей его формирования в России. Задачи исследования: кратко рассмотреть эволюцию концепции социально ответственного потребления (СОП); провести эмпирическое исследование ответственного потребления в РФ, построить профиль СО покупателя, определить барьеры, препятствующие ответственному поведению. В статье представлены результаты эмпирического исследования, демонстрирующие уже сложившиеся СО потребительские практики в России, которые могут способствовать уменьшению значимых экологических проблем, формированию устойчивого развития общества.

Ключевые слова: социально ответственное потребление, устойчивое развитие, консюмеризм.

Natalia V. Spiridonova

St Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Socially responsible consumption: features of formation in Russia

Abstract. In the face of growing global challenges and risks that give rise to problems that significantly change the conditions of economic activity, as well as the way and standard of living of people, the formation and development of the phenomenon of “responsible consumption” has a significant impact on the development of markets and business. Purpose of the study: to analyze the essence of the category “socially responsible consumption” to identify the features of its formation in Russia. The tasks are as follows: a) a brief overview of the concept of socially responsible consumption (SOP); b) empirical research in the field of responsible consumption in the Russian Federation, c) profile of the buyer’s CRM, d) barriers that prevent responsible behavior. The article presents the results of an empirical study demonstrating the already established CRM consumer practices in Russia that can help reduce environmental problems and form sustainable development of society.

Keywords: socially responsible consumption, sustainable development, consumerism.

Расширение глобальных вызовов и рисков, с которыми сталкивается в настоящее время мировое сообщество, способно породить проблемы, существенным образом меняющие условия ведения экономической деятельности, а также уровень и образ жизни людей. Истощение ресурсов, глобальное потепление, загрязнение окружающей среды, перенаселение, рост неравенства стоят перед всеми странами мира и вынуждают людей сокращать личное потребление, отходы и потребление энергии. Как отмечено одним из крупнейших агентств по исследованию рынка Mintel, «Нынешняя эпоха — это эпоха чрезмерного и неустойчивого потребления» [Mintel, 2020]. Формирование и развитие феномена «ответственное потребление», изменение модели потребления оказывает существенное влияние на развитие рынков и бизнеса. Важными факторами являются: технологический прогресс и, прежде всего, развитие цифровых технологий; формирование институциональных механизмов, реализующих принципы устойчивого развития, таких как повышение национальных стандартов, формирование системы добровольной сертификации продуктов и услуг, наднациональных механизмов законодательного регулирования; поколенческие сдвиги, что приводит к росту экологического сознания и значимости

здорового образа жизни; выход компаний на международный рынок, рост образования и доходов населения и др. [Сколково, 2017, с. 9, 19–25].

Цель исследования: проанализировать сущность категории «социально ответственное потребление» для выявления особенностей его формирования в России. Авторами были поставлены следующие задачи: кратко рассмотреть эволюцию концепции СОП; провести эмпирическое исследование ответственного потребления в России, построить профиль СО покупателя, определить барьеры, препятствующие ответственному поведению для определения особенностей формирования СОП в РФ. Предметом исследования является СОП потребителей в России. Методология исследования построена на качественных и количественных методах сбора и обработки информации.

В рамках классической экономической теории потребление всегда признавалось частью производства, рассматриваемого в широком смысле слова. Отмечалось, что потребности потребителя стимулируют производство, а производство в свою очередь, создавая новые ценности и блага, оказывает влияние на потребление. Производство и потребление анализировались как звенья единого воспроизводственного процесса, опосредованные распределением и обменом. Развитие производства обеспечивало экономический рост не автоматически, а посредством удовлетворения сложной системы человеческих потребностей. Формирующееся в 50-х годах XX в. потребительское общество трансформирует промышленный капитализм в потребительский, где потребитель становится основной производительной силой [Меняющаяся социальность, 2012, с. 86]. Возникает идеология консюмеризма как преобладающее в индустриальных обществах убеждение, что верный и единственный путь к счастью лежит через потребление.

Терминология описания ответственного потребления произошла от слова «ответственный» [Fisk, 1973], но также использовались для характеристики потребителей и другие понятия. В их числе: «экологически ответственные/заинтересованные» и «социально сознательные/ответственные», «зеленые потребители», «этичные потребители», «устойчивое потребление». Эволюция ответственного потребления постепенно смещается от практик личного потребления, базирующихся на личных моральных (нравственных, этических) нормах, представлениях о добре и зле, к коллективным практикам, общественным действиям и обретает системный характер часто с целью изменения/сохранения социального порядка. Ранние концепции ответственного поведения потребителей отдавали предпочтение его экологическому аспекту [Fisk, 1973; Antil 1984]. В более поздних работах авторов по данной тематике «зеленое потребление» стало рассматриваться как предшественник или одна из сторон этичного потребления, которое связывали с моралью, а также общими нормами и ценностями общества [Autio et al., 2009]. Акцент был сделан не только на экологически чистых продуктах, но и на альтернативных формах потребления/неупотребления, а затем и на условиях производства, особенности утилизации товаров, социальной ответственности корпораций. Индивидуальные потребители больше не являлись единственным субъектом СОП. В данном качестве стали выступать потребительские сообщества, бизнес, государства и даже международные организации.

Формирование СОП во многом происходит под влиянием ряда международных инициатив, международных форумов, конференций, где устойчивое развитие (УР) становится частью глобальной повестки. В качестве примера можно назвать Всемирную комиссию по окружающей среде и развитию (1983 г.), Конференцию ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.), Всемирный саммит по устойчивому развитию в Йоханнесбурге (2002 г.), Конференцию ООН по устойчивому развитию «Рио+20» (Рио-де-Жанейро, 2012 г.) и др. Понятие УР, объединяющее в себе экологические, экономические и социальные аспекты на всех уровнях управления, становится од-

ним из факторов, влияющих на потребительское поведение современного человека. Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) определяет устойчивое потребление и производство как «использование услуг и сопутствующих товаров, которые отвечают основным потребностям и улучшают качество жизни, сводя к минимуму использование природных ресурсов и токсичных материалов, а также выбросы отходов и загрязняющих веществ сверх жизненного цикла услуги или продукта, чтобы не подвергать опасности потребности последующих поколений» [UNEP, 2009]. Устойчивое потребление — это поведение субъекта, осуществляющего свой выбор товаров и услуг, ориентируясь не только на максимизацию полезности, цену или качество товара, а с учетом его воздействия на социальную, экономическую, экологическую среду. Появление и институционализация феномена ответственного, устойчивого потребления создает для бизнеса новые риски и новые возможности.

Крупнейшей в мире инициативой по УР стал Глобальный договор ООН (ГД ООН), который призвал компании включить принципы УР в практику корпоративного управления, информацию по УР в свою нефинансовую отчетность, а также привести ее в соответствие с планом реализации Целей устойчивого развития (ЦУР) до 2030 г. Отметим, что 17 ЦУР содержат Цель 12: Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. Осуществляя свой выбор в пользу продукции, услуг СО компании, покупатель посредством своих повседневных решений, с одной стороны, формирует новые глобальные рыночные ниши [Сколково, 2017, с. 13], а с другой стороны, способствует достижению ЦУР. Результаты ряда исследований [Канаева, Спиридонова, 2019] свидетельствуют о том, что крупные российские компании уже осознают необходимость перехода к УР и выстраивают свои корпоративные стратегии с учетом ЦУР. Бизнес оказывается вынужден реагировать на возникающий социальный запрос со стороны потребителей его товаров, услуг и даже проявлять инициативу по формированию СОП, становясь в авангарде изменений [Белоусов, 2020].

Агентства по исследованию рынка также проявили интерес к данной тематике. Например, компания Mintel (1999 г., 2007 г.) подготовила специальные доклады по теме «этические и экологически чистые потребители». В 2007 г. опрос GFK NOP объявил «этическое потребление» одним из самых важных вопросов в брендинге и заявил, что экологические действия стали «выбором образа жизни» для некоторых потребителей. Несмотря на глобальную рецессию, вызванную пандемией коронавируса и соответствующим промышленным и потребительским акцентом на ценовом сознании, социальные, этические ценности, экологические бренды и экологические проблемы остались актуальной потребительской повесткой дня. Глобальная сеть аналитиков Euromonitor International определила тему «К цели устойчивого развития» в качестве одной из шести ключевых тем, связанных с коронавирусом (COVID-19), которые трансформируют потребительские рынки. Например, по данным компании, сегодня корпоративные ценности имеют большее значение; 72 % американцев говорят, что инвестируют в компании, ценностями которых они восхищаются, 83 % будут работать или рекомендовать члену семьи работать в компании, ценности которой они разделяют, а 58 % будут бойкотировать бренды, которые не выступают за расовое равенство. Экологичность становится ключевым приоритетом для американских потребителей, более четверти которых бойкотировали бренды, не соответствующие их этическим ценностям [CRR, 2020]. Согласно результатам Глобального исследования потребительского поведения за 2020 г., в условиях пандемии российские потребители стали уделять больше внимания вопросам экологии устойчивого развития, однако полностью перейти на экологически правильные привычки они все еще не готовы из-за ограниченности финансовых ресурсов. Например, обеспокоенность вопросами экологии выразили 80 % респондентов, а платить больше за

товары и услуги, не оказывающие негативного воздействия на окружающую среду, готовы лишь 47 % (PwC, 2020, с. 24).

Полученные результаты и их обсуждение

Авторами было проведено эмпирическое исследование СОП, выполненное методом опроса, который проводился путем распространения в сети интернет ссылки на анкету, с помощью программы Google Forms. В опросе приняли участие жители разных городов России: Москвы, Санкт-Петербурга, Якутска, Екатеринбурга, Новосибирска, Владивостока, Хабаровска, Красноярска, Смоленска, Рязани, Бурятии и др. Методика проведения опроса предполагала определение системы параметров, позволяющих оценить степени формирования СОП в России, составить портрет (профиль) социально ответственного покупателя. Согласно полученным данным, большинство потребителей, прошедших опрос, — это женщины (74,4 %) и 25,6 % мужчин в возрасте от 18 до 55 лет. Наибольшую активность (большую чувствительность к данной проблематике) проявило поколение Z, молодые миллениалы.

Основные выводы по результатам опроса:

- Большинство респондентов (91,5 %) хорошо знает значение термина «ответственное потребление» и считает, что меры по его внедрению лежат на государстве (58,8 %). При выборе товаров/услуг потребители в первую очередь обращают внимание на качество (77,5 %), далее их интересует цена (11,9 %) и на третьем месте экологичность (8,8 %). Причем большинство респондентов ответили, что экологичным можно считать товар, который: не вредит окружающей среде и здоровью человека (96,7 %), имеет экомаркировку (26,9 %).
- Большинство (78,1 %) готовы платить за экологичные товары более высокую цену. Причем 11,3 % готовы покупать товар дороже вне зависимости от размера наценки, а 37,3 % респондентов согласны заплатить за экологичный товар, если наценка не превышает 10 %.
- Анализ показал, что 69,4 % респондентов готовы тратить время и средства, чтобы купить экопродукцию и готовы заплатить дополнительную сумму, покупая экологически чистые непродовольственные товары (одежда, обувь, бытовая химия, косметические средства и т. д.). Причем в ответах на данные вопросы существенны гендерные различия: мужчины в меньшей степени готовы тратить свои средства (в частности, на непродовольственные товары) и особенно время, чем женщины (см. рис.).

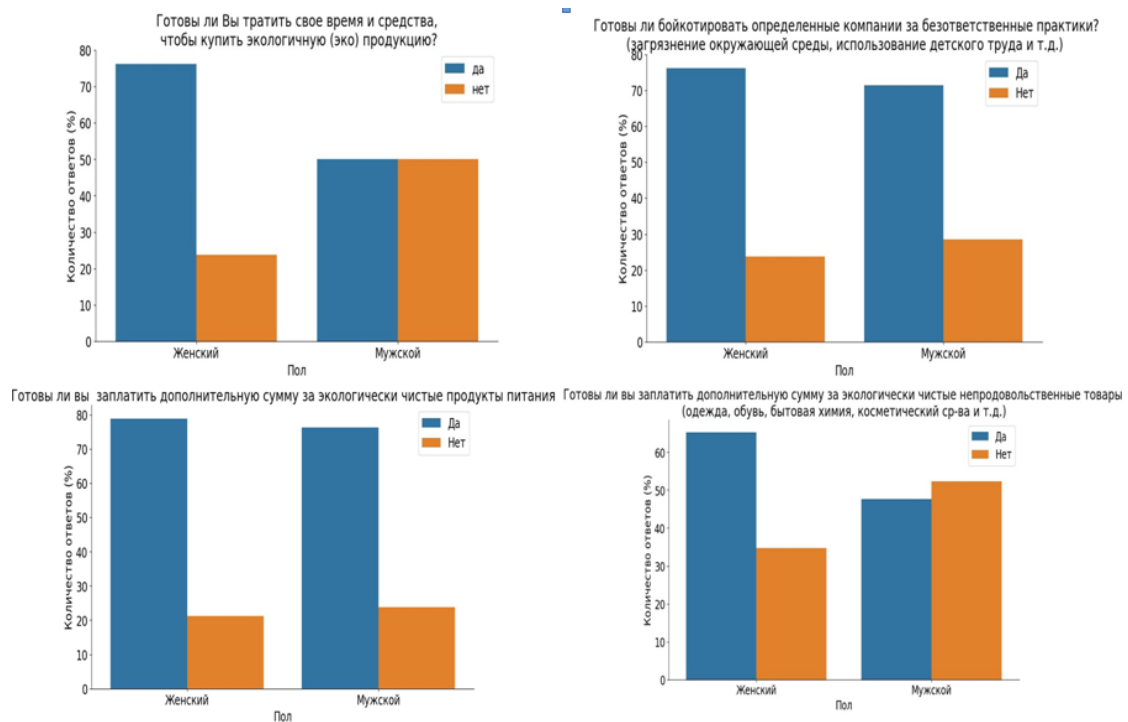


Рис. Влияние гендерных различий на СОП
Составлено авторами.

- Одним из основных барьеров, ограничивающих потребление экотоваров, является высокая цена. Для большинства респондентов (66,9 %) именно цена является основным фактором, препятствующим выбору экологических товаров в пользу обычных; 51,9 % опрошенных отметили узкий ассортимент как препятствие на пути покупки экотоваров. Недостаточный ассортимент продукции ставит барьеры на пути распространения культуры ответственного потребления. Процесс поиска экотоваров занимает много времени и сил — считают барьером для покупки 45 % респондентов. Многие респонденты отметили, что нет в шаговой доступности магазинов, в которых можно приобрести экологичную продукцию, а в магазине «у дома» нет специальной полки с экотоварами. Важно отметить, что обилие псевдоэкологических товаров заставляет 35,6 % потребителей отказываться от покупки. Данный результат можно объяснить весьма распространенным на российском рынке гринвошингом («зеленый камуфляж»). Анализ показал, что 78,1 % опрошенных готовы заплатить дополнительную сумму, покупая экологически чистые продукты, и меньшее количество — 60,6 %, покупая экологически чистые непродовольственные товары (одежда, обувь, бытовая химия, косметика и т. д.).
- Согласно результатам опроса почти все респонденты помимо приобретения экологических товаров имеют еще разные «эко» привычки, только 5 чел., выбравших вариант «другое», указали, что не имеют иных «эко» привычек. В целом респонденты стараются брать меньше пакетов, а вместо них используют тканевые сумки (65,3 %), экономят ресурсы (54 %), собирают и сдают опасные отходы (32 %). Для 75 % респондентов важна репутация компании как социально ответственной при выборе товара/услуги, и 75 % готовы бойкотировать определенные компании за безответственные практики.

В целом, можно утверждать, что исследование демонстрирует уже сложившиеся устойчивые потребительские практики в современной ситуации, появляющуюся новую модель СОП граждан в сфере потребления благ и услуг, которая способствует уменьшению значимых экологических проблем, формированию УР общества. Обсуждая профиль СОП, можно сказать, что устойчивый потребитель — это в основном женщины, поколение Z (молодые миллениалы), хорошо информированные о СОП, экопродукции, которые готовы платить надбавку за продукты и услуги ответственных компаний и бойкотировать компании за безответственные практики. Основными барьерами, препятствующими реализации СОП, являются высокая цена, недостаточный ассортимент соответствующих товаров, неразвитая инфраструктура для СОП, гринвошинг, низкая активность государства по формированию СОП.

Результаты проведенного нами исследования в целом совпали с результатами исследований зарубежных исследователей. В профессиональном и научном сообществах уже намечаются общие подходы к пониманию СОП. Вместе с тем они указывают на наличие существенных барьеров, на необходимость объединения усилий для развития СОП органов власти, бизнеса, НКО, СМИ.

Список литературы

1. Белоусов К. Ю. Роль российских компаний в решении социальных и экологических проблем устойчивого развития // Международный экономический симпозиум — 2020. СПб., 2020. С. 70–74.
2. Глобальное исследование потребительского поведения за 2020 год. PwC. <https://www.pwc.ru/publications/consumer-insights-survey-2020.html> (дата обращения 10.02.2021).
3. Канаева О. А., Спиридонова Н. В. Социальные цели устойчивого развития ООН: практика российских компаний // Устойчивое развитие: общество и экономика: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (СПб. 28 февр. — 1 март). СПб., 2019. С. 132–136.
4. Меняющаяся социальность: контуры будущего / Отв. ред. В. Г. Федотова. М.: ИФРАН, 2012. С. 86. https://iphras.ru/uplfile/root/biblio/2012/men_sotsialn.pdf (дата обращения 10.02.2021).
5. Ответственное потребление: пространство новых возможностей для бизнеса и опыт российских компаний. СКОЛКОВО (IEMS). М., 2017. https://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEM_S_Research_2017-06-08_ru.pdf (дата обращения 10.02.2021).
6. Antil J. H. Socially responsible consumers: Profile and implications for public policy // Journal of Macromarketing. 1984. Vol. 4 (2). P. 27.
7. Autio M., Heiskanen E., Heinonen V. Narratives of ‘green’ consumers: The anti-hero, the environmental hero and the anarchist // Journal of Consumer Behaviour. 2009. Vol. 8 (1). P. 40–53.
8. Corporate Reputation Rankings 2020. <https://theharrispoll.com/wp-content/uploads/2020/07/HP-RQ-2020-v9-1.pdf> (дата обращения 10.02.2021).
9. Fisk G. Criteria for a Theory of Responsible Consumption // Journal of Marketing. 1973. Vol. 37, no. 2. P. 26.
10. Mintel 2030 Global Consumer Trends, <https://www.mintel.com/press-centre/social-and-lifestyle/mintel-2030-global-consumer-trends> (дата обращения 10.02.21).
11. UNEP. Frequently asked questions: The Marrakech process — Towards a 10-Year Framework of Programmes on Sustainable Consumption and Production. 2009. <http://www.unep.fr/scp/marrakech/about.htm> (дата обращения 10.02.2021).

**Международная научная
конференция по бухгалтерскому
учету и финансовому анализу
памяти профессора В.В. Ковалева**

Учетно-аналитическое обеспечение управления возможностями бизнеса

Аннотация: В статье рассматриваются задачи и направления анализа бизнес-возможностей организаций с целью выявления проблем бизнеса и определения путей их решения при помощи управления изменениями этих возможностей в соответствии с требованиями ключевых заинтересованных сторон. Рекомендовано отражение в управленческом учете и интегрированной отчетности информации, характеризующей бизнес-возможности и способности организации сознательно ими управлять. Обосновывается характеристика сущности бизнес-возможностей как способностей организации генерировать ценности для различных групп своих заинтересованных сторон. Предложено последовательное проведение ряда учетных и аналитических процедур для обеспечения целенаправленного управления бизнес-возможностями организации. Рекомендована методика обоснования мер лучшего использования имеющегося потенциала организации и масштабных инновационно-инвестиционных проектов для восполнения дефицита или формирования новых востребованных бизнес-возможностей. Продемонстрировано влияние бизнес-анализа на развитие традиционных подходов к выявлению и мобилизации резервов повышения эффективности деятельности коммерческих организаций.

Ключевые слова: бизнес-возможности, проблемы, инновации, внутренние резервы.

Vladimir I. Barilenko

Financial University under the Government of the Russian Federation
49, Leningadskij prosp., Moscow, 125993, Russian Federation

Accounting and analytical support of business capability management

Abstract: The article discusses the tasks and directions of analyzing the business capabilities of organizations for identify business problems and determine ways to solve them by managing changes in these capabilities in accordance with the requirements of key stakeholders. It is recommended to reflect in management accounting and integrated reporting information that characterizes business opportunities and the organization's ability to consciously manage them. The article substantiates the characteristics of the essence of business opportunities as the organization's ability to generate values for various groups of its stakeholders. A consistent implementation some of accounting and analytical procedures is proposed to ensure targeted management of the organization's business capabilities. A methodology for substantiating measures to better use the existing potential of an organization and large-scale innovation and investment projects to fill the gap or create new demanded business opportunities is recommended. The influence of business analysis on the development of traditional approaches to identifying and mobilizing reserves for increasing the efficiency of commercial organizations is demonstrated.

Keywords: business capabilities, problems; innovation; internal reserves.

Устойчивое функционирование и развитие бизнес-структур целиком определяются их возможностями. Динамика рыночной конъюнктуры, смена фаз жизненного цикла коммерческой организации, изменения внешнего окружения неизбежно приводят к тому, что такие возможности, вполне достаточные сегодня, завтра могут оказаться неадекватными потребностям обеспечения не только успеха, но и самого существования этой организации. Это вполне логично обуславливает острую необходимость аналитического обоснования мер по сознательному управлению этими возможностями.

Весь процесс управления современной организацией в конечном счете может быть представлен как целенаправленное формирование и использование ее возможностей. Для всех очевидно, что такая организация обеспечивает свой успех в конкурентной борьбе на основе своих бизнес-возможностей, то есть способностей создавать вос-

требуемые рынком ценности. А все проблемы бизнеса конкретной организации, как правило, связаны с неадекватностью ее возможностей требованиям рынка и ключевых заинтересованных сторон этой организации [Бариленко, 2020]. Однако до последнего времени бизнес-возможности не рассматривались в качестве объектов учета, контроля и анализа. Между тем без налаживания действенной системы учетно-аналитического и контрольного обеспечения управления бизнес-возможностями организаций невозможно преодолеть их проблемы, создать условия инновационного и устойчивого развития отечественной экономики.

Методология бизнес-анализа трактует проблемы бизнеса как препятствия, не позволяющие организации достигать поставленных стратегических и тактических целей в результате разрывов между ее текущим и желаемым состоянием. При этом бизнес-возможности определяются как условия или обстоятельства, позволяющие этой организации и ее заинтересованным сторонам удовлетворять свои потребности в тех или иных необходимых для них ценностях. Международный институт бизнес-анализа (ИВА) характеризует бизнес-возможности (Business-Capability) как набор функций и конкретных действий, которые способно выполнять предприятие, компетенции, которыми оно располагает, продукты и услуги, которые оно может предоставлять, а также методы, которые оно использует для принятия и выполнения решений [Бариленко, 2018].

Бизнес-возможности компании формируются на основе совокупности ее финансовых ресурсов, технологий и оборудования, производственного опыта, патентов и ноу-хау, баз данных и программных продуктов, систем управления, профессиональных навыков и знаний персонала, корпоративной культуры, формальных и неформальных взаимоотношений с деловыми партнерами и другими заинтересованными сторонами. Очевидно, что столь важные параметры компании должны находить свое систематизированное отражение в ее информационной системе и в ее публичной нефинансовой отчетности как канале коммуникации этой компании с обществом. Бизнес-возможности и условия их формирования в соответствии с требованиями Международного совета по интегрированной отчетности (ИРС) могут быть классифицированы по их отношению к известным шести видам капитала (финансового, производственного, человеческого, интеллектуального, природного и социального, включающего и капитал взаимоотношений), которые должны отражаться как входящие ресурсы и создаваемые ценности бизнес-модели отчитывающейся компании.

Отражаемые в интегрированной отчетности бизнес-возможности компании остро интересуют ее стейкхолдеров, так как характеризуют потенциал этой компании, позволяющий ей выполнять их требования¹.

Однако функции бизнес-анализа не должны ограничиваться выявлением и систематизацией бизнес-возможностей для их отражения в нефинансовой отчетности. Его важнейшими задачами являются исследование того, как ресурсы, функции, производственные мощности и компетенции компании соответствуют ее миссии и стратегии, текущим и перспективным требованиям ее ключевых заинтересованных сторон; оценка уровня фактического использования бизнес-возможностей и их достаточности для выполнения актуальных требований различных групп заинтересованных сторон компании; а также инициация конкретных мер по улучшению использования и инновационному наращиванию имеющегося экономического, социального и экологического потенциала этой компании.

- Для выполнения этих задач целесообразно последовательное проведение ряда учетных и аналитических процедур:

¹ A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK Guide), Version 3.0 // International Institute of Business Analysis, 2015.

- отбор и регулярно обновляемое отражение в системе управленческого учета компании информации о составе и характеристиках ее наиболее значимых заинтересованных сторонах, на удовлетворение требований которых ориентированы миссия и стратегия ее развития;
- классификация заинтересованных сторон на группы, с которыми необходимо выстраивать различные типы отношений, и выделение наиболее важных, ключевых заинтересованных сторон компании;
- налаживание систематических доверительных взаимоотношений с ключевыми заинтересованными сторонами, выявление, согласование и документирование их текущих и перспективных требований, отражение и постоянная актуализация информации об этих требованиях в управленческом учете;
- выявление, анализ, оценка и систематизация бизнес-возможностей, обеспечивающих способности компании генерировать ценности, требуемые ее ключевыми заинтересованными сторонами;
- сравнительный анализ перспективных потребностей и конкретных текущих требований стейкхолдеров компании с их сопоставлением с соответствующими фактическими параметрами ее деятельности. Выявление и оценка фактов невыполнения требований, которые рассматриваются как признаки проблем в конкретной области деятельности компании;
- сравнение конкретных перспективных потребностей и актуальных требований заинтересованных сторон с имеющимися возможностями этой компании в выявленных проблемных областях. В случаях выявления недостатка возможностей компании для удовлетворения потребностей стейкхолдеров обосновывается вывод либо о дефиците возможностей, либо об их полном отсутствии;
- обоснование и инициация разработки оперативных мер и масштабных инновационно-инвестиционных проектов для восполнения этого дефицита или для формирования новых востребованных бизнес-возможностей, определение целевых параметров подобных мероприятий. Если же в определенной ранее проблемной области, связанной с неудовлетворением потребностей заинтересованных сторон компании, выяснится превышение имеющимися конкретными бизнес-возможностями фактических требований стейкхолдеров, то это будет свидетельствовать о том, что изучаемая проблема вызвана неполным использованием потенциала фирмы и разрешение этой проблемы может быть обеспечено либо ликвидацией допускаемых недостатков и корректировкой уже осуществляемых бизнес-процессов, либо переориентацией незадействованного потенциала на выполнение других требований;
- формирование для отражения в публичной нефинансовой отчетности информации о характере выявляемых проблем бизнеса и решениях этих проблем (в том числе и за счет наращивания бизнес-возможностей) в интересах ключевых стейкхолдеров компании.

Таким образом, систематически повторяющееся выполнение указанных процедур позволяет превратить управление бизнес-возможностями компании в непрерывный процесс, обеспечивающий создание условий инновационного и устойчивого развития.

В ходе анализа бизнес-возможностей компании проблемы могут быть выявлены и внутри них самих. Зачастую это связано с их несбалансированностью. Так, внедрение инновационных технологий и передового оборудования иногда сочетается с отсутствием соответствующим образом обученного персонала, обладающего необходимыми компетенциями. Использование самых современных цифровых методов и программных продуктов не всегда сопровождается перестройкой архаичных организационных структур, адекватным обновлением технологического, вычислительного и коммуника-

ционного оборудования (что обостряется последствиями необоснованных западных санкций и необходимостью перехода на соответствующие отечественные ресурсы).

Особого внимания требуют ситуации, связанные с выявлением в ходе анализа фактов избыточности конкретных средств и компетенций для выполнения актуальных требований стейкхолдеров компании. Здесь необходимы исследования степени современности конкретных бизнес-возможностей и обоснования решений либо о сохранении перспективных возможностей в качестве резерва или об их переориентации на другие задачи, либо об их сокращении или полной ликвидации в силу их ненадобности, устарелости, несовершенства и полного морального износа [Бариленко, 2020].

В эпоху цифровизации и экономики, основанной на знаниях, все более важное место среди бизнес-возможностей компании занимают бизнес-компетенции (в том числе цифровые) как самой этой компании, так и ее сотрудников. При этом под бизнес-компетенцией понимается совокупность освоенных секретов производства, технологий, навыков, способностей, профессионального опыта и профессиональных связей, обеспечивающих компании возможности решения конкретных задач бизнеса. Обладание стандартными компетенциями, позволяющими компании решать типичные для большинства ее конкурентов задачи, часто считается обязательным для осуществления определенных видов деятельности, их наличие должно подтверждаться при помощи соответствующих видов лицензирования или сертификации. Но особого внимания требует анализ ключевых компетенций компании, позволяющих ей решать новые и специфические задачи, недоступные пока для ее соперников по рынку и обеспечивающие этой компании конкурентные преимущества. Критическим фактором успеха компании является обладание именно такими компетенциями, позволяющими ей лучше других создавать для своих заинтересованных сторон необходимые им ценности [Хамел, Прахалад, 2014]. Именно такие ключевые компетенции все чаще определяют бизнес-возможности современных компаний.

Нетрудно заметить, что проблематика аналитического управления бизнес-возможностями во многом перекликается с традиционными для отечественного экономического анализа задачами выявления резервов повышения эффективности производства. Подобные резервы всегда было принято трактовать именно как неиспользованные возможности лучшего использования ресурсов организации. При этом исторически эти резервы рассматривались как разрывы между фактически достигнутой степенью использования ресурсов и производственного потенциала этой организации и максимально возможным уровнем такого использования. Но такой подход противоречит известному подходу к выявлению «узких мест» и принципам известной теории ограничений Э. Голдратта (Eliyahu Goldratt, Theory of Constraints), которая предполагает, что в силу различной производительности отдельных звеньев производственной цепочки нецелесообразно стремиться к максимальной локальной эффективности и полной загрузке всех этих звеньев. Поскольку результативность всей анализируемой системы всегда определяется деятельностью ее самого слабого звена (узкого места), в целях повышения общей эффективности данной системы следует аналитически обосновывать возможности повышения производительности именно этого слабого звена и добиваться синхронизации работы всей производственной цепочки, темп которой лимитируется пропускной способностью этого узкого места [Голдратт, Кокс, 2013; Шрагенхайм, 2016]. Поэтому и поиск резервов повышения эффективности организации логично ориентировать в первую очередь на «расширение» выявляемых узких мест.

В практике анализа традиционно выделяются два основных направления поиска таких резервов. Первый из них связан с выявлением различного рода недостатков, потерь, простоев, излишних расходов и т. п., а также с разработкой мер по их ликвидации и недопущению в будущем. Несмотря на внушительные размеры подобных резервов на

многих предприятиях, они объективно носят ограниченный характер, и их мобилизация неспособна существенно повысить конкурентоспособность этих предприятий. Второе направление ориентировано на обоснование необходимости внедрения принципиально новой продукции, инновационных технологий, более совершенной и производительной техники, новаторских проектно-конструкторских решений, прогрессивных материалов, передовых методов организации производства и управления. Подобного рода инновационные резервы связаны с расширением возможностей организаций и носят поистине неограниченный характер. Однако инициация подобных инноваций требует аналитически обоснованного целеполагания, что не обеспечивалось в рамках традиционного подхода. В современной рыночной экономике мобилизация таких резервов (объективно связанная с весьма значительными затратами) требует обоснования с учетом реальных потребностей в них. В этом случае роль мотивов, целевых параметров и ограничений для их мобилизации вполне могут играть согласованные и документированные требования ключевых заинтересованных сторон бизнеса. Таким образом, методология бизнес-анализа на новом этапе эволюции отечественного экономического анализа позволяет создать вполне работоспособный механизм информационного обеспечения управления бизнес-возможностями коммерческих организаций.

Литература

1. *Бариленко В. И.* Методология бизнес-анализа: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2018.
2. *Голдратт Э., Кокс Д.* Цель: процесс непрерывного улучшения. М.: Попурри, 2013.
3. *Шрагенхайм Э.* Теория ограничений в действии: системный подход к повышению эффективности компании / Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Пабlisher, 2016.
4. *Хамел Г., Прахалад К. К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. М.: Олимп-Бизнес, 2014.
5. *Бариленко В. И.* Аналитическое обеспечение управления цифровыми возможностями бизнеса // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2020. № 4. С. 83–87.

Цифровые учетные процедуры и вопросы тройной бухгалтерии

Аннотация: Внедрение цифровых технологий в бухгалтерский учет является весьма революционным шагом, в очень значительной степени изменяющим не только отдельные стороны бухгалтерии, но и затрагивающим значительное количество ее важнейших категорий, понятий и способов ведения. Использование распределенного реестра и блокчейна может обусловить появление третьего элемента в системе учетно-аналитических координат, при этом необходимо ориентироваться на возможности использования справедливой стоимости и капитала, выступающих в качестве определенных предпосылок введения тройной моментальной бухгалтерии. Однако указанный процесс все же носит многоярусный характер со значительной степенью условности. С нашей точки зрения, здесь необходима дополнительная конкретизация транзакций, своеобразных фактов действий и фактов хозяйственной жизни, понимаемых как первичная учетная категория. В результате оптимизационных процедур и использования элементов бухгалтерского инжиниринга возможно построение многовариантных и многоярусных бухгалтерских агрегатов, существенно повышающих эффективность действующих и создаваемых программных цифровых продуктов.

Ключевые слова: цифровой учет, платформа, транзакция, капитал.

Anatoly Ivanovich Belousov

North Caucasus Federal University,
Russian Federation, 355017, Stavropol, Pushkina 1

Digital accounting procedures and triple-entry accounting issues

Abstract: The introduction of digital accounting technologies is a very revolutionary step in a very significant way changing not only individual aspects of accounting, but also affecting a significant number of its most important categories of concepts and ways of doing business. The use of a distributed registry and blockchain may lead to the appearance of a third element in the system of accounting and analytical coordinates, while it is necessary to focus on the possibility of using fair value and capital as certain prerequisites for the introduction of triple instant accounting. However, this process still has a multi-tiered character with a significant degree of conditionality. From our point of view, there is a need for additional specification of transactions, peculiar facts of actions and facts of economic life understood as the primary accounting category. As a result of optimization procedures and the use of accounting engineering elements, it is possible to.

Keywords: Digital accounting, platform, transaction, capital.

Цифровизация учета обострила научный интерес к вопросу о возможности перехода от двойной бухгалтерии к тройной. Если рассматривать сущностные особенности тройной бухгалтерии с точки зрения современных воззрений, то речь идет все же, с нашей точки зрения, об определенной многоярусности в понимании учетной системы.

В частности, по мнению ряда исследователей, предполагается введение базы специальных счетов, где в качестве третьего измерителя считаются факторы, способствующие определению справедливой стоимости капитала на основе счетов «Дебет», «Кредит», «Требит», «совокупности импульсов и сетевых измерений при сохранении двойной записи, где возможно появление цифр как с положительными, так и с отрицательными значениями» [Ljiri, 1993]. Третьим измерением здесь выступает объем справедливой стоимости капитала.

В принципе эта идея не нова, и здесь следует упомянуть тройную русскую бухгалтерию Ф. В. Езерского. Современная трактовка элементов тройной бухгалтерии акцентирует внимание именно на справедливой стоимости капитала, а не на его истори-

ческой балансовой оценке, а также попытке увязать долю капитала в национальном доходе и его наполнение в экономике.

Считается, что именно приращение капитала ныне является важнейшим критерием финансовой результативности без четкой ориентации на приоритет счета «Прибыли и убытки». Это соответствует статической учетной теории, которая ныне является важнейшей составной частью МСФО, а также четко увязывается с категорией собственности, рост которой является в настоящее время основной целью современной поведенческой экономики.

Вместе с тем, рассматривая категорию капитала, необходимо отметить, что его изменение возможно по двум причинам:

а) изменения, вызванные итогами финансово-хозяйственной деятельности в виде получения прибыли (или убытка);

б) рост стоимости капитала как экономической ценности из-за изменения условий потребления капитала как обобщенного фактора производства. Причем такое изменение, по крайней мере теоретически, должно соответствовать динамике цен на него. Именно эту функцию должны выполнять справедливые цены. И в этом отношении принципиальное значение имеет процедура оценки и переоценки, поскольку оценка всегда сочетает субъективные и объективные начала.

Необходимо отдавать себе отчет, что очень сложно разделить объективные и субъективные аспекты в стоимостной оценке капитала. Для понимания всей сложности такой оценки достаточно упомянуть о необходимости проведения тестов на восстанавливаемость объектов, указывающих на обесценение, когда балансовая стоимость больше, чем будущие недисконтированные потоки денежных средств от актива. Отсутствие процедуры дисконтирования резко повышает уровень субъективизма.

Кроме этого огромное значение имеют теоретически-методологические осложнения, связанные с такими понятиями и категориями учета, как транзакция и факт хозяйственной жизни. Дело в том, что в условиях цифровизации учета понятие «транзакция» все в большей степени подменяет понятие «факт хозяйственной жизни».

В принципе, понятие «транзакция» возникло, как следует из работ Р. Коуза, О. Уильямона, Ф. Найта и других, из учетной категории транзакционных издержек и самым непосредственным образом связано с возникновением хозяйствующих субъектов в условиях рынка. Если исходить из начального понимания термина «транзакция», то это минимальная, логически осмысленная операция, имеющая некий смысл, которая может быть осуществлена только полностью или же в полном объеме отменена — договор, совершение.

Если, например, речь идет о сделке купли-продажи, когда денежные средства и товар меняют своих владельцев, то этот процесс должен носить полностью законченный характер. В противном же случае сделка должна быть отменена полностью. Аналогичным образом следует воспринимать перевод денег со счета на счет и т. п. Причем в банковской и в экономической литературе этот термин трактуется по-разному. В информатике принято описание транзакции, которое имеет более широкое толкование (исключая особенности компьютерной реализации). В бухгалтерском учете транзакцией считают, по мнению В. И. Ткача, отдельные процессы (риск, резервная система) или же те или иные объекты управления (субсидии, гарантии, кредиты и т. д.) [Ткач, 2013].

И здесь возникает очень сложный, проблемный вопрос: как соотносится базовое понятие цифровой экономики, а следовательно и цифрового учета, с классическим бухгалтерским понятием «факт хозяйственной жизни», или «хозяйственная операция». Один из крупнейших теоретиков учета Я. В. Соколов определял факт хозяйственной жизни как «элементарный момент хозяйственного процесса, изменяющий или под-

тверждающий состав средств предприятия или их источников, или средств и источников одновременно» [Соколов, 2000].

Можно ли говорить о непреодолимом противоречии между процедурами бухгалтерского учета, которые традиционно — как в ныне существующих, так и цифровых системах — регистрируют данные о хозяйственной жизни лишь в определенный период времени? Известно, что развитые системы камеральной бухгалтерии предполагают возможность отражения смет и обязательств, которые базируются на тех или иных договорах, не ограничиваясь только их выполнением, что характерно для патримониальной бухгалтерии. Но даже в рамках полезной детализации отдельных учетных процедур возникает необходимость их группировки, которая в рамках цифровой бухгалтерии ориентирована на блокчейн.

После сбора данных в системе блокчейн необходимо формирование специальных цифровых учетных платформ. В общем теоретическом плане цифровая платформа является преобразованной формой учетной оптики, которая, как известно, направлена на удовлетворение интересов отдельных пользователей бухгалтерской информации. Тем не менее полностью отождествлять эти понятия нельзя. Дело в том, что любая цифровая платформа является достаточно сложным построением, и формируется она «не только посредством отдельных инструментов учетной политики, но и совокупностью законодательных актов, норм, рынка, дизайнерскими решениями» [Шумейко, 2012], что способствует положительному взаимодействию участников той или иной платформы и уменьшению доли отрицательных моментов взаимодействия со стейкхолдерами.

По достаточно точному определению профессора В. И. Ткача «цифровая платформа — это комплексная система учета и менеджмента предприятия, обеспечивающая эффективное функционирование малого, среднего и крупного предприятия». Принципиально важна в технологии блокчейна сама структура его построения, позволяющая обеспечить децентрализацию транзакций, не требующих дополнительных мер доверия к себе. Иными словами, регистрация транзакций имеет более высокую достоверность и доверие, чем регистрация факта хозяйственной жизни на бумажном носителе. Но так ли это на самом деле? Понятие транзакции является, на наш взгляд, понятием более узким, чем факт хозяйственной жизни, по сути дела затрагивающий некое действие, которое в структурном плане ФХЖ является лишь ее частью. В этой связи возникает опасность, что транзакция это лишь некое регистрационное действие, менее сложное по своей структуре, чем факт хозяйственной жизни.

Рассматривая факт хозяйственной жизни, Я. В. Соколов указывает, что факт описывается через группу понятий, характеризующих представление познающего о познаваемом, трансформируясь в хозяйственные операции, которые представляют собой логическое единство субъектов (лиц, имеющих обязательства и обладающих требованиями) и объектов (предметов, прав, связанных с обязательствами и требованиями) [Соколов, 2000].

Здесь же он отмечает три группы фактов хозяйственной жизни: состояние, действие и событие, причем бухгалтер регистрирует не столько сам факт, сколько интерпретацию о нем, отражаемую документально. В этом отношении можно говорить об определенной близости факта хозяйственной жизни и транзакций. Этот подход используется в бухгалтерском учете давно и относится к так называемой «натуралистической формуле» [Там же].

Но между реальным событием и его восприятием лежит информационный сигнал, который никогда не сможет абсолютно адекватно воспроизвести эту реальность. Даже киносъемка, сделанная современной техникой, не в состоянии в полной мере воспроизвести действительность. Более того, каждый пользователь этих снимков будет их интерпретировать со своих определенных позиций. Здесь сложно не согласиться с мнением Я. В. Соколова, что точность и время сбора данных обусловлены целями наблюде-

ний, а значит, нет никакой необходимости отмечать факт во всех подробностях и, что особенно важно, не нужно фиксировать момент его возникновения.

Время между моментом возникновения факта и моментом его фиксации называется «информационный лаг». И далее действует специфическое правило, которое обуславливает появление противоречия между такими принципами-требованиями бухгалтерского учета, как точность и оперативность. Чем более точной должна быть информация, тем больше должна быть величина информационно лага, и наоборот, резкое снижение этого лага приводит к росту оперативности в ущерб точности.

Здесь мы опять сталкиваемся с понятиями точности, объективности и достоверности, которые являются важнейшими принципами бухгалтерского учета, рассматриваемого через критерии полезности.

В условиях цифровизации учета полезной будет информация, соответствующая специальным критериям, а сами критерии полезности должны быть формализованы и представлены через систему специальных программных продуктов, которые активно используются менеджментом бизнес-единиц [Шумилин, 2012]. И здесь сложно не согласиться с мнением Роберта Монкса, что «капитализм превратится в клептократию, управляемую ген директорами-королями — для собственного обогащения» [Цит. по: Талер, 2017]. И даже его утверждение об увеличении значимости рядовых акционеров, получающих возможность голосовать из любой точки мира без барьеров и резким снижением манипуляций, можно считать некой реальной данностью.

Последнее, как уже указывалось выше, обусловлено тем, что первичная регистрация транзакций будет носить значительно более прозрачный характер, чем раньше, и доступ к этой информации будет значительно упрощен.

Создавать учетные модели для внутреннего, закрытого типа потребления можно будет лишь на этапе вторичных группировок значений показателей по интересующим собственников или высших менеджеров признакам. Естественно, что для этого нельзя будет пользоваться типичными продуктами, а придется создавать программы, ограниченные потребностями конкретной организации.

Такой подход создает возможности для постановки и решения проблем на новом творческом уровне, когда изначально учет будет не сопровождать бизнес-процессы, а способствовать их управлению, прежде всего опираясь на систему самых различных прогнозных сценариев, направленных на управление факторами производства, человеческим капиталом, резервной системой и рисками, включать в себя социальные, экологические, политические процессы, что обусловит сближение бухгалтерского учета с интегрированной отчетностью.

Литература

1. Белоусов А. И. бухгалтерская наука в современных экономических реалиях: монография. Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2020.
2. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2017.
4. Ткач В. И. Интегрированная теория бухгалтерского учета. Ростов-на-Дону, 2013.
5. Ткач В. И. Цифровая поведенческая экономика: технология и платформенные решения; Донской государственный технологический университет. Ростов-на-Дону: Изд-во ДГТУ, 2019.
6. Шумейко М. В. Концепция инструментов бухгалтерского инжиниринга // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10. № 1–2.
7. Шумилин П. Е. использование инструментов бухгалтерского инжиниринга при осуществлении реорганизационных процессов // Строительство. 2012: Междунар. науч.-практ. конф. Ростов-на-Дону: РГСУ, 2012. С. 52.
8. Ljiri Y. Variance analysis and triple-entry bookkeeping // Creative and innovative approaches to the science of management. Westport: Quorum Books. 1993. P. 3–25.

Определение основных составляющих дисциплины «Информационные системы в учета, анализе и аудите»

Аннотация: В статье представлена аргументированная пошаговая разработка учебной программы курса «Информационные системы в учете, анализе и аудите» для профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Обоснование содержания каждого раздела, необходимого для включения в программу курса, позволило сформировать достаточно полное представление о различных системах и подготовить выпускников вузов для работы с автоматизированными программами в организации. Принципиальным для содержания курса является не только рассмотрение автоматизированных систем учета, анализа и аудита, но и цифровых технологий для подготовки студента к работе с данными технологиями, как совместно с автоматизированными программами, так и отдельно. Разработанная структура курса показана в сравнении со среднестатистической программой по данной дисциплине. Исследование теоретических и практических аспектов позволило определить объем и структуру учебного курса «Информационные системы в учете, анализе и аудите» и рекомендовать его для составления учебных программ по данной дисциплине в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: информационные системы, цифровые технологии, бухгалтерский учет, учебный курс, анализ, аудит.

Irina V. Voronova

Saint Petersburg state University of Economics,
21 Sadovaya street, Saint Petersburg, 191023, Russian Federation

Definition of the main components of the discipline "Information systems in accounting, analysis and audit"

Abstract: The article presents a reasoned step-by-step development of the curriculum of the course «Information systems in accounting, analysis and audit» for the profile Accounting, analysis and audit. Justification of the content of each section required for inclusion in the course program allowed us to form a fairly complete understanding of the various systems and prepare university graduates to work with automated programs in the organization. Fundamental to the content of the course is not only the consideration of automated accounting systems, analysis and audit, but also digital technologies to prepare the student to work with these technologies, both together with automated programs, and separately. The developed course structure is shown in comparison with the average program in this discipline. The study of theoretical and practical aspects allowed us to determine the scope and structure of the training course «Information Systems in accounting, analysis and Audit» and recommend it for the preparation of curricula for this discipline in higher educational institutions.

Keywords: information systems, digital technologies, accounting, training course, analysis, audit.

Введение

Единого мнения по поводу преподавания курса информационных систем в бухгалтерском учете, анализе и аудите нет. Это связано с тем, что в вузах данный предмет преподают зачастую не сами преподаватели бухгалтерского учета, а преподаватели, владеющие информационными технологиями. Из этого следует, что каждый преподаватель, читающий эту дисциплину, выстраивает ее согласно своим взглядам и дает тот материал, который считает необходимым. Большинство вузов при преподавании бухгалтерского учета используют курс, включающий изучение автоматизированных программ как некое дополнение к существующим теоретическим курсам по бухгалтерскому учету, возможности проработать практические вопросы, связанные с документооборотом, регистрами и отчетностью, и одновременно освоить программу. Практически

все учебные заведения используют различные конфигурации программы 1С для преподавания данного предмета, обосновывая это тем, что программа содержит полный набор всех возможных инструментов для изучения бухгалтерского учета. Сам процесс преподавания сводится к формированию первичных документов, регистров и отчетности, иногда это может быть сквозная задача, логически выстроенная и охватывающая полный учетный цикл, иногда это просто заполнение документов и регистров без всякой связи, скорее для понимания общего интерфейса программы и ориентации в ней. Так или иначе, но определенных стандартов не существует. Что будет входить в учебную программу курса, является личным предпочтением преподавателя, читающего данный курс. Тем не менее развитие и появление новых технологий, существование большого многообразия бухгалтерских, аналитических, аудиторских, международных программ, требования работодателей к подготовке выпускников говорят о необходимости определиться с качественным наполнением учебной программы и ее структуризацией для студентов высших учебных заведений по профилю «бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Цель исследования — выделить основные составляющие дисциплины «Информационные системы в учете, анализе и аудите» для овладения студентами новых технологий сбора и обработки учетной информации в целях повышения качества выпускников вузов.

Задачи:

Определение основных составляющих курса для формирования полного представления о различных системах, необходимых студенту для последующей работы; обоснование необходимости включить в программу курса не только автоматизацию бухгалтерских процессов, но и цифровизацию; представление рекомендуемой программы курса для обучения дисциплине «автоматизированные системы в бухгалтерском учете» для учебных учреждений.

Результаты исследования и их обсуждение

Если в преподавании бухгалтерского учета все достаточно ясно, ведутся обсуждения, задаются все новые и новые требования и компетенции, то в части автоматизированных систем в бухгалтерском учете все осталось на уровне конца 1990-х — начала 2000-х гг., на который пришелся пик развития автоматизации, в том числе и в бухгалтерском учете. Осмысление происходящих процессов различными авторами, которые публиковали свои исследования в этой области информационных систем, внесло некоторое понимание, что должны включать данные учебные курсы и как их структурировать. Но, к сожалению, в большинстве случаев среднестатистические учебные курсы в основном изучают одну программу 1С, что порождает такую узость мышления у студентов, что при столкновении с другой программой, которая может быть у работодателя, они теряются, отказываются от рабочего места, вынуждены осваивать ее самостоятельно либо посредством дополнительных платных курсов. Поэтому необходимо, прежде всего определиться с объемом и наполненностью курса исходя из направления профиля подготовки.

Базовые знания по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту формируются теоретическими курсами. С другой стороны, общие дисциплины по информатике, которые студенты изучают до определения специализации, включают в свое содержание общее представление о системах, технологиях, защите информации, поэтому дублировать этот материал не имеет смысла. При составлении учебной программы, относящейся к освоению информационных систем по учету, аудиту и анализу, необходимо определить основные элементы, отвечающие требованиям современности. Объем курса каждого учебного учреждения зависит от количества часов, отведенных на данный предмет. Но

даже при ограниченном ресурсе времени прежде всего надо показать весь спектр программных ресурсов и технологий через классификации, через сравнение общих концепций построения бухгалтерских, аналитических, аудиторских программ, через связь учетной информации и ее обработки в различных программах, а также привести конкретные примеры этих программ, чтобы дать студенту представление в целом о возможностях различных программных продуктов, об их функционале и применимости, подготовить его к самостоятельному освоению программных продуктов.

Для большего охвата особенностей информационных систем учета, анализа и аудита необходимо выделить основные составляющие, которые будут являться основой построения курса. Авторы, занимающиеся автоматизированными системами бухгалтерского учета, анализа и аудита, в своих научных трудах определяют принципы создания, структуры и особенности функционирования современных автоматизированных информационных систем, выделяют различные подходы к классификации автоматизированных программ, чтобы как можно больше показать разнообразие программных продуктов, тем самым расширить область знаний студентов.

Сегодня можно обратиться к различным сайтам в интернете, чтобы узнать все возможности и недостатки автоматизированных программ. В интернете составляются различные топы, обзоры программ, которые дают краткую характеристику софта. Благонадежность этих обзоров оставляет желать лучшего из-за ограниченного объема информации и чаще всего является рекламой той или иной программы. Чтобы разобраться во всем многообразии существующих на рынке программ по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту, нужно напрямую обращаться к сайтам разработчиков программ и, исходя из полученной актуальной информации, формировать классификации действующих актуальных программ.

Качественная программа курса должна содержать в себе не только устоявшиеся концепции автоматизации, актуальные примеры программ и систем, но и отвечать современным реалиям, отражать текущее положение в своей области. В силу своей направленности и связи с современными технологиями данный курс не может находиться в статическом состоянии. Не включая в программу обзор и примеры новых тенденций развития, мы тем самым обесцениваем ее качество, снижаем интерес, замыкаемся на общеизвестных аспектах. Использование цифровых технологий требуется раскрыть в связи с направленностью курса, с точки зрения учета, аудита и анализа, следует выявить положительные и отрицательные стороны, тем самым подготовить студента к возможности работать с данными технологиями, осваивать их, воспринимать их как инструмент для реализации собственных задач, упрощающих трудоемкие процессы. В развитии данного раздела, возможно, нужно представить пример внедрения новой технологии RPA, поскольку данная технология стремительно внедряется различными компаниями¹.

В основном все среднестатистические учебные курсы акцентируют внимание на подробном изучении конкретной программы на практике, сочетая лекционные и практические занятия. Такое построение учебного курса, с одной стороны, позволяет глубоко изучить программный продукт, но с другой — лишает его наполненности, сужает восприятие автоматизированных систем до одной программы, не дает развития и смелости освоения других программных продуктов по специальности. Включение в практическое освоение других программ по учету, анализу и аудиту, дает понимание связи учетных данных и обработки их с учетом специфики различных классов программ. Это позволит студенту при выборе специализации профессии ориентироваться в различных программах, в последовательности выполняемых в них действий.

¹ Российский рынок RPA-систем. <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 23.02.2021).

Наполнение курса должно включать теоретическую часть, связанную с концепциями построения автоматизированных информационных систем в учете, анализе и аудите, а также практическую часть, включающую изучение конкретных программ (см. табл. 1).

Таблица 1.

**Структура и наполнение рекомендуемой учебной дисциплины
«Информационные системы в учете, анализе и аудите»**

Составляющие курса в части автоматизации	Авторы	Область исследования
Построение программных средств	Харитонов С. А., Чистов Д. В. [14], Шуремов Е. Л. [14, 15], Умнова Э. А. [15], Воропаева Т. В. [15], Кольвах О. И. [7], Исаев Г. Н. [6]	Бухгалтерский учет
	Романов А. Н., Одинцов Б. Е. [11], Ясенев В. Н. [16], Куликова Г. А. [8], Подольский В. И. [10]	Аудит
	Алексеева Т. В., Амириди Ю. В., Дик В. В. [5]	Анализ
Классификации	Шуремов Е. Л. [15], Бычкова С. М. [3], Подольский В. И. [10], Федорова Г. В. [13], Семенов М. И. [1], Зырянова Т. В., Скребкова Ж. Р. [4]	Бухгалтерский учет
Примеры автоматизированных программ	http://1c.ru/ , http://www.parus.com/ , https://www.galaktika.ru/ , https://bestnet.ru/ , https://www.ib.ru/ , http://www.dic.ru/ сайты, предлагающие бесплатные программы или временный бесплатный доступ к программам и др.	Бухгалтерский учет
	Куликова Г. А. [8], Подольский В. И., Щербакова Н. С., Комиссаров В. Л. [10] https://auditxp.ru/ , https://audit-soft.ru/overview	Аудит
	https://inec.ru/company/ , https://www.expert-systems.com/financial , https://www.alt-invest.ru/program и др.	Анализ
Использование цифровых технологий в учете и аудите	Технологии блокчейн, искусственный интеллект, беспилотные устройства https://roomybots.ru/ , https://elma365.com/ru , https://spb.lcbit.ru/services/rpa-robotizatsiya-biznes-protsessov , https://www.primo-rpa.ru , https://pixrpa.ru [9] и другие примеры RPA-решений	Бухгалтерский учет
	Технологии блокчейн, искусственный интеллект, беспилотные устройства	Аудит
Практическая часть	Программы компаний 1С, Турбо-бухгалтер, Инфо-бухгалтер	Бухгалтерский учет
	Audit XP Professional	Аудит
	ФинЭкАнализ 2020, Ваш финансовый аналитик	Анализ

В классификации программных продуктов необходимо включить и международные программы как отдельный класс, определить группу основных разработчиков и концепции построения этих систем, объяснить их отличие от систем учета международного уровня, которые позволяют организовать учет и проводить анализ в соответствии с международными стандартами учета (GAAP, IAS) и могут быть созданы как российскими, так и западными разработчиками. Следует включить примеры различных международных программ, даже если на практике не будет возможности освоить дан-

ную программу. Тем не менее общие знания по данному классу программ позволят студентам расширить свои знания, определиться с дальнейшим освоением таких программ, сориентироваться при трудоустройстве.

Информационно-правовое обеспечение деятельности бухгалтера должно включать в себя класс справочно-поисковых систем в виде обзора данных программ². Все зависит от количества часов, отведенных на дисциплину, и если время ограничено, то данный материал можно дать для самостоятельного изучения студентами.

Вышеизложенные аспекты позволили определить основные отличия в подходах к составлению учебных программ по рассматриваемому курсу (см. табл. 2.)

Таблица 2.

Сравнительная характеристика наполнения дисциплины «Информационные системы в учете, анализе и аудите»

Наполнение дисциплины «Информационные системы в учета, анализе и аудите»	Действующий	Рекомендуемый
Общая характеристика АИС	+	-
Практическое изучение программы по учету	+	+
Концепции построения автоматизированных систем в учете, анализе и аудите	-	+
Классификации программ в учете, анализе и аудите (в т. ч. и международных). Примеры актуальных программ	-	+
Цифровые технологии в учете и аудите	-	+
Информационно-правовое обеспечение	+	+

Заключение

Таким образом, структура дисциплины по информационным системам учета, анализа и аудита будет включать следующие разделы с допустимой вариативностью:

- концепции построения и функционал, которые присущи большинству отечественных бухгалтерских, аудиторских и аналитических программ, для понимания принципов работы той или иной системы, что позволит быстро осваивать конкретные программы, применяемые в организациях;
- концепция построения и функционал международных бухгалтерских программных продуктов, их основные отличия от российских систем того же уровня;
- классификации программных продуктов и примеры актуальных программ, используемых в деятельности коммерческих организаций для того, чтобы показать разнообразие программных продуктов, тем самым расширить область знаний и представлений об автоматизированных программах в учете, анализе и аудите;
- определение тенденций развития цифровых технологий в учете, анализе и аудите с примерами внедрения данных технологий для подготовки студента к возможности работать с данными технологиями, совместно с автоматизированными программами или использование их отдельно для решения поставленных практических задач;

² Информационно-правовое обеспечение: Право.ру (<https://pravo.ru/>), Гарант (<https://www.garant.ru/>), КонсультантПлюс (<http://www.consultant.ru/>), Lexpro (<https://www.lexpro.ru/>), Кодекс (<https://kodeks.ru/>), БСС «Система Главбух» (<https://www.1gl.ru/>), Референт (<https://www.referent.ru/>)

- практическая проработка учетного цикла (сквозная задача) с охватом всех основных участков учета с выходом на бухгалтерскую финансовую отчетность в конкретной автоматизированной программе (программах) с последующим использованием учетных данных и бухгалтерской финансовой отчетности для работы в программах по аудиту и анализу.

Рекомендуемый курс позволит получить полное представление об изучаемом предмете и навыках работы в автоматизированных программах и подготовит студентов для профессиональной деятельности.

Список литературы:

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / М. И. Семенов, И. Т. Трубилин, В. И. Лойко, Т. П. Барановская; Под общ. ред. И. Т. Трубилина. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 416
2. Автоматизированные системы обработки учетно-аналитической информации: [учебник для вузов по спец. «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности»] / [В. С. Рожнов, В. Б. Либерман, Э. А. Умнова и др.]; под ред. В. С. Рожнова. — Москва : Финансы и статистика, 1992.
3. Бычкова С. М., Ивахненко С. В. Информационные технологии в бухгалтерском учете и аудите / под ред. С. М. Бычковой. — М.: ТК Велби, Проспект, 2005.
4. Зырянова Т. В., Скребкова Ж. Р. Статья: Моделирование учетного процесса в условиях автоматизации // «Все для бухгалтера» — 2007 — № 24 — С.35–47
5. Информационные аналитические системы: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Прикладная информатика» / Т. В. Алексеева, Ю. В. Амириди, В. В. Дик; под ред. В. В. Дика. - Москва: Ун-т Синергия, 2013.
6. Исаев Г. Н. Информационные системы в экономике: Учебник для студентов вузов / Г. Н. Исаев. — М.: Омега-Л, 2017.
7. Кольвах О. И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения / Кольвах Олег Иванович; Отв. ред. В. И. Ткач. - Ростов-н/Д. : Изд-во СКНЦ ВШ, 1999. — 243 с. : ил.; 20 см.
8. Куликова Г. А. Автоматизированные информационные технологии в аудиторской деятельности: Учебное пособие / Под ред. Г. А. Куликовой. — Брянск: Издательство «Новый проект». — 2016. — 94 с.
9. Market.CNews рейтинг и мишень RPA-систем 22.12.2020, https://market.cnews.ru/research/rpa_2020/2020-12-17_marketcnews_vpervue_v_gossii_opublikoval (дата обращения 23.02.2021)
10. Подольский В.И. Компьютерные информационные системы в аудите: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ, аудит» / Подольский В. И., Щербакова Н. С., Комиссаров В. Л.. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 162 с.
11. Романов А. Н., Одинцов Б. Е. Автоматизация аудита М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.
12. Российский рынок RPA-систем. <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 23.02.2021)
13. Федорова Г. В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита / Г. В. Федорова. — М.: Омега-Л, 2006.
14. Харитонов С. А., Чистов Д. В., Шуремов Е. Л. Информационные системы бухгалтерского учета учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / С. А. Харитонов, Д. В. Чистов, Е. Л. Шуремов; Финансовая акад. при Правительстве РФ. Москва, —2007.
15. Шуремов Е. Л., Умнова Э. А., Воропаева Т. В. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: Учебное пособие для вузов / М.: Перспектива. — 2001. — 363 с.
16. Ясенов В. Н.. Информационные системы и технологии в экономике. — Юнити-Дана, 2008.
17. Информационно-правовое обеспечение: Право.ру (<https://pravo.ru/>), Гарант (<https://www.garant.ru/>), КонсультантПлюс (<http://www.consultant.ru/>), Lexpro (<https://www.lexpro.ru/>), Кодекс (<https://kodeks.ru/>), БСС «Система Главбух» (<https://www.lgl.ru/>), Референт (<https://www.referent.ru/>)

*Наталья Викторовна Генералова,
Анастасия Александровна Соколова,
Наталья Александровна Соколова*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Понятийная неопределенность в прикладной экономике в работах проф. В.В. Ковалева и ее проблематика в учетно-финансовой сфере в контексте новых информационно-цифровых вызовов

Аннотация. В последние десятилетия процессу трансформации рыночной экономики сопутствует ряд проблем, одной из которых является понятийная неопределенность в прикладной экономике. Учетно-финансовая терминология активно транспонируется в лексикон менеджеров и экономистов, часто не имеющих бухгалтерской компетентности. В отечественных учебных и научных источниках появилось значимое количество новых терминов, которые не отражают единого смыслового значения, противоречат в некоторых случаях друг другу и содержат размытые формулировки. В статье приводятся ключевые причины сложившейся терминологической неопределенности в прикладной экономике, рассматриваются современные подходы к анализу ситуации. Авторы статьи обращают внимание на то, что в контексте новых информационно-цифровых вызовов обозначенная проблематика усиливает свою значимость, и приводят ряд рекомендаций по исправлению сложившейся ситуации.

Проблематике терминологической неопределенности в прикладной экономике уделяется внимание многих ученых ведущих отечественных университетов, к числу которых относится и Санкт-Петербургский государственный университет. Профессор СПбГУ В. В. Ковалев (1948–2020) сформировал терминологический комплекс, который отражает проблему понятийной неупорядоченности в прикладной экономике, в частности, в учете и финансах.

Ключевые слова: понятийная неопределенность, прикладная экономика, бухгалтерская (финансовая) отчетность, цифровизация экономики.

*Natalia V. Generalova,
Anastasiya A. Sokolova,
Natalia A. Sokolova*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Conceptual uncertainty in applied economics in the works of prof. V. V. Kovalev and its problems in the accounting and finance in the context of new information and digital challenges

Abstract. In recent decades, the process of transformation of the market economy has been accompanied by a number of problems, one of which is conceptual uncertainty in applied economics. Accounting and financial terminology is transposed into the lexicon of managers and economists who lack accounting competence. In domestic educational and scientific sources, a significant number of new terms have appeared that do not reflect a single semantic meaning, contradict each other in some cases and contain vague wording. The article presents the key reasons for the current terminological uncertainty in applied economics, discusses modern approaches to the analysis of the situation. The authors of the article draw attention to the fact that in the context of new information and digital challenges, the designated problems increase their importance and provide a number of recommendations for correcting the current situation.

The problem of terminological uncertainty in applied economics is the focus of attention of scientists from leading Russian universities, including St. Petersburg State University. Professor of St. Petersburg State University V.V. Kovalev (1948–2020) formed a terminological complex that reflects the problem of conceptual disorder in applied economics, in particular in accounting and finance.

Keywords: conceptual uncertainty, applied economics, accounting (financial) reporting, digitalization of the economy.

1. Введение

В последние десятилетия процессам преобразований экономики, в силу все большего доминирования концепции устойчивого развития, а также цифровизации экономики, резко возросшей в условиях пандемии коронавируса COVID-19, сопутствует ряд проблем, одной из которых является *понятийная неопределенность в прикладной экономике*. Обусловлено это целым рядом причин. *Во-первых*, в отечественной практике и научной и учебной литературе появилось множество новых терминов в силу глобализации знаний и широкого распространения международных стандартов в различных областях экономики. При этом детальный содержательный анализ и понимание сути их значений, не всегда поспевает за скоростью их распространения. К этому же блоку проблем следует отнести и языковые трудности перевода, поскольку многие термины являются заимствованными, что приводит к дополнительным сложностям: при дословном переводе с английского, новые термины «встречаются» уже с имевшимися в языке понятиями: они далеко не всегда совпадают [Генералова, Пятов, Смирнова, 2010]. *Во-вторых*, термины из одной предметной области, например, учета и отчетности, заимствуются специалистами из смежных областей, например, менеджерами, финансистами, оценщиками, что порой приводит к некоторому непониманию и искажению смысла исходных понятий. *В-третьих*, развитие современных информационных технологий, и главным образом цифровых, привело к возникновению большого числа «компетентных специалистов», «цифровых дилетантов» в различных областях экономики, легко жонглирующих профессиональными терминами после незначительно поиска в интернете, без глубокого погружения в проблематику без обращения к первоисточникам [Пятов, Рогожникова, 2020]. Качество и глубина исследований в экономической области в силу мотивации отечественных исследователей на количественные показатели в наукометрических базах и всевозможных рейтингах, за последние годы привела к резкому снижению качества и глубины публикаций, включая и снижение внимания к понятийному аппарату [Смирнов, 2017].

В. В. Ковалев уделял большое внимание и осознавал важность верного токования и обозначения понятий и явлений, что находит отражение в его ключевых работах по финансовому менеджменту. Например, в учебном пособии «Корпоративные финансы и учет: понятие, алгоритмы, показатели», содержатся разделы по терминологии и понятийному аппарату [Ковалев, 2015а; Ковалев Вит. В., 2020]. Помимо профильной учебной литературы, ориентированной на широкий круг, профессор В. В. Ковалев опубликовал ряд научных работ, в которых освещал необходимость и важность верного и уместного использования понятий, терминов и показателей в экономике [Ковалев, 2013; Ковалев, 2012; Ковалев, 2011]. Его статья «Проблема понятийной неопределенности в прикладной экономике» побудила авторов к подготовке данного доклада [Ковалев, 2012]. В развитие данной проблематики, 24 февраля 2015 года профессор Валерий Викторович Ковалев выступил спикером на теоретическом семинаре по проблемам корпоративных финансов и учета в зале заседаний Ученого совета Санкт-Петербургского государственного экономического университета, где была обозначена тема дискуссии «Проблема терминологической неупорядоченности в прикладной экономике» [Официальный сайт СПбГЭУ]. В семинаре приняли участие более 130 преподавателей, аспирантов, студентов Санкт-Петербургского государственного университета и Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Авторская позиция основного докладчика, по нашему мнению, выражена в следующих его рассуждениях: «В экономике одна из серьезных проблем — двусмысленность и неопреде-

ленность понятийного аппарата. .. Необходима разумная определенность (однозначность) в контексте рассуждений о: (1) институциональных образованиях; (2) дисциплинах; (3) профессиях; (4) понятиях; (5) используемых оценках; (7) моделях, показателях и алгоритмах; (8) информационном обеспечении.» [Ковалев В.В., 2015б].

Учет и финансы одна из самых практико-значимых областей экономики, поскольку бухгалтерская финансовая отчетность и иные данные, формируемые, в системе учета является источником, а порой, единственным фактическим основанием для принятия решений специалистами смежных экономических специальностей (менеджерами, финансистами, оценщиками, налоговыми консультантами и пр.). Важность терминологической определенности на уровне публичной финансовой отчетности, по мнению авторов, является необходимым и основополагающим условием для аргументированности дальнейшей интерпретации и анализа ее показателей и формирования выводов. В качестве примера приведем ошибочную интерпретацию экономистами-небухгалтерами статей баланса «Отложенные налоговые активы / Deferred tax assets» и «Отложенные налоговые обязательства / Deferred tax liabilities», которую доводилось слышать авторам: «это налоги, которые можно заплатить позже или которые уже оплачены и в будущем они будут возвращены бюджетом». Очевидно, что такие комментарии не отражают суть объекта учета и могут привести к ошибочным выводам по отчетности в целом.

Еще одним аспектом проблематики применения терминологии в экономике является *расширение междисциплинарных связей* и появление новых видов показателей и компонентов отчетностей, отчасти заимствованных из других областей знаний, в частности права, социологии, экологии и др. Так, например, анализ рынка экологически чистых товаров и услуг обнаруживает наличие понятийной проблематики: в экономической литературе отсутствует единая теоретическая и методологическая база, которая позволила бы дать общие определения *экологического рынка*, сформировать критерии отнесения экономических благ к категории экологически чистых товаров и услуг, обеспечила бы процесс их дифференциации по различным классификационным признакам и др. [Соколова, 2019]. Особую актуальность этот аспект исследования приобрел в контексте современных быстрорастущих рынков, которые подвержены воздействию информационно-цифровых вызовов: рынок онлайн-образования, рынок экологически чистых товаров и услуг, рынок альтернативной энергетики, внедрение и развитие социальной и интегрированной отчетности и пр.

В докладе рассматриваются два ключевых аспекта: первый — это освещение вклада проф. Ковалева в изучение проблемы понятийной неопределенности и обосновании путей и необходимых условий для ее решения; второй — это анализ проблематики некорректного использования терминов в учетно-финансовой сфере в контексте новых информационно-цифровых вызовов. В заключении сформулированы выводы и предложения по улучшению сложившейся ситуации.

2. Понятийная неопределенность в прикладной экономике в работах проф. В.В. Ковалева

Проблематика смысловой дистранспарентности базовых понятий и терминологической неупорядоченности с той или иной остротой поднимается в ряде научных работ профессора Ковалева В.В. Если пренебречь весьма вероятной небрежностью при использовании понятийного аппарата, то в целом, как указывает в своих трудах Ковалев В.В. можно определить четыре ключевые причины обозначенной ситуации. Во-первых, процесс трансформации централизованно планируемой экономики в рыночную экономику привнес ряд категорий и понятий, которых ранее не было представлено в отечественной терминологической научной базе в абсолютно идентичном эквиваленте.

Во-вторых, наблюдаются модификации в сущностном наполнении некоторых экономических характеристик, а также в методологии расчета иллюзорно устоявшихся и традиционных индикаторов. В-третьих, происходит заимствование ряда понятий из смежных областей научных знаний, без глубокого осмысления сущностного значения тех или иных терминов. В-четвертых, введение нового понятия (индикатора) осуществляется автором (исследователем, аналитиком) поверхностно: не приводится должного экономического обоснования, отсутствуют указания по алгоритму расчета, игнорируется информационное обеспечение, не обосновывается значимость предложенных вводимых категорий. Профессор Ковалев В. В. обращает внимание и на то обстоятельство, что научное и заинтересованное профессиональное сообщество испытывает воздействие понятийной неопределенности, исходящей, в том числе, и из нормативных документов, нередко наспех принятых, с которыми необходимо считаться, несмотря на их иногда некорректную терминологическую интерпретацию [Ковалев, 2012].

Особое внимание В. В. Ковалев уделяет проявлению понятийной неопределенности в прикладной экономике, в частности в учете и финансах. В поле зрения его исследований попадают следующие термины и индикаторы: *капитал; собственный капитал; резервный капитал; стоимость капитала; стоимость (ценность) фирмы; амортизация и амортизационный фонд; прибыль; коэффициент Тобина (q -отношение)* [Ковалев, 2012]. Он как талантливый врач диагностирует болезнь, когда выявляет понятийную неопределенность, и предлагает пути ее лечения, формируя четкое видение истинной природы той или иной экономической категории. Так определяя сущностное наполнение понятия «капитал» и подходы к его оценке, Ковалев В. В. подчеркивает, что первоочередным является определение с чьей позиции эта категория будет рассматриваться. В зависимости от заинтересованных стейкхолдеров будут отличаться и подходы к формальной оценке величины капитала. Так, для собственников фирмы этой величиной будет итог раздела «Капитал и резервы», для инвесторов фирмы (собственников фирмы, лендеров) — сумма итогов разделов «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства». В то время как для инсайдеров, необходимо рассматривать капитал как величину итога баланса по активу, через призму рассмотрения фирмы как самостоятельного субъекта бизнес-отношений. Ключевую проблему в использовании многозначного термина «капитал» Ковалев В. В. видел в неясности смысловой нагрузки в той или иной ситуации его применения, в размытой идентификации ситуации. Двойственная природа понятия «капитал» заключается в его полярном восприятии через призму физической концепции (капитал как совокупность ресурсов фирмы) и финансовой концепции (капитал как фонд). Проблематика усиливается в контексте разнообразия видов капитала (уставный, резервный, добавочный, акционерный, оборотный и др.). Трактую капитал через призму финансовой концепции его изменение не подразумевает обязательное наличие движения реальных ценностей. Так, например, в разрезе физической концепции резервный капитал представляет собой сумму денежных средств и их эквивалентов, не задействованную в текущем обороте (ресурсы фирмы для осуществления немедленной оплаты возникших непредвиденных обстоятельств); в рамках финансовой концепции резервный капитал — это фонд, сформированный за счет резервирования части не изъятой собственниками прибыли и представленный в пассиве баланса отдельной статьей, результат реструктурирования пассива баланса (фонд — дубль уставного капитала, гарант интересов сторонних лиц, которые предоставили фирме свои ресурсы). Особое внимание заслуживают многообразные подходы к оценке капитала, которые носят условный характер, вызванный рядом следующих причин: дистранспарантной природой капитала, наличием множества алгоритмов и методов оценки, информационной наполненностью (достоверность, качество информационного обеспечения), др. [Ковалев, 2012]. Нельзя не упомянуть еще одну работу проф. Ковалева так или

иначе, посвященную поднятой проблематике «*О гудвилле «собачьем, кошачьем»* и не только: к вопросу о надуманных категориях, классификациях и алгоритмах» [Ковалев, 2016]. Это яркий пример того, какие смежные области знаний (права, экономики, менеджмента) накладывают отпечатки на трактовку, казалось бы, чисто бухгалтерского термина. Авторы подчеркивают, что у гудвилла в первую очередь, экономическая сущность, так как он является фактором ценообразования на рынке капитала и является источником формирования представления об экономическом потенциале хозяйствующего субъекта. Ученый неоднократно в своих выступлениях и трудах подчеркивал недопустимость «*банального жонглирования терминами*» [Ковалев, 2012]. Терминологическая неупорядоченность во многом обусловлена игнорированием надлежащего компетентного знания трех комплексных дисциплин: бухгалтерского учета, правовых основ предпринимательской деятельности, финансов и финансового менеджмента — трех китов, на которых стоит прикладная экономика. Поэтому, нельзя пренебрегать значимостью прикладной ориентированности образовательных программ: многие ключевые категории объясняются в бухгалтерском учете и представлены центральной формой бухгалтерской отчетности — балансом. Даже беглое его прочтение предоставляет грамотному аналитику достаточно информативную картину о текущем финансовом состоянии организации, устойчивости ее положения на рынке и возможных перспективах развития.

3. Терминологические и понятийные аспекты в учетно-финансовой сфере в контексте новых информационно-цифровых вызовов

В области учета и финансов как части прикладной экономики теоретики и практики также сталкиваются со сложностями употребления терминов и обозначения тех или иных учетных объектов, отчетных показателей, форм отчетностей и даже названий видов отчетностей.

Ситуация с разнообразием терминов в бухгалтерском учете во многом обострилась с распространением и доминированием международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), что повлекло за собой множество терминологических сложностей. Эти «сложности» имеют многогранную природу: *это и нестыковки перевода с уже принятой терминологией в российском учете сложившейся за долгие годы; столкновения права и экономики; неприемлемость «принципа кальки» при переводе с английского языка на русский язык; неточности, вызванные использованием одного и того же термина для диаметрально противоположных понятий; многозначность терминов для толкования одних и тех же терминов в различных областях экономики и др.* Приведем пример. *Затраты по займам / МСФО (IAS) 23 «Borrowing cost»* — это пример конфликта права и экономики, поскольку дословный перевод не отражал смысла понятия *borrowing cost*, которое включает помимо расходов по привлечению займов и расходы по кредитам и прочим заемным средствам, например облигациям, за исключением средств, полученных от акционеров. В результате были внесены изменения: МСФО (IAS) 23 переименован на русском языке с внесением изменений в нормативные документы РФ где отныне значится термин «*затраты по заимствованиям*», что позволило устранить терминологическое несоответствие. В то же время в публичных отчетностях компаний продолжает применяться термин «затраты по займам», который не соответствует содержанию статьи отчетности, и как следствие, может быть не верно интерпретирован пользователями отчетности.

Авторами публикации было проведено исследование, посвященное анализу таких терминологических детерминант финансовой отчетности как: *консолидированная финансовая отчетность / отчетность группы, совокупный доход / полная прибыль / comprehensive income, оценочные обязательства / provisions, резервы / reserves, инвестици-*

онная недвижимост / *investment property* и пр. В числе *понятийных неопределённостей* можно отметить такие понятия как *актив, амортизация, резервы, начисления, дисконт, актив в форме права пользования, справедливая стоимость, актив по договору, обязательство по договору* и пр.

Эмпирические исследования публичных отчетностей российских компаний подтвердили актуальность проблематики терминологической некорректности. Так, по итогам исследования отчетностей по МСФО крупнейших публичных российских компаний корректный термин «оценочные обязательства (provision)» используют лишь 28,6% обследованных компаний. При этом 100% отчетностей имеют аудиторские заключения, из которых более 90% выданы компаниями большой аудиторской четверки.

Заканчивая этот далеко не исчерпывающий обзор «сложностей перевода» и понятийных неопределённостей, возникающих при применении МСФО в практике бухгалтерского учета, и столкновения различных областей экономики и смежных областей знаний, мы хотим еще раз подчеркнуть необходимость вдумчивого отношения к терминологическому пониманию ключевых понятий учета и отчетности. Ведь именно информация, формируемая в публичной финансовой отчетности, в случае ее адекватного восприятия может стать действительно полезной для принятия наиболее верных управленческих решений в сложных условиях современной экономической жизни общества [Генералова, Пятов, Смирнова, 2010].

4. Заключение

В статье был представлен краткий обзор вклада проф. Ковалева в проблематику терминологической неопределенности в прикладных экономических науках.

Анализируя проблему терминологической и понятийной неопределенности в области учета и финансов, выделим следующие ключевые моменты:

- бухгалтерская финансовая отчетность компаний имеет первостепенное значение, поскольку является основой для анализа и интерпретации с целью принятия решений заинтересованными пользователями;
- в обучении экономистов на всех ступенях образования должен быть сделан акцент на преподавании учетных дисциплин и глубоком понимании логики и содержании финансовой отчетности, поскольку 90% выпускников идут в бизнес и неизбежно взаимодействуют в отчетными данными, формируемыми в учете;
- профильное обучение экономистов должно базироваться на изучении трех ключевых фундаментальных областей: права, бухгалтерского учета и финансов, а также понимании их особенностей и взаимосвязей;
- при проведении академических исследований следует крайне скрупулёзно относиться к использованию экономических терминов и всячески пропагандировать значимость верного их толкования, в том числе, в учебных и научных публикациях, в преподавании дисциплин, в профессиональном общении;
- конструктивный и постоянный диалог представителей академического круга с практиками, в том числе преподавателей с представителями аудиторских компаний и саморегулируемыми организациями аудиторов, поможет минимизировать терминологические и понятийные несоответствия.

Литература

1. Генералова Н.В., Пятов М.Л., Смирнова И. А. Применение МСФО: языковые и терминологические проблемы // БУХ. 1С. 2010. № 3. С. 36-40.

2. *Ковалев В. В.* Проблема понятийной неопределенности в прикладной экономике // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2012. № 1. С. 3-19.
3. *Ковалев В. В.* Университетское экономическое образование: проблема восприятия знания // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2011. Вып. 2. С. 151-167.
4. *Ковалев В. В.* Является ли бухгалтерский учет наукой: ретроспектива взглядов и тенденции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2013. № 2. С. 90-112.
5. *Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. 3-е изд. М.: Проспект, 2015а
6. *Ковалев В. В.* Материал к дискуссии «Проблема терминологической неупорядоченности в прикладной экономике» 24 февраля 2015 г. 2015б. https://print.unecon.ru/sites/default/files/kovalev-gazdat_mater_spbgu-spbgeu.pdf (дата обращения: 15.03.2021).
7. *Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* О гудвилле «собачьем, кошачьем» и не только: к вопросу о надуманных категориях, классификациях и алгоритмах // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2016. Вып. 4 с. 124-153
8. *Ковалёв Вит. В.* Научный вклад профессора В.В. Ковалева в исследования корпоративных финансов и учета // В сборнике: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИМПОЗИУМ — 2020. Материалы международных научных конференций: «Устойчивое развитие: общество и экономика», «Соколовские чтения. Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее». 2020. С. 683-688.
9. *Пятов М. Л., Рогожникова В. Н.* Современный дилетантизм // Вопросы философии. 2020. № 7. С. 202–213. DOI: 10.21146/0042–8744–2020–7-202-213
10. *Смирнов И. П.* От оцифрованной науки к оцифрованному обществу // Образование и наука. 2017; 19(10):148-170. <https://doi.org/10.17853/1994-5639-2017-10-148-170>
11. *Соколова А. А.* Рынок экологически чистых товаров и услуг через призму общего подхода экономической теории // Наука, образование и культура. 2019. Вып. 3 (37). С. 31-35.
12. Официальный сайт СПГУ. <https://unecon.ru/info/sovместnyy-seminar-spbgu-i-spbgeu> (дата обращения: 15.03.2021).

История развития аудита в России

Аннотация: В статье рассматривается современная история развития аудита в России с 1987 г. по настоящее время. Автором предложена оригинальная система периодизации развития аудита в России и исследованы факторы, обеспечившие инфраструктурное развитие рынка аудита.

Ключевые слова: аудит в России, исторический этап развития аудита, стандарты аудита, факторы развития аудита

Iurii N. Guzov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

History of audit development in Russia

Annotation. The article deals with the modern history of the development of auditing in Russia from 1987 to the present. The author proposed an original system for periodization of the development of audit in Russia and investigated the factors that ensured the infrastructure development of the audit market.

Keywords: audit in Russia, historical stage of audit development, audit standards, factors of audit development

Введение

Историография аудита в России находится на начальном этапе своего развития, Аудит в современных формах зародился (появился) в России во второй половине 1980-х гг., в период перестройки. С тех пор прошло без малого 30 лет, и естественно, что такого рода развитие требует обоснованной периодизации.

Вероятно, наиболее известной и общепризнанной является периодизация эволюции британского аудита — родоначальника профессии. Начальной датой развития аудита при этом подходе считается 1844 г. На основе британского и последовавшего за ним американского законодательства были определены следующие этапы эволюции аудита [Ремизов С. А., Табалина Н. А., 2003]:

- до 1844 г. — предыстория аудита (проверка баланса для защиты от мошенничества);
- 1844 — конец 1920-х гг. — подтверждающий аудит финансовой отчетности для защиты от мошенничества и ошибок;
- 1929–1960-е гг. — формирование системно-ориентированного аудита на базе разработки первого поколения аудиторских стандартов;
- 1960–1980-е гг. — разработка международных стандартов аудита и формирование риск-ориентированных технологий проведения аудита финансовой отчетности;
- 1990 г. — настоящее время — совершенствование международных стандартов и риск-ориентированных технологий проведения аудита.

Критериями выделения этапов является развитие нормативной базы и технологий проведения аудита в международной сфере. Данные критерии могут быть использованы и для анализа исторических периодов развития аудита в России.

Настоящее исследование имеет целью сформировать периодизацию развития аудиторской деятельности в России на основе метода логического сложения хронологических доминант нормативного и технологического развития аудита. Качественные

скачки в развитии аудита описываются набором факторов (критериев), оказывающих влияние на нормативное и технологическое обеспечение аудиторской деятельности.

Критериями периодизации истории или факторами развития аудита в России, на наш взгляд, являются:

- 1) качественное изменение законодательства в области аудита;
- 2) совершенствование практики стандартизации аудиторской деятельности;
- 3) изменение техники проведения аудита;
- 4) эволюция принципа независимости;
- 5) внедрение этических стандартов и норм поведения аудиторов;
- 6) интеграция российского аудита в международную систему;
- 7) изменения видов аудиторских заключений;
- 8) состояние российского рынка аудита;
- 9) развитие видов аудиторской деятельности;
- 10) эволюция литературного освещения теории и практики аудита.

Каждый критерий имеет собственную хронологию развития. Их логическое сложение должно формировать качественные скачки в развитии аудиторской деятельности, представляемые как этапы в развитии аудита. Фактически мы имеем матрицу, где по горизонтали отражены факторы влияния, а по вертикали — временные ряды функционирования данного фактора.

При этом необходимо отметить, что данные факторы в развитии аудита играют различную роль. Условно их можно разделить на «активные» и «пассивные». «Активные» факторы вызывают изменение и совершенствование других факторов, а «пассивные» — являются результатом воздействия других факторов. Так, принятие нового закона об аудите («активный» фактор) может привести к серьезному изменению на рынке и в технике проведения аудита («пассивные» факторы).

Периодизация развития аудита в России. Логическое сложение хронологии данных факторов представляет собой периодизацию истории развития аудита в России. Методология и результаты сложения были представлены автором на Европейском конгрессе бухгалтеров и Международном конгрессе историков бухгалтерского учета в 2016 г. и опубликованы в журнале *Audit financiar* (Румыния) [Guzov, 2016].

1-й этап. 1987–1993 гг. Предыстория (рождение российского аудита — «дикий» аудит). Здесь обозначены пограничные даты, определяющие начало истории независимого аудита в России: от учреждения первой аудиторской компании до принятия первого законодательного акта по аудиту. Мы назвали этот период в развитии аудита «диким», поскольку аудиторы в то время работали вне правил и стандартов, опираясь или на МСА, или на советские правила государственного контроля. Развитие законодательства и стандартов аудита можно считать важными и необходимыми факторами перехода от этого этапа эволюции российского аудита к следующему.

2-й этап. 1993–2001 гг. Становление аудита в России. Этот период простирается от введения первого нормативного акта — Временных правил аудиторской деятельности — до вступления в силу первой редакции Закона об аудите. Тогда же было введено государственное лицензирование аудиторской деятельности.

3-й этап. 2001–2008 гг. Государственное регулирование и лицензирование. Этот период в истории российского аудита ограничен датами принятия двух редакций закона об аудите. На протяжении этого периода активно развивалось международное сотрудничество, имевшее результатом принятие первых версий российских стандартов аудита и Кодекса этики аудитора. Были четко очерчены требования к квалификации аудиторов.

4-й этап. 2009–2016 гг. Саморегулирование в аудите. Последний период в истории развития российского аудита важен тем, что центр регулирования постепенно

смещается в сторону профессионального сообщества. И хотя функции регулятора пока остаются за государством, профессиональные саморегулируемые организации тоже получили свою часть полномочий. Государственное лицензирование аудита было отменено, и функции по квалификации аудиторов и наделению их правом осуществлять аудиторскую деятельность перешли к обществам аудиторов.

5-й этап. 2017 г. — настоящее время. Введение международных стандартов аудита. Существо современного этапа развития аудита в России характеризуется развитием системы саморегулирования, переходом к международным стандартам аудиторской деятельности и риск-ориентированным технологиям при стагнации аудиторского рынка, резком сокращении числа аудиторов, информационно-литературном отставании отражения инноваций в аудите и усилении систем контроля качества аудита.

Рассмотрим хронологию и особенности развития представленных факторов (критериев), определяющих периодизацию развития аудита в России.

1. Качественное изменение законодательства в области аудита. «Активный» фактор развития аудита в России. Хронология появления данного фактора связана с принятием Постановления Совета министров СССР от 08.09.1987 «О создании советской аудиторской организации — “Инаудит”». Нормативное регулирование аудита только начинает создаваться, и в 1991–1993 гг. разрабатывается проект закона «Об аудиторской деятельности». Фактически это период «дикого» инициативного аудита в Российской Федерации, который велся по очень разным принципам — от правил государственной ревизии до международных стандартов аудита.

Указом Президента РФ № 2296 от 22.12.1993 были введены первые нормативные регламенты аудиторской деятельности в форме «Временных правил ведения аудиторской деятельности» как независимой предпринимательской деятельности. Вместе с последующими постановлениями Правительства РФ была сформирована система аттестации аудиторов и лицензирования аудиторской деятельности. Были введены четыре типа аудиторских аттестатов и лицензий: «общий аудит», «банковский аудит», «страховой аудит» и «аудит бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов». Временные правила аудиторской деятельности стали первым общим стандартом аудита в России.

Первый федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 13.07.2001 закрепил нормативную базу аттестации аудиторов и лицензирования аудиторской деятельности.

Изменение механизма регулирования аудиторской сферы ознаменовало собой принятие нового Закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.200. В России вводился институт саморегулирования аудиторской деятельности и единый квалификационный аттестат аудитора. С 2020 г. функционирует одно СРО «Аудиторская ассоциация Содружество».

2. Совершенствование практики стандартизации аудиторской деятельности. Итак, первый фактор, который мы обозначили как активный, показывает влияние законодательства на развитие аудита в России. Здесь надлежит заметить, что специальное аудиторское законодательство не является типичным явлением и в большинстве стран отсутствует. Его место занимают требования корпоративного права (актов о компаниях). Россия пошла по пути принятия специального закона об аудиторской деятельности, а стандарты аудита первоначально утверждались правительством (позднее эта функция была передана Министерству финансов).

До 1996 г. аудиторская деятельность в РФ осуществлялась на основе внутрифирменных стандартов аудита. Российский аудит осуществил разработку и применение трех поколений российских аудиторских стандартов. Первое поколение российских аудиторских стандартов — всего 39 — было разработано в 1996–2001 гг. и одобрены

Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ. По своему содержанию они отвечают системно-ориентированному аудиту.

Второе поколение аудиторских стандартов — ФПСАД — создавалось в период 2002–2008 гг. Всего Правительством РФ было утверждено 34 стандарта. Они создавались на основе анализа международных стандартов и в своем содержании имеют элементы риск-ориентированных технологий аудита.

В 2010–2011 гг. были разработаны 11 Федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД) третьего поколения. С 2017 г. функционирование российского аудита осуществляется на основе МСА.

3. Изменение техники проведения аудита. «Пассивный фактор». Рождение российского аудита осуществлялось на базе ревизионных технологий. Они больше соответствуют подтверждающему аудиту, то есть проверке норм ведения учета, интуитивного определения или игнорирования уровня существенности, рисков и выборки.

Освоению риск-ориентированных технологий крупными российскими аудиторскими фирмами способствовала реализация проекта ТАСИС в 2001 г. «Аудит в России 1». Были обнародованы методики и технологический пакет рабочей документации, применяемой при проведении аудита.

Переход к риск-ориентированным технологиям мелкими и средними аудиторскими фирмами, видимо, только начинается, поскольку внешний контроль качества выявляет типичные ошибки данных компаний: низкий уровень планирования аудита, непроведение обзорной проверки перед формированием аудиторского мнения, отсутствие описания выборки и оценки рисков.

4. Эволюция принципа независимости. «Пассивный» фактор. В период «дикого» аудита принцип независимости мог не соблюдаться и не проверялся. Нормативное введение данного принципа относится к 1993 г., заполнение деклараций независимости начало осуществляться с 2002 г., а реальная проверка его соблюдения началась с 2005–2008 гг.

В 2012 г. были разработаны Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций, включающие концептуальный подход к соблюдению независимости и его применение, а также аудиторское заключение, включающее указание на ограничение его использования и распространения. Правила более детально позиционируют понятие независимости аудитора.

5. Внедрение этических стандартов и норм поведения аудиторов. «Активный» фактор. Самостоятельная разработка этических норм поведения Палатами аудиторов в России началась с начала 90-х гг. В 2003 г. был разработан и принят первый Профессиональный кодекс этики аудиторов России. Новым законом об аудите в 2008 г. была введена норма обязательного выполнения Кодекса профессиональной этики аудиторов. В настоящее время действует Кодекс профессиональной этики аудиторов, принятый в 2012 г., включающий основные принципы этики, концептуальный подход к их соблюдению и его применение в конкретных ситуациях.

6. Интеграция российского аудита в международную систему. «Активный» фактор. В интеграции российского аудита в международную систему можно выделить два этапа. 1-й этап — 2001–2006 гг. — это получение технической помощи от международных организаций (проект ТАСИС «Аудит в России 1 и 2»), перевод международных аудиторских стандартов для совершенствования федеральных стандартов аудиторской деятельности.

С 2017 г. аудит в России осуществляется на основе международных стандартов аудита (МСА). Это позволило расширить на практике число видов применения аудиторской деятельности (обзорной проверки, согласованных процедур, дью-дилиджинса и т. д.).

7. Изменения видов аудиторских заключений. «Пассивный» фактор. Первый российский аудиторский стандарт 1996 «Аудиторское заключение», подготовленный в существенной степени благодаря лобби Большой четверки и составленный на базе МСА, ввел следующие виды: безусловно положительное, условно положительное и отрицательное аудиторские заключения, а также отказ от выдачи аудиторского заключения. В 2002 г. появилось безоговорочно положительное и заключение с оговоркой. Стандартами 2010 г. введены немодифицированное и модифицированное аудиторские заключения. Определена и матрица принятия решений по типологии модификации аудиторского мнения с учетом существенного невсеобъемлющего и всеобъемлющего влияния.

Введение в 2017 г. МСА и нового формата аудиторского заключения призвано преодолеть «молчание аудиторов» за счет введения ключевых вопросов аудита для немодифицированного мнения и сделать более открытой информацию для инвесторов. Ключевые вопросы аудита — основной инновационный компонент нового формата аудиторского заключения. Формат их представления может способствовать усилению взаимодействия аудиторов и рейтинговых агентств, аудиторов и лиц, отвечающих за корпоративное управление, а также улучшать информационную базу инвесторов для правильного понимания состояния дел у клиента.

8. Состояние российского рынка аудита. По некоторым оценкам, в период «дикого» аудита функционировало 800–900 аудиторских фирм, в которых работало до 5000 аудиторов. Статистическое наблюдение за российским рынком аудита началось в 2006 г. [Гузов, 2019].

Развитие современного рынка аудита в настоящий период характеризуется стагнацией объемов доходов аудиторских фирм. Введение саморегулирования аудиторской деятельности и нового единого квалификационного аттестата сопровождается резким сокращением числа аудиторов при относительной стабильности числа аудиторских фирм. При этом отмечено резкое снижение уровня выдачи модифицированных аудиторских заключений [Гузов, 2019].

9. Развитие видов аудиторской деятельности. «Пассивный» фактор. Параллельно с развитием аудиторской практики формируются технологии осуществления консалтинговой деятельности и аутсорсингового бухгалтерского обслуживания. Если в 2005 г. доля неаудиторской деятельности в общих доходах аудиторских фирм составляла 35 %, то в 2008 г. — 40–55 %, в 2013 г. — 46–63 %, а в 2017 г. — 44–52% [Гузов, 2019]. Другими словами, у московских и региональных аудиторских компаний в настоящее время основной доход формируется от оказания консалтинговых и бухгалтерских услуг.

10. Эволюция литературного освещения теории и практики аудита. «Активный» фактор. В 90-е гг. был осуществлен перевод зарубежной аудиторской литературы по аудиту под редакцией профессора Я. В. Соколова. Серьезный вклад в развитие риск-ориентированной техники аудиторской деятельности сделали публикации в рамках реализации проекта ТАСИС «Аудит в России 1». Автор данной статьи также участвовал в разработке риск-ориентированных технологий аудита [Guzov, 2016; Гузов, 2013; Гузов Ю., Стрельникова О., 2015; Гузов Ю., Стрельникова О., Пересторонина Л., 2014; Гузов, 2019].

Российские журналы аудиторской тематики сосредоточены обычно на комментариях по адаптации аудиторских стандартов и реализации программ аудита. Самостоятельных научных исследований в области аудита почти не проводится. Неудивительно, что на Европейском конгрессе бухгалтеров представители России практически не выступают.

В целом такая ситуация свидетельствует о серьезном информационном и инновационном отставании значительного количества российских аудиторских фирм от современных риск-ориентированных технологий проведения аудита.

Вывод. Перспективное развитие российского аудита будет определяться следующими «активными» факторами: качественное изменение законодательства в области аудита, совершенствование практики стандартизации аудиторской деятельности, интеграция российского аудита в международную систему, а также «пассивным» фактором — изменением видов аудиторских заключений. Именно эти факторы станут определяющими на ближайшие 5–10 лет российского развития аудита на основе перехода на МСА, создания с 2022 г. единого рынка аудиторских услуг в рамках ЕАЭС и использования новой типологии аудиторских заключений. Принятие нового закона об аудите и введение регулирующей функции в аудите Центрального банка России могут существенно изменить российский рынок аудита.

Литература

1. *Guzov I.* History of auditing in Russia. Periodization and challenges of development // *Audit financiar.* 2016. Vol. XIV. No. 6(138)/ P. 651–658. DOI: 10.20869/AUDITF/2016/138/651.
2. *Гузов Ю.* Риск-ориентированный подход и проблемы формирования системы внутреннего контроля аудиторских фирм // *Аудиторские ведомости.* 2013. № 1. С. 62–71.
3. *Гузов Ю., Стрельникова О.* Практика планирования в риск-ориентированном аудите // *Аудиторские ведомости.* 2015. № 1. С. 29–41.
4. *Гузов Ю., Стрельникова О., Пересторонина Л.* Теоретические основы аудита системы внутреннего контроля // *Аудиторские ведомости.* 2014. № 10. С. 58–64.
5. *Гузов Ю.* История развития аудита в России // *Аудит.* 2019. № 4. С. 7–12.
6. *Porter B., Simon J., & Hatherly D.* ‘Principles of external auditing’ Hoboken: J. Wiley & sons Inc., 2012.
7. *Ремизов С. А., Табалина Н. А.* Аудит: современная методика: Проверка разделов отчетности согласно МСА и ФПСАД. М.: ФБК-Пресс, 2003.

Татьяна Олеговна Дюкина

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Татьяна Олеговна Терентьева

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Деловые игры в преподавании учетно-аналитических дисциплин в цифровой среде вуза

Аннотация: Деловые игры, используемые в условиях цифровой среды, являются одним из эффективных методов подготовки квалифицированных кадров в высшей школе и позволяют рационально сочетать новые методы обучения с традиционными, повысить интерес студентов к будущей профессиональной сфере, устанавливая при этом соответствующую атмосферу партнерства или конкуренции, повысить эмоционально-физическое взаимодействие между преподавателем и обучающимся, а также между обучающимися. Диапазон применения деловых игр обширен, поскольку их предназначением является выработка и принятие управленческих решений, принимающихся в различных областях человеческой деятельности. Использование деловых игр при подготовке квалифицированных специалистов в области финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита обеспечивает более тесное взаимодействие участников образовательного процесса по сравнению с традиционными методами обучения, позволяет повысить ее качество и эффективность.

Ключевые слова: деловая игра, высшее образование, эффективность, стратегии преподавания.

Tatyana O. Dukina, Tatyana O. Terenteva

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Business games in teaching accounting and analytical disciplines in the digital environment of the university

Abstract: Business games used in a digital environment are one of the effective methods of training qualified personnel in higher education. They allow to rationally combine new teaching methods with traditional ones, increase students' interest in the future professional field, while establishing an appropriate atmosphere of partnership or competition. Business games also aim to increase the emotional and physical interaction between the teacher and the student, as well as between the students. The range of application of business games is extensive, since their purpose is to develop and make management decisions made in various fields of human activity. The use of business games in the preparation of qualified specialists in the field of finance, statistics, accounting, analysis and audit ensures a closer interaction of the participants in the educational process in comparison with traditional methods of teaching and improves its quality and efficiency.

Keywords: business game, higher education, efficiency, teaching strategies.

Повышение эффективности подготовки квалифицированных специалистов в области финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе внедрения новых прогрессивных форм и методов обучения, обеспечивающих взаимодействие участников образовательного процесса, является важной задачей, стоящей сегодня перед преподавателями высших учебных заведений. В условиях пандемии коронавирусной инфекции, а также вынужденной самоизоляции обучающихся и преподавателей во всем мире и в России возникает острая необходимость активного применения дистанционных методов обучения, основанных на использовании современных информационных и телекоммуникационных технологий, позволяющих осуществлять обучение на расстоянии без непосредственного контакта между преподавателем и обучающимся.

Переход от традиционного аудиторного образования в высшей школе к различным формам дистанционного обучения студентов, интенсифицируемый в последнее время, активно дискутируется в научной среде, а также среди работодателей и специалистов-практиков по многим аспектам, в числе которых в первую очередь следует отметить эффективность подготовки квалифицированных кадров [Herbert et al., 2020; Dale, 2014].

Отмечая многие положительные черты новых форм дистанционного обучения студентов, среди которых свобода и гибкость выбора обучающимся любого из многочисленных курсов обучения, возможность самостоятельного планирования времени, места и продолжительности занятий, скорости изучения дисциплины, устанавливаемой самим обучающимся в зависимости от его личных потребностей и обстоятельств, следует акцентировать внимание и на отрицательных аспектах так называемого «дистанта», среди которых самодетерминированный характер работы обучающегося над изучаемым материалом, увеличение объема индивидуальной и самостоятельной работы, ослабление либо полное отсутствие эмоционального контакта между преподавателем и обучающимся и, как следствие, снижение эффективности подготовки квалифицированных специалистов.

Обучение студентов в вузе с использованием реальных бизнес-ситуаций сопряжено с высокими финансовыми, временными и трудовыми затратами, зачастую отсутствием соответствующей инфраструктуры и иногда неоправданно рискованно. Применение деловых игр и создание виртуальной среды позволяет студентам понять реальный контекст их будущей профессиональной деятельности, погрузиться в условия реальной бизнес-ситуации, максимально правдоподобно имитирующие ее и в наибольшей степени ее отражающие [Rivera et al., 2021]. Обучающие среды на основе виртуальной реальности реализуются для студентов экономических факультетов в преподавании учетно-аналитических дисциплин в цифровой среде вузов различных стран. Результаты исследований зарубежных ученых показывают, что новые средства обучения в высшей школе, основанные на виртуальной реальности, делают процесс обучения мотивирующим, интересным и повышают эффективность обучения [Sholihin et al., 2020]. Кроме того, обучающие среды на основе виртуальной реальности могут повысить уровень этической эффективности индивидуумов за счет повышения их самооэффективности [Craven, 2015].

Деловые игры, используемые в условиях цифровой среды, являются одним из эффективных методов подготовки квалифицированных кадров в высшей школе. Они позволяют рационально сочетать новые методы обучения с традиционными, повысить интерес студентов к будущей профессиональной сфере [Ortiz-Rendon et al., 2020], устанавливая при этом соответствующую атмосферу партнерства или конкуренции, укрепить эмоционально-физическое взаимодействие между преподавателем и обучающимся, а также между обучающимися.

В силу того, что деловая игра наряду с другими методами обучения позволяет обучающимся накапливать профессиональный опыт, близкий к реальному, и наилучшим образом по сравнению с другими методами познания, деловые игры получают в настоящее время широкое распространение среди других форм обучения.

Деловая игра, занимая важное место среди наиболее перспективных методов обучения, в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита может быть использована для закрепления теоретических знаний и формирования практических умений и навыков. Она позволяет осуществить репетицию производственной деятельности человека, а обучающемуся — примерить на себя роль конкретного специалиста, проиграть практически любую ситуацию из будущей профессиональной деятельности.

Создание деловых игр в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита связано с разработкой методического обеспечения и представляет собой сложную научно-техническую задачу [Wach et al., 2020].

В современном высшем экономическом образовании необходимо развивать проактивное отношение студентов к учебе, применять их творческие способности в решении имитационных профессиональных проблем, формировать у них аналитические компетенции и оттачивать их навыки, связанные с партнерской или командной работой, обсуждением и принятием управленческих решений. Соответственно преподаватели должны заменить традиционную трансмиссионную манеру проведения занятий совершенно иным подходом, направленным на активную «игровую» деятельность студента. Любое изменение в сторону проектирования образовательных возможностей и поддержки обучающихся в высшей школе в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита в процессе конструирования их знаний требует изменения методических навыков преподавателей в этой области образования.

Преподаватели, использующие в своей работе деловые игры в цифровой среде, создают новые виртуальные образовательные возможности, которые ставят студентов в проблемные имитационные профессиональные ситуации и побуждают принимать ряд управленческих решений, активизируя имеющиеся теоретические и практические знания студентов, позволяя им при принятии отдельных управленческих решений совершать ошибки, стимулируя партнерское и командное взаимодействие в процессе обсуждения условий и обстоятельств деловой игры и поддерживая их в реализации приобретенных новых практических профессиональных знаний. Таким образом, преподаватели, создавая контент деловой игры в цифровой среде вуза и погружая студентов в управление виртуальным бизнесом, обеспечивают им возможность получения и закрепления интегрированных и целостных знаний в будущей профессиональной сфере, а предоставляя своим студентам полную самостоятельность, обучают их не только последней, но и ответственности. Трансформация традиционной трансмиссионной манеры проведения занятий в новые прогрессивные формы и методы обучения, обеспечивающие взаимодействие участников образовательного процесса, среди которых дистанционные методы обучения, основанные на использовании современных информационных и телекоммуникационных технологий, сопровождаются развитием преподавателя и превращением его в рефлексивного и сознательного специалиста, понимающего не только механизмы обучения и преподавания, но и объясняющего и корректирующего их.

Интеллектуальные деловые игры могут быть ориентированы на определенную дисциплину в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита, могут иметь междисциплинарный характер, учитывать конкретный уровень знаний студентов, использоваться как рубежный контроль знаний, по результатам которого студентам можно выставить итоговые оценки по конкретной дисциплине.

Применение деловых игр в преподавании учетно-аналитических дисциплин в вузе позволяет стимулировать внимание обучающихся, повысить их интерес к знаниям в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита, активизировать восприятие учебного теоретического и практического материала.

Деловые игры, вызывая азарт у игроков, одновременно повышают интерес к изучаемой дисциплине и будущей специальности, при этом негласно демонстрируют слабые теоретические и практические знания отдельных обучающихся.

Деловые игры относятся к интерактивным методам обучения, они влияют на мотивацию и вовлеченность как обучающихся, так и преподавателей. Применение деловых игр в педагогическом контексте позволяет многим студентам, оказавшимся по тем или иным причинам отчужденными от традиционных методов обучения, частично ре-

шить проблему снижения мотивации и вовлеченности, с которой сталкиваются сегодня дистанционные формы работы. Являясь целостным звеном образовательного процесса в цифровой среде вуза, преподаватель и обучающийся в процессе деловой игры определенно взаимодействуют: с одной стороны, преподаватель побуждает обучающихся к активному освоению содержания изучаемой дисциплины и продуктивной познавательной деятельности, с другой стороны, обучающиеся вовлекаются и мотивируются на активное познание, преодолевая разрыв между практикой и теорией, используя не только внутреннюю мотивацию и мотивацию учения, но и аутомотивацию [Betts et al., 2013], тем самым стремясь к эффективному образовательному процессу.

Зарубежный опыт обучения в цифровой среде вуза с использованием деловых игр, целенаправленно сопоставляющий игровые атрибуты с желаемым опытом студента и последствиями вовлечения, свидетельствует о фокусировке на более высоких результатах обучения, имеющих потенциал для их роста, а также повышает удовлетворенность студентов по многим дисциплинам [Buckley et al., 2016; Caponetto et al., 2014].

Резюмируя, отметим, что использование деловых игр в организации учебного процесса в вузах при подготовке квалифицированных специалистов в сфере финансов, статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита может выгодно отличаться от других методов обучения. Деловые игры позволяют устранять многие недостатки традиционных форм обучения и способствовать углубленному пониманию обучающимися внутренних закономерностей функционирования будущей профессиональной сферы.

Литература

1. *Betts B. W., Bal J., Betts A. W.* Gamification as a tool for increasing the depth of student understanding using a collaborative e-learning environment // *International Journal of Continuing Engineering Education and Life-Long Learning*. 2013. Vol. 23, iss. 3–4. Special Iss.: SI. P. 213–228.
2. *Buckley P., Doyle E.* Gamification and student motivation // *Interactive Learning Environments*. 2016. Vol. 24, iss. 6. P. 1162–1175.
3. *Caponetto I., Earp J., Ott M.* Gamification and Education: A Literature Review. *Peer C Gam Bas Lear*, 2014.
4. *Craven D.* Gamification in virtual worlds for learning: a case study of PIERSiM for business. *Gamification in Education and Business*. Springer: Cham, 2015. P.401–385 .
5. *Dale S.* Gamification: Making work fun, or making fun of work? // *Business Information Review*. 2014. Vol. 31, iss. 2. P. 82–90.
6. *Herbert I. P., Rothwell A. T., Glover J. L., et al.* Graduate employability, employment prospects and work-readiness in the changing field of professional work // *International Journal of Management Education*. 2020. Vol. 18, iss. 2.
7. *Ortiz-Rendon P. A., Montoya-Restrepo L. A., Munuera-Aleman J. L.* A Study of Cognitive Results in Marketing and Finance Students // *Simulation & Gaming*. 2020. Vol. 51, iss. 5. P. 666–684.
8. *Rivera E.S., Garden C.L.P.* Gamification for student engagement: a framework // *Journal of Further and Higher Education*. 2021. doi: 10.1080/0309877X.2021.1875201.
9. *Sholihin M., Sari R. C., Yuniarti N., et al.* A new way of teaching business ethics: The evaluation of virtual reality-based learning media // *International Journal of Management Education*. 2020. Vol. 18, iss. 3.
10. *Wach A., Gawel, A.* Competencies required for teachers in higher education to conduct classes using a strategic business game // *E-Mentor*. 2020. Iss. 2. P. 13–21.

*Ольга Владимировна Ефимова,
Ольга Владимировна Рожнова*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Российская Федерация, 125993, Москва, Ленинградский пр.. 49

Современная финансовая отчетность и финансовый анализ: сегодня и завтра

Аннотация. В статье исследуется взаимосвязь требований, предъявляемых к финансовой отчетности организаций и процедур финансового анализа, реализуемых в интересах инвесторов, кредиторов и иных заинтересованных сторон. Дана оценка текущему состоянию финансовой отчетности, отражены ее особенности, перспективы развития, новые вызовы и угрозы. Показана взаимная обусловленность проблем и возможностей развития корпоративной отчетности и методологии финансового анализа. Сделан вывод о том, что новые технологии позволяют как составителям отчетности, так и аналитикам составить объективный информационный образ анализируемой компании даже в условиях экономических кризисов. Новые глобальные вызовы, к которым можно отнести пандемию COVID-19 и ее последствия, свидетельствуют о том, что финансовая отчетность будет искать и находить новые способы своего развития. Это, в свою очередь, дает импульс для развития финансового анализа.

Ключевые слова: финансовая отчетность, финансовый анализ, раскрытие информации, риски.

*Olga V. Efimova,
Olga V. Rozhnova*

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Leningradskiy prospect, 49 Moscow, 125993, Russian Federation

Modern financial reporting and financial analysis: today and tomorrow

Abstract. The article examines the relationship between the requirements for financial reporting and financial analysis procedures implemented in the interests of investors, creditors and other interested parties. The assessment of the current state of financial statements is given. Financial reporting features, development prospects, new challenges and threats are reflected. The mutual dependence of the issues and opportunities for the corporate reporting development and financial analysis methodology is shown. It is concluded that new technologies allow both reporting preparers as well as financial analysts to draw up an objective informational image of the analyzed company even in conditions of economic crises. New global challenges including the Covid-19 pandemic and its consequences indicate that financial reporting will seek and find new ways to develop. This, in turn, gives impetus to the development of financial analysis.

Keywords: financial reporting, financial analysis, information disclosure, risks.

Введение

Ожидания провайдеров капитала и связанные с ними риски инвестирования средств зависят от их оценки суммы, сроков и неопределенности поступления будущих денежных средств в организацию. Это означает, что финансовая отчетность должна давать информацию, необходимую для прогнозных оценок достаточности и стабильности получаемой прибыли, возможности генерировать денежные потоки в объемах, соответствующих инвестиционным ожиданиям провайдеров капитала, эффективности управления ресурсами и, главное, способности создавать стоимость. Все это сближает процессы подготовки финансовой отчетности и ее анализа, делая их звеньями одной цепи, требует их актуализации с учетом накопленного опыта [Ковалев, 2011; Кутер, Луговской, 2020; Пятов, 2020].

Состояние финансовой отчетности: важные тенденции

В последние десятилетия наблюдается постоянное расширение зоны ответственности финансовой отчетности с одновременным углублением сущности отражаемых в ней экономических явлений и процессов. Проявлением данной тенденции является: принятие отраслевых стандартов и совершенствование правил практически всех стандартов по трем основным составляющим финансовой отчетности — ее информационной базе, методическому инструментарию и собственно отчетной информации (представлено в табл. 1 на примерах стандартов МСФО (IFRS) 16 «Аренда», МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации») [Рожнова, 2018а, Устинова, 2016].

Таблица 1.

Примеры расширения зоны ответственности и углубленного подхода к экономическим событиям и процессам финансовой отчетности

Информационная база	Методический инструментариум	Отчетная информация
МСФО (IFRS) 16		
Информация для определения компонентов аренды в договоре. Арендатор должен установить относительную цену обособленных сделок, соответственно необходимо определить цену, которую потребовал бы арендодатель / поставщик только за такой компонент, при невозможности получения этой информации необходимо максимально использовать имеющуюся информацию	Факт признания актива в форме права пользования, вместо актива в физической форме (базового актива); факт и техника учета модификации договоров аренды	Раскрытие дополнительной качественной и количественной информации о собственной арендной деятельности, в т. ч. ее характер; будущие денежные оттоки денежных средств, не отражаемые при оценке обязательства и обусловленные: переменными арендными платежами, опционами на продление и прекращение; гарантии ликвидационной стоимости; не начавшаяся аренда с имеющимися договорными обязательствами; и др.
МСФО (IFRS) 15		
Информация с учетом неопределенностей для оценки величины переменного возмещения, включая вероятности возможных значений ожидаемого возмещения и факторы, влияющие на вероятность и уменьшение выручки	Идентификация обязанностей к исполнению в договоре с покупателями на основе выделения отличимых товаров или услуг	Раскрытие информации о суждениях и изменениях в них, примененных при отражении выручки и оказавших значительное влияние на установление величины и распределение во времени выручки по договорам с покупателями
МСФО (IFRS) 9, МСФО (IFRS) 7		
Информация, обоснованная и подтверждаемая без излишних усилий, для оценки риска наступления дефолта на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента	Классификация финансовых активов в целях их оценки на основе бизнес-модели, используемой для управления этими активами, и их характеристик, связанных с денежными потоками, предусмотренными договором	Раскрытие информации о собственной стратегии управления в отношении каждой категории рисков, которым подвержены хеджируемые позиции; о значительных допущениях или суждениях, использованных при определении момента прекращения неопределенности (появляющейся в итоге реформы базовой процентной ставки) в отношении сроков возникновения и величины денежных потоков (основанных на базовой процентной ставке)

Правила отчетности становятся более вариативными. Пандемия 2019–2021 гг. только ярче высветила усиливающуюся со временем связь этих сфер и нарастающие массивы рисков и неопределенностей, сопровождающие современный научно-технический процесс. Такая ситуация стала требовать еще более широкого использования социальной, экологической и иной информации для составления финансовой отчетности [Корягин, Куцык, 2016]. Решение проблемы видится в формировании логически взаимосвязанных финансовых и нефинансовых видов отчетности, данные которых позволили бы заинтересованным пользователям увидеть полную, непротиворечивую и объективную картину финансового положения, результатов деятельности и денежных потоков.

В условиях нарастающего ускорения развития информационных технологий, цифровизации, роботизации и т. п. также обострился внутренний конфликт финансовой отчетности, состоящий в том, что, с одной стороны, отчетность должна показать достигнутое состояние экономического субъекта, с другой стороны, пользователям необходима прогнозная информация, экстраполяция прошлого стала весьма сомнительной. Прогнозная информация строится на суждениях и допущениях, таким образом, в определенной мере возрастает субъективность отчетности [Рожнова, 2018б].

Особенности современной финансовой отчетности

- Поиск союзников в лице нефинансовой отчетности.
- Расширение своей зоны ответственности посредством раскрытия допущений и профессиональных суждений.
- Ориентация на использование передовых информационных технологий и коммуникаций, цифровизацию для обработки возросших потоков обрабатываемой информации.
- Достижение Стандартами финансовой отчетности высокого уровня качества правил, позволяющего экономическим субъектам составлять отчетность в условиях экономических кризисов. Способность регуляторов и разработчиков стандартов в период пандемии оперативно реагировать на изменения в экономической ситуации, внося требуемые изменения.

Угрозы для современной финансовой отчетности

- Фальсификация как исходных данных, так и в процессе формирования отчетности, и в уже в готовой отчетности. Даже в опубликованной отчетности можно ожидать несанкционированных изменений [Арженовский, Бахтеев, Слободян, 2019].
- Техногенные катастрофы, приводящие к потере информации, сбоям в работе.
- Дефицит работников должного уровня (умеющих быстро адаптироваться к любым изменениям, легко обучающихся всему новому, психологически устойчивых к стрессам, способных противостоять фальсификации данных и выносить профессиональные суждения).
- Возможная неудовлетворенность стейкхолдеров аналитическими качествами отчетности и в связи с этим появление принципиально новых требований стейкхолдеров к отчетной информации.
- Увеличение объема отчетности как затрудняющий ее восприятие фактор
- Ускорение и глобальный характер изменений в экономике и цивилизации и в связи с этим потребность в изменении правил стандартов (например, кризис такого масштаба и силы, как пандемия).
- Необходимость сокращения времени формирования отчетности и, возможно, увеличение частоты ее представления.

Особенности финансовой отчетности после пандемии COVID-19

Воздействие пандемии заставило взглянуть на проблемы отчетности с новой позиции — позиции мирового кризиса. Компании по-разному отреагировали на него и представили информацию разной степени аналитичности [Ефимова, Рожнова, 2020]. Они по-разному решали трудности — как реальные непосредственно в бизнесе, так и информационные на уровне отчетности. Пандемия от компаний, ответственно относящихся к отчетности, потребовала значительной дополнительной работы и по сбору исходной информации, и по формированию отчетных показателей в условиях возросших рисков и неопределенности. В то же время эти компании были вынуждены мобилизовать все свои силы для подготовки объективной отчетной информации, позволяющей пользователям, а также собственному руководству: правильно оценить сложившееся финансовое положение и полученные результаты; увидеть источники финансовых ресурсов; изменить бизнес-модели и скорректировать стратегии; усилить свою техническую и информационную безопасность; проверить своих партнеров на прочность, в том числе на основе качества их отчетности и результатов ее анализа. Наиболее сложными, но обязательными для составителей отчетности, ее аналитиков и пользователей стали следующие разделы: непрерывность деятельности, а также акцент на прогнозную составляющую (убытки от обесценения, ожидаемые кредитные убытки, оценочные обязательства, расчетные (бухгалтерские) оценки, признание выручки, отложенные налоговые убытки в связи с перенесенными на будущее убытками, прекращенная деятельность, внеоборотные активы, предназначенные для продажи, определение справедливой стоимости, определение чистой цены реализации запасов и др.).

Состояние финансового анализа: возможности и перспективы

Существует неразрывная связь развития финансовой отчетности и ее анализа с целью обоснования решений, принимаемых заинтересованными сторонами, прежде всего инвесторами. По мере того как усложняется процесс обоснования инвестиционных и финансовых решений, усложняются задачи финансового анализа, что создает новые стимулы для развития финансовой отчетности. Необходимость учета разнонаправленных факторов, оказывающих влияние на систему обоснования принимаемых финансово-инвестиционных решений, предполагает все более тесную связь между процессами финансового анализа и результатами оценки условий устойчивого развития организаций, стратегии, цепочки создания ценности, ключевых рисков и возможностей развития.

Наиболее значимые особенности современного финансового анализа, вытекающие из требований заинтересованных сторон, прежде всего провайдеров капитала, а также новых возможностей расширения информационной базы и используемых цифровых технологий [Ефимова, 2019], представлены на рис. 1.

Как следует из рис. 1, информационная база современного финансового анализа выходит за традиционные рамки финансовых отчетов организации и включает принципиально новые источники данных, сбор и своевременность обработки которых определяются возможностями современных цифровых технологий. Это, с одной стороны, расширяет возможности финансового анализа, но, с другой, создает новые риски.

Тем не менее основу для принятия решений составляет именно финансовая отчетность, которая, в свою очередь, меняется с учетом и под влиянием запросов заинтересованных сторон.



Рис. 1. Современные особенности и перспективы финансового анализа не только ретроспективы, но и перспективы, риски и возможности бизнеса

Учитывая высокую степень неопределенности принятия решений, все более важной задачей финансового анализа является оценка рисков. С этой целью должна быть собрана и проанализирована информация о существенных финансовых и нефинансовых рисках, подходах, используемых в организации для управления ими, и дана оценка последствиям их влияния на будущие финансовые результаты и денежные потоки.

Реализация системного подхода к проведению финансового анализа, интегрирующего традиционные методы анализа финансовой отчетности с оценкой рисков, и возможностей развития организации в контексте высокой степени неопределенности окружающей ее среды может быть реализована в виде предлагаемой последовательности процедур:

- Анализ внешней среды и окружения, корпоративной стратегии, бизнес-модели.
- Анализ финансовой отчетности с привлечением связанной нефинансовой информации, оценка значимых рисков и возможностей.
- Прогнозный анализ финансового положения, результатов деятельности и денежных потоков с учетом выявленных существенных факторов.
- Определение системы критериев принятия решений.
- Обоснование принимаемых инвестиционных и финансовых решений и оценка их последствий.

Учитывая сложный характер воздействия факторов внешней и внутренней среды на процесс принятия инвестиционных и финансовых решений, становится очевидным, что использование традиционных финансовых критериев, таких как прибыль, рентабельность и др., недостаточен, поскольку они не учитывают все значимые риски и интересы причастных сторон. Это означает, что при финансовом анализе необходим комплексный мультикритериальный подход на основе разработанной системы критериев оценки, как финансовых, так и нефинансовых, позволяющей учитывать требования всех значимых заинтересованных сторон.

Одной из наиболее сложных задач анализа является интеграция данных о существующих рисках в механизм обоснования финансовых и инвестиционных решений [Ефимова, 2018]. С этой целью необходимо адаптировать традиционные инструменты анализа, например корректировку ставки дисконтирования, либо предложить новые инструменты для эффективного реагирования на значительно более широкие категории рисков, выходящих за рамки функционирования организации, например такие, как Байесовские интеллектуальные технологии, нечеткие множества, нейронные сети и другие.

Заключение

За последние годы финансовая отчетность сделала много шагов вперед, правила ее формирования становятся более адекватными реальной экономической деятельности предприятий, позволяющими создать их объективный информационный образ даже в условиях экономических кризисов. Новые технологии позволяют как составителям отчетности, так и аналитикам успешно реализовывать эти правила. Но остаются проблемы и угрозы, некоторые приходят в область финансовой отчетности и анализа извне, некоторые присущи им самим. Однако новые глобальные вызовы, к которым можно отнести пандемию COVID-19 и ее последствия, свидетельствуют о том, что финансовая отчетность будет искать и находить новые способы своего развития. Это, в свою очередь, дает импульс для развития финансового анализа как за счет расширения информационной базы, так и в результате использования новых технологий (например, искусственного интеллекта).

Литература

1. *Арженовский С. В., Бахтеев А. В., Слободян А. С.* Логит-модели для оценки риска преднамеренного искажения финансовой отчетности российских банков // *Международный бухгалтерский учет*. 2019. № 1. С. 24–37.
2. *Ефимова О. В.* Интеграция аспектов устойчивого развития в процесс обоснования инвестиционных решений // *Экономический анализ: теория и практика*. 2018. № 1. С. 48–65.
3. *Ефимова О. В.* Развитие инструментария финансового анализа и его информационного обеспечения для целей обоснования принимаемых решений // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2019. Т. 15. № 3 (87). С. 12–20.
4. *Ефимова О. В., Рожнова О. В.* Аналитичность финансовой отчетности в фокусе пандемии COVID-19 // *Экономический анализ: теория и практика*. 2020. Т. 19. № 10 (505). С. 1794–1821.
5. *Ковалев, В. В.* Бухгалтерский баланс в исторической ретроспективе // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*, 2011. № 3, 085–099. URL: <https://economicsjournal.spbu.ru/article/view/2894>.
6. *Корягин М. В., Куцык П. А.* Качество бухгалтерской отчетности как информационного продукта учетной системы // *Международный бухгалтерский учет*. 2016. № 2. С. 34–48; *Все для бухгалтера*. 2016. № 3. С. 15–25; *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2019. № 16. С. 33–44.
7. *Пятов М. Л. В. В. Ковалев и миф о бухгалтерском балансе.* URL: <https://buh.ru/articles/documents/110981/>. 2020. (дата обращения: 14.02.2021).
8. *Рожнова О. В.* Современные тенденции развития финансовой отчетности // *Учет. Анализ. Аудит*. 2018. Т. 5. № 2. С. 26–35.
9. *Рожнова О. В.* Гармонизация учета, аудита и анализа в условиях цифровой экономики // *Учет. Анализ. Аудит*. 2018. Т. 5. № 3. С. 16–23.
10. *Устинова Я. И.* Моделирование как инструмент развития бухгалтерской практики // *Аудитор*. 2016. № 10. С. 25–35; № 11. С. 27–43.
11. *Lugovsky D., Kuter M.* Accounting policies, accounting estimates and its role in the preparation of fair financial statements in digital economy *Lecture Notes in Networks and Systems*. 2020. Vol. 78. P. 165–176.

Светлана Даниловна Загарских

Аудиторская компания «Аудит-Ажур Мурис Роулэнд»
Российская Федерация. Санкт-Петербург, 191002, Владимирский пр., 17

Ольга Дмитриевна Каверина

Санкт-Петербургский государственный университет
Российская Федерация. Санкт-Петербург, 199034, Университетская наб., 7–9

Роль профессора В. В. Ковалева в становлении и развитии некоммерческого партнерства «Mooges Rowland International СНГ»

Аннотация. Статья посвящена раскрытию роли профессора Валерия Викторовича Ковалева в развитии международных связей российских аудиторских компаний. Представлены результаты исследования малоизученной области практической деятельности профессора В. В. Ковалева, в первую очередь как координатора сотрудничества с крупнейшей международной сетью бухгалтерско-аудиторских услуг Mooges Rowland International (MRI) в качестве директора некоммерческого партнерства аудиторских и бухгалтерских услуг фирм «Mooges Rowland International СНГ» (MRI CIS). Рассматриваются вопросы стратегии MRI в отношении российского рынка бухгалтерско-аудиторских услуг и становления в 1999 г. некоммерческого партнерства аудиторских и бухгалтерских фирм «Mooges Rowland International СНГ» с представительством в Санкт-Петербурге, Казани, Калининграде, Ярославле, Новосибирске, Москве, Алма-Ате. Анализируются результаты участия профессора В. В. Ковалева в качестве руководителя международных обучающих программ для российских аудиторов; организатора российских конференций для членов сети MRI; в качестве спикера на международных конференциях, проводимых глобальной сетью MRI.

Ключевые слова: профессор В. В. Ковалев, аудит, обмен опытом, MRI CIS, международные обучающие программы.

Svetlana D. Zagarskih

Auditing company "Audit-Azhur MR"
7–9, Vladimirsky prosp., 199034, St. Petersburg, Russian Federation

Olga D. Kaverina

St. Petersburg State University,
17, Universitetskaya nab., 191002, St. Petersburg, Russian Federation

The role of Professor V.V. Kovalev in the creature and development of the Non-profi Partnership «Mooges Rowland International CIS»

Abstract. The article is devoted to the disclosure of the role of Professor Valery V. Kovalev in the development of international relations of Russian audit companies. The article presents the results of a study of the little-studied area of practical activity of Professor V. Kovalev, primarily as a coordinator with the largest international network of accounting and auditing services "Mooges Rowland International" (MRI) and his activity as a director of a non-profit partnership of audit and accounting services firms «Mooges Rowland International СНГ». The issues of the MRI strategy in relation to the Russian market of accounting and auditing services and the formation in 1999 of a non-profit partnership of audit and accounting firms "Mooges Rowland International CIS" (MRI CIS) are considered. The results of the participation of Professor Kovalev are analyzed in conducting international training programs for Russian auditors; organizing Russian conferences for members of the MRI network; and a speaker at international conferences held by the global MRI network.

Keywords: Professor Valery V. Kovalev, audit, exchange of experience, MRI CIS, international training programs.

Профессор Валерий Викторович Ковалев знаменит в мире своими научными трудами. Российские студенты, исследователи и практики знают и используют его учебники по финансовому менеджменту и финансовому анализу. Но о его практической деятельности известно недостаточно.

Целью исследования является систематизация источников для выявления роли профессора В. В. Ковалева в развитии международных связей российских аудиторских компаний, в кооперации российских компаний с крупнейшей международной сетью бухгалтерско-аудиторских услуг Moores Rowland International (MRI) и в становлении и развитии некоммерческого партнерства аудиторских и бухгалтерских фирм «Moores Rowland International СНГ» (MRI CIS), исполнителем директором которой он являлся с 1999 по 2006 г.

При выполнении исследования использовались внутренние документы российских аудиторских компаний, входивших в некоммерческое партнерство MRI CIS, материалы конференций и обучающих программ, а также личные воспоминания участников событий.

Глобализация бизнеса и вхождение России в мировое экономическое сообщество в период 1991–1999-х гг. потребовали кооперации мировых аудиторских ассоциаций с отечественными аудиторскими компаниями. В 1995 г., международная ассоциация Moores Rowland International (MRI), входящая в первую десятку крупнейших мировых бухгалтерских сетей и не имеющая на тот момент представительства в России, обратилась к двум российским аудиторским фирмам ООО АК «АУДИТ-АЖУР» (г. Санкт-Петербург) и ООО «Эккаунтинг-сервис» (г. Москва) с предложением о вступлении в эту сеть. Предложение было принято, и в октябре 1996 г. на международной конференции в Мехико в состав MRI вошли две первые российские аудиторские фирмы.

Стать координатором для связи с MRI было предложено профессору Валерию Викторовичу Ковалеву.

Международная ассоциация Moores Rowland International, занимавшая 10-е место в рейтинге международных ассоциаций (8-е место в Европе), много лет специализирующаяся на рынке оказания бухгалтерских, аудиторских и консультационных услуг среднему и развивающемуся бизнесу в 76 странах мира, активизировала свою деятельность в России. Стратегия MRI заключалась в развитии национальных сетей бухгалтерских и аудиторских услуг, способных предоставлять своим клиентам услуги высочайшего уровня как на национальном, так и международном уровне. Руководство и координация действий ассоциации осуществлялась исполнительным комитетом MRI, президентом являлся Роберт Бантинг (MRI Chairman Robert Bunting), исполнительным директором по странам мира — Джон С. Кокс (John S. Cox), по странам Европы — Джером Адам (Jerom Adan).

Для реализации стратегии основными задачами MRI являлось:

- формирование профессионального состава фирм — членов MRI;
- создание условий для своих членов в области повышения профессионального мастерства и соответствия высоким стандартам предоставления услуг;
- осуществление взаимной поддержки и консультирования по профессиональным вопросам.

Стратегия MRI в отношении российского рынка бухгалтерско-аудиторских услуг заключалась в создании национальной сети аудиторских компаний, представляющих интересы MRI в крупнейших городах и районах страны. И в ноябре 1999 г. было создано Некоммерческое партнерство аудиторских и бухгалтерских фирм Moores Rowland International СНГ.

Исполнительным директором НП «MRI CIS» становится профессор Валерий Викторович Ковалев.

В 1999 г. в партнерство вошли: ООО АК «АУДИТ-АЖУР» (г. Санкт-Петербург); ЗАО «Аудиторско-консалтинговая компания “Аудэкс”» (г. Казань); ЗАО «БАЛТАУДИТ» (г. Калининград); ООО «Аудиторская фирма “И.С.К.”» (г. Ярославль); ООО «Новосибирское аудиторское товарищество»; ООО «Эккаунтинг-сервис» (г. Москва). В 2000 г. к партнерству присоединилась компания «Центраудит–Казахстан» (г. Алматы); в 2003-м — ЗАО «РОСЭКСПЕРТИЗА» (г. Москва).

Работа российских фирм осуществляется в соответствии со стратегией MRI: укреплять имидж MRI в общемировом и национальном масштабах, занять доминирующее место на рынке аудита для компаний среднего бизнеса, обеспечить представительство MRI во всех стратегически важных регионах и экономических зонах, осуществлять совместные проекты фирм — членов MRI, стремиться к нахождению новых ниш на рынке бухгалтерского учета, аудита и консалтинга.

Мощным инструментом реализации стратегии MRI было проведение ежегодных международных, национальных и региональных конференций. Во время работы конференций организовывались рабочие группы для обмена опытом по наиболее актуальным вопросам.

За период деятельности MRI CIS ее дирекцией под руководством Валерия Викторовича Ковалева было организовано и проведено более десяти конференций и рабочих встреч в России, в городах нахождения фирм — членов сети MRI CIS (в Калининграде, Казани, Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле). В том числе и с участием руководителей сети MRI. Каждая конференция начиналась с пленарного заседания всех членов, продолжалась работой в секциях и рабочих группах по специализациям участников (учет, аудит, консалтинг, менеджмент) и обязательно заканчивалась культурной программой с посещением исторических и уникальных природных заповедников тех мест, где проводилась конференция.

Обязательным условием таких конференций было проведение обучающих программ для аудиторов и специалистов фирм-членов сети MRI CIS. Это были программы, в которых рассматривались актуальные и сложные вопросы профессиональной деятельности, изучались и обсуждались новые международные стандарты учета и аудита.

Отдельным вопросом таких встреч всегда был обмен мнениями и взаимное консультирование партнеров. А зачастую и организация совместных проектов. Так всегда совместно обсуждалось представительство от России для участия в международных конференциях сети MRI и вопросы, с которыми члены сети MRI CIS будут выступать на этих конференциях.

Здесь, конечно, главную роль играл Валерий Викторович Ковалев. И не только как исполнительный директор MRI CIS, но и как уважаемый ученый и харизматичная личность. Партнеры компаний — членов MRI CIS всегда единодушно избирали его спикером практически на всех международных конференциях, проводимых глобальной сетью MRI. Так, начиная с 1996-го по 2005 г. Валерий Викторович возглавлял российскую делегацию от сети MRI CIS на международных конференциях в Мехико, Пекине, Флоренции, Копенгагене, Бергене, Стокгольме, Хельсинки, Таллине.

Апофеозом деятельности MRI CIS стала международная конференция членов сети MRI, которая прошла в Санкт-Петербурге с 9 по 13 июня 2004 г. и была организована дирекцией MRI CIS во главе с Ковалевым Валерием Викторовичем совместно с аудиторской компанией «Аудит-Ажур Мурис Роулэнд». Для участия в ней в Санкт-Петербург съехались члены MRI из более чем 50 стран, представляющие почти 100 фирм — членов MRI. Общее число участников конференции превысила 250 человек. На пленарном заседании выступили руководители властных структур города, директор Русского музея и руководитель международного отдела Эрмитажа. Деловая программа была насыщена проведением рабочих встреч и круглых столов по вопросам сотрудни-

чества между представителями российского и международного аудиторского сообщества, с приглашением представителей бизнеса Санкт-Петербурга. В период проведения конференции была организована обширная культурная программа для участников и гостей конференции.

Позже, по отзывам президента сети MRI Роберта Бантинга (США), исполнительного директора сети MRI Джона Кокса (Великобритания) и исполнительного директора «MRI Европа» Джерома Адама (Бельгия), Санкт-Петербургская конференция была признана членами сети MRI самой представительной по числу участников, самой высокоорганизованной по качеству подготовки и проведения, а также самой насыщенной и информативной по полученным результатам среди конференций, проведенных сетью MRI за все время действия сети. Показательно, что, по отзывам участников, 2-е место было отдано конференции, проведенной в Пекине, а 3-е — в Нью-Йорке.

Значение вклада Валерия Викторовича в развитие сети MRI CIS неопределимо. Все члены сети, и не только на уровне партнеров, в живом диалоге сотрудничали и обменивались профессиональным опытом в течение почти десятилетия. Посещали друг друга при каждом удобном случае, находясь в командировках в городах, где работали партнеры. Участвовали в мероприятиях, организуемых членами сети (круглые столы, семинары, знаменательные даты, годовщины создания фирм, юбилеи).

Адрес НП «MRI CIS» (Санкт-Петербург, Марсово поле, дом 5) был хорошо известен не только членам сети в России, но и большинству членов MRI во многих странах мира. Практически ежемесячно здесь бывали партнеры — члены сети MRI из европейских стран, и особенно из Северной Европы: Норвегии, Швеции, Финляндии, Эстонии, Латвии и Литвы. Всегда находили повод посетить Санкт-Петербург исполнительные директора сети MRI и «MRI Европа» Джон Кокс и Джером Адам. Они часто присоединялись к организуемым членами MRI CIS мероприятиям, одним из которых был, например, деловой круиз на теплоходе по маршруту Санкт-Петербург — Валаам — Кижы — Петрозаводск — Санкт-Петербург, собравший десятки руководителей финансовых служб предприятий России, где проводились семинары и круглые столы по актуальным вопросам бизнеса.

В первое пятилетие с момента создания некоммерческое партнерство «Mooges Rowland International СНГ» стремительно развивалось и расширяло свои возможности. По данным Росбизнесконсалтинга, аудиторская сеть MRI CIS по оценкам деятельности в 2003 г. (по совокупной выручке членов сети в России) занимала 5-е место после международных аудиторских сетей BDO, PKF,RSM, Baker Tilly, то есть входила в первую десятку крупнейших международных аудиторских сетей России. Бизнес членов MRI CIS не только «покрывал» практически всю территорию России, но и был представлен во многих отраслях экономики. А в некоторых из них, таких как разведка, добыча и переработка полезных ископаемых, тяжелая промышленность, пищевая промышленность, связь и телекоммуникации, транспорт, строительство, занимала преимущественные позиции.

Таким образом, размеры и сила международной ассоциации MRI, ее стратегия в отношении качества оказываемых услуг способствовали укреплению имиджа фирм — членов MRI в общемировом и национальном масштабе, что оказало положительное влияние на развитие аудита в России.

Некоммерческое партнерство MRI CIS прекратило свою деятельность в 2007 г. в связи с процедурой слияния международной сети MRI с другой международной сетью. Многие члены MRI CIS в связи со сменой руководства и изменением идеологии новой сети прекратили в ней свое членство, то есть практически сеть распалась.

Однако до сегодняшнего дня члены бывшей сети НП «MRI CIS» поддерживают деловые и дружеские отношения в рамках прямого сотрудничества и остаются благо-

дарны Валерию Викторовичу Ковалеву, положившему начало этому сотрудничеству, и отмечают его роль:

- в становлении некоммерческого партнерства аудиторских и бухгалтерских фирм «Moores Rowland International СНГ» (MRI CIS);
- в организации проектов по кооперации членов сети MRI в России и проектов по кооперации зарубежных членов сети MRI в России с участием российских членов сети MRI;
- в проведении международных обучающих программ для российских аудиторов с участие членов сети MRI в России и за рубежом;
- в проведении международных конференций для членов сети MRI в России;
- в представлении MRI CIS на международных конференциях членов международной ассоциации Moores Rowland International за рубежом.

Эволюция бухгалтерского учета и представления в бухгалтерском балансе доходов будущих периодов в Республике Беларусь

Аннотация: В данной статье исследуются эволюция и современные проблемы бухгалтерского учета и представления в бухгалтерском балансе Республики Беларусь доходов будущих периодов. Данный объект бухгалтерского учета появился в белорусской учетной системе в 1991 г. и до настоящего времени перманентно меняет состав своих слагаемых и свое расположение в бухгалтерском балансе. Связано это с тем, что учетными регулятивами не раскрывается экономический смысл данного источника образования имущества, что приводит к некорректному его использованию при исчислении важных микроэкономических индикаторов по оценке платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости, несоблюдению принципов начисления, соответствия доходов и расходов. Одновременно наблюдается парадокс учетной теории и практики: доходы будущих периодов согласно Д. Дзаппе представляют собой активы (данный подход к трактовке активов используется в Международных стандартах финансовой отчетности), а в учетной практике доходы будущих периодов — это источники образования активов. Автором предложено рекласифицировать слагаемые доходов будущих периодов, а сам термин «доходы будущих периодов» изъять из категориально-понятийного аппарата учетной практики.

Ключевые слова: доходы будущих периодов, активы, обязательства, собственный капитал, доходы.

Vadzim O. Zaretski

Belarus State Economic University, 26, Partizanski Av., Minsk, 220070,
Republic of Belarus

Evolution of accounting and presentation in the balance sheet of deferred revenues in the Republic of Belarus

Abstract: This article examines the evolution and modern problems of accounting and presentation of deferred revenues in the balance sheet of the Republic of Belarus. This accounting object appeared in the Belarusian accounting system in 1991 and to this day it permanently changes the composition of its terms and its location in the balance sheet. This is due to the fact that accounting regulations do not disclose the economic meaning of this source of property formation, which leads to its incorrect use when calculating important microeconomic indicators for assessing solvency, profitability, financial stability, non-compliance with the principles of accrual, compliance of income and expenses. At the same time, there is a paradox of accounting theory and practice: according to D. Dzappa, deferred revenues are assets (this approach to the treatment of assets is used in International Financial Reporting Standards), and in accounting practice, deferred revenues are sources of assets formation. The author proposes to reclassify the terms of deferred income, and the term "deferred revenues" should be removed from the categorical-conceptual apparatus of accounting practice.

Keywords: deferred revenues, assets, liabilities, equity, income.

Актуальность темы исследования состоит в том, что доходы будущих периодов в течение развития бухгалтерского учета Республики Беларусь (с 1991 г. по настоящее время) постоянно меняют состав своих слагаемых, а также свое экономическое содержание, что проявляется в изменении их расположения в бухгалтерском балансе (обязательства — капитал — снова обязательства), чего не наблюдается в отношении других учетных объектов. При этом ни в одном бухгалтерском регулятиве законодатель не раскрывает дефиницию доходов будущих периодов. В свою очередь, показатель «доходы будущих периодов» оказывает влияние на расчет важных экономических индикато-

ров, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, рентабельность организации. Также от величины доходов будущих периодов зависит размер чистых активов субъекта хозяйствования — индикатора, на основе которого принимаются судьбоносные для организации решения, вплоть до ее ликвидации. В Республике Беларусь многие коммерческие организации привлекают государственную помощь, из-за чего в их балансах доходы будущих периодов могут иметь долю более 40 % в общей величине имущества. Принимая во внимание, что в настоящее время доходы будущих периодов — это привлеченный источник формирования имущества (обязательство), возникает парадокс: чем больше привлекается государственной помощи, тем больше организация наращивает свои долги, соответственно, по показателям ликвидности, финансовой устойчивости субъект хозяйствования становится более неплатежеспособным и финансово неустойчивым. Хотя именно государственная помощь на практике позволяет многим коммерческим организациям стабилизировать свое финансовое состояние.

При этом если в белорусских учетных регулятивах происходят перманентные изменения в методике учета дохода будущих периодов, их отдельных слагаемых, а также в порядке представления данных доходов в отчетности, то, в отличие от Российской Федерации, где доходам будущих периодов уделяли внимание такие ученые, как Я. В. Соколов, М. И. Кутер, К. Ю. Цыганков, В. С. Плотников, О. В. Плотникова, Д. В. Луговской, Г. И. Алексеева, А. Е. Иванов, О. Е. Качкова, Е. Н. Смертина и др., в Республике Беларусь данному учетному объекту не уделяется внимания в теоретических исследованиях.

Отдельно следует отметить, что в Республике Беларусь, Российской Федерации наблюдается и вовсе парадокс между теоретической трактовкой доходов будущих периодов, согласно которой они представляют собой вариант оценки активов [Соколов, 2010], и учетной практикой, в которой доходы будущих периодов — это источник формирования активов, который раскрывается в пассиве баланса. Такое положение не способствует корректному восприятию пользователями данного учетного объекта и, как следствие, принятию соответствующих управленческих решений.

Впервые в Республике Беларусь доходы будущих периодов возникли в 1991 г. после принятия Министерством финансов СССР 1 ноября 1991 г. приказа № 56 «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению» (введен в действие на территории Республики Беларусь 28 февраля 1992 г.). В итоге, с 1 ноября 1991 г. до 1 января 2004 г. доходы будущих периодов учитывались на одноименном синтетическом счете 83 и состояли из следующих слагаемых:

- 1) доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам: арендная или квартирная плата, плата за коммунальные услуги, выручка за грузовые перевозки, за перевозки пассажиров по месячным и квартальным билетам, абонентная плата за пользование средствами связи и др. Они учитывались на субсчете 83-1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов»;
- 2) предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным в отчетном периоде за прошлые годы. В бухгалтерском учете они учитывались на субсчете 83-2 «Предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы»;
- 3) разница между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие материальные и иные ценности и стоимостью, по которой они числятся на балансе предприятия. Ее учет осуществлялся на субсчете 83-3 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей».

С 1 июля 2000 г. после принятия Декрета Президента Республики Беларусь от 30 июня 2000 г. № 15 «О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц» по счету 83 «Доходы будущих периодов» могли отражаться курсовые разницы после пересчета валютной стоимости имущества и обязательств. При этом вплоть до 2004 г. сальдо счета 83 «Доходы будущих периодов» в бухгалтерском балансе отражалось исключительно в составе обязательств организации.

С 2004 г. после принятия в Республике Беларусь нового Типового плана счетов бухгалтерского учета и новых форм бухгалтерской отчетности в состав доходов будущих периодов были включены суммы безвозмездно полученных активов, а также средства государственной помощи, которые предварительно фиксировались по счету 86 «Целевое финансирование». Отметим, что до 1 января 2004 г. и безвозмездная, и государственная помощь отражалась в бухгалтерском балансе в составе раздела «Источники собственных средств», а в бухгалтерском учете учитывались на счете 88 «Фонды специального назначения».

С 2004 до 2007 г. бухгалтерский баланс белорусских организаций в пассиве содержал уникальный для учетной теории и практики раздел «Доходы и расходы», в котором, помимо доходов будущих периодов, отражались расходы будущих периодов с минусом; резервы предстоящих расходов; прибыль (убыток) отчетного года — в промежуточных балансах; выявленная недостача имущества с минусом. Однако с 2007 г. форма баланса изменилась и до 1 января 2012 г. сальдо счета 98 «Доходы будущих периодов» в бухгалтерском балансе отражалось в составе собственного капитала.

С 2004 г. к доходам будущих периодов открывались следующие субсчета: 98-1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов»; 98-2 «Безвозмездные поступления»; 98-3 «Предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы»; 98-4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью недостающих ценностей». Как видим, по сравнению со структурой счета 83 «Доходы будущих периодов», к счету 98 добавился субсчет 98-2 «Безвозмездные поступления». Отметим, что аналогичная структура счета 98 «Доходы будущих периодов» до сих пор сохраняется в российском бухгалтерском учете.

Исследуем экономическое содержание каждого слагаемого, которые учитывались на субсчетах счета 98 «Доходы будущих периодов».

По кредиту субсчета 98-1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов» в корреспонденции с дебетом счетов учета денежных средств, расчетов с разными дебиторами и кредиторами отражались суммы доходов, относящиеся к будущим отчетным периодам (арендная или квартирная плата, плата за коммунальные услуги, выручка за грузовые перевозки, перевозки пассажиров по месячным и квартальным билетам, абонентная плата за пользование средствами связи и др.), по дебету — суммы доходов, списанные на соответствующие счета при наступлении отчетного периода, к которому эти доходы относятся. Применять субсчет 98-1 для учета указанных выше объектов было нецелесообразно, поскольку данные факты хозяйственной жизни по сути являются полученными авансами. Этот недостаток был устранен в Республике Беларусь после принятия в 2012 г. нового Типового плана счетов и регулятивов по учету доходов и расходов. Однако отдельные хозяйственные операции продолжали отражаться и до сих пор отражаются на счете 98. Так, до 1 января 2019 г., а именно до вступления в силу Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)», утвержденного постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 ноября 2018 г. № 73 (далее — стандарт № 73), в бухгалтерском учете лизингода-

теля начисление причитающихся по договору лизинга платежей отражалось следующим образом:

Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

К-т сч. 98 «Доходы будущих периодов».

При начислении реально заработанных лизингодателем доходов их величина отражалась по дебету счета 98 и кредиту счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» или 91 «Прочие доходы и расходы». После принятия стандарта № 73 отражение причитающихся лизингодателю доходов на счете 98 не отражается, что является методологически верным. Ведь предыдущая модель отражения доходов лизингодателя нарушала принцип начисления и искусственно завышала величину его имущества. Согласно принципу начисления доходы или расходы отражаются в бухгалтерском учете в том случае, если одна из сторон договорных отношений выполнила свои обязательства. В действующей ранее модели отражения доходов лизингодателя при отражении по счету 98 причитающихся платежей ни одна из сторон свои обязательства не выполнила.

Однако до настоящего времени подобная модель отражения доходов будущих периодов сохранена при отражении в бухгалтерском учете лицензиара причитающихся от пользователей нематериальными активами единовременных платежей по лицензионным договорам:

Д-т сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

К-т сч. 98 «Доходы будущих периодов».

Отметим, что данная модель учета доходов будущих периодов соответствует учетной методологии признания доходов и расходов в момент заключения договора. Только в данном случае в учетной системе отражаются обязательства следующих сторон: лицензиара и лицензиата. Однако современная учетная модель предусматривает отражение обязательств только в том случае, если одна из сторон договорных отношений выполняет полностью или частично свои договорные обязанности. В противном случае следовало бы при заключении депозитного или кредитного договора сразу отражать потенциальные платежи процентов; при заключении договоров купли-продажи активов, работ, услуг также было бы необходимо отражать и дебиторскую, и кредиторскую задолженность покупателей и продавцов.

По кредиту субсчета 98-2 «Безвозмездные поступления» в корреспонденции с дебетом счетов 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 41 «Товары» и другими отражалась рыночная стоимость активов, полученных безвозмездно, а в корреспонденции с дебетом счета 86 «Целевое финансирование» — сумма бюджетных средств, направленных коммерческой организацией на финансирование расходов. Согласно Типовому плану счетов суммы, учтенные на субсчете 98-2 «Безвозмездные поступления», списывались с этого счета в кредит счета 92 «Внерезидентские доходы и расходы». На наш взгляд, полученные организацией на безвозмездной форме активы порождают одновременное увеличение собственного капитала. Это в том числе предусмотрено и международной практикой. Так, в США безвозмездные поступления включаются в состав добавочного капитала [Цыганков, 2011]. В связи с этим включение доходов будущих периодов именно в рамках величины безвозмездных поступлений в 2007 г. в состав доходов будущих периодов и их дальнейшее отражение в составе собственного капитала в бухгалтерском балансе можно считать оправданным шагом.

А вот включение полученной государственной помощи в состав собственного капитала является неоправданным шагом. Ведь в случае использования средств государственной помощи не по целевому назначению она отзывается. В связи с этим, о чем свидетельствуют и положения МСФО, она является обязательством организации в том смысле, что при ее получении у субъекта хозяйствования возникает обязанность ее

строго целевого использования. После выполнения данной обязанности данный источник формирования имущества трансформируются в собственный капитал.

Доходы, которые учитывались на субсчетах 98-3 «Предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы» и 98-4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц, и балансовой стоимостью по недостачам ценностей», относятся к иным прочим поступлениям, которые должны признаваться в бухгалтерском учете по мере их образования (выявления). Этот недостаток был устранен в бухгалтерском учете Республики Беларусь в 2012 г.

Следует отметить, что до конца 2016 г. на счете 98 учитывались и соответствующие курсовые разницы, но с 2017 г. признаются в бухгалтерском учете по мере их образования на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Однако Указом Президента Республики Беларусь от 12 мая 2020 г. № 159 «О пересчете стоимости активов и обязательств» вновь разрешено до 31 декабря 2020 г. организациям учитывать курсовые разницы на счетах 97 «Расходы будущих периодов» и 98, что противоречит не только мировой учетной практике, но и нарушает экономический смысл фиксируемых курсовых разниц. Так, при их отражении на счете 98 искусственно реально полученные организацией доходы трансформируются в обязательства. Однако эти обязательства не предусматривают выполнения каких-либо обязанностей в будущем, если не считать обязательного их списания на счета по учету текущих доходов не позднее 31 декабря 2022 г.

В итоге после принятия нового Типового плана счетов в 2011 г. и его введения с 2012 г., а также новых форм бухгалтерской отчетности доходы будущих периодов, учитываемые ранее на субсчетах 98-1, 98-3 и 98-4, были упразднены. В бухгалтерском балансе сальдо счета 98 отражается в составе обязательств организации. На данный момент на счете 98, кроме курсовых разниц и потенциальных единовременных платежей от лицензиатов, можно выделить только два субсчета: 98-1 «Государственная помощь»; 98-2 «Безвозмездная (спонсорская) помощь».

Отражение на данном счете спонсорской помощи, на наш взгляд, является неверным решением, поскольку ее получение не предполагает выполнение каких-либо обязательств. Действующая в настоящее время методика учета спонсорской помощи обосновывается тем, что она позволяет обеспечить соблюдение принципа соответствия доходов (безвозмездное получение актива) и расходов (его амортизацией). Однако амортизация сопоставляется с выручкой от реализации продукции, которая была начислена по полученному безвозмездно долгосрочному активу. Поэтому в настоящее время наблюдается соответствие двух доходов (выручка и часть списанных доходов будущих периодов) и одного расхода (амортизации). Это противоречит всем имеющимся основным положениям МСФО. На наш взгляд, необходимо спонсорскую помощь отражать на отдельном синтетическом счете 85 «Безвозмездная (спонсорская) помощь», а сальдо по данному счету отражать по отдельной статье раздела «Собственный капитал» бухгалтерского баланса.

В итоге получение безвозмездной помощи в бухгалтерском учете будет отражаться следующей записью:

Д-т сч. 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 10 «Материалы», 41 «Товары», 51 «Расчетные счета и др.;

К-т сч. 85 «Безвозмездная (спонсорская) помощь».

Записи по дебету счета 85 «Безвозмездная (спонсорская) помощь» необходимо осуществлять только в том случае, если учредитель будет изымать внесенный в уставный капитал свой вклад, поэтому ему следует также выдать часть имущества организации, полученной безвозмездно:

Д-т сч. 85 «Безвозмездная (спонсорская) помощь»;

К-т сч. 75 «Расчеты с учредителями».

В итоге, исключив со счета 98 спонсорскую помощь, на нем останется только предоставленная организации государственная помощь. В связи с этим рекомендуем переименовать счет 98, назвав его «Государственная помощь». При освоении данной помощи рекомендуем отражать ее не на счетах 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (при получении помощи в виде краткосрочных активов) и 91 «Прочие доходы и расходы» (при получении помощи в виде долгосрочных активов), так как данные доходы не являются заработанными при осуществлении соответствующей деятельности (текущей или инвестиционной), и сразу переносить на счета собственного капитала, например на счет 88 «Освоенная государственная помощь». В итоге данная помощь по мере ее освоения будет списываться следующим образом:

Д-т сч. 98 «Государственная помощь»;

К-т сч. 88 «Освоенная государственная помощь».

Таким образом, переименовав счет 98 и отнеся спонсорскую помощь сразу в собственный капитал организации, объект под названием «доходы будущих периодов» оказался невостребованным, что не будет вводить в заблуждение пользователей отчетности, а также позволит объективно представлять в бухгалтерском балансе собственный капитал и обязательства.

Литература

1. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. М: Магистр; ИНФРА-М, 2010.
2. *Цыганков, К. Ю.* Начала теории бухгалтерского учета, или Баланс, счета и двойная запись. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011.

Первая российская книга по бухгалтерскому учету

Аннотация: В докладе рассматривается суждение В. В. Ковалева о том, что «Регламент о управлении Адмиралтейства и верфи», утвержденный в 1722 г. и выпущенный отдельным изданием, можно назвать первой в России книгой по бухгалтерскому учету. Этот нормативный акт определял организацию работы Адмиралтейств-коллегии — государственного учреждения, на которое возлагались административно-хозяйственные функции Морского ведомства. Историками учета он неизменно оценивается как один из самых значимых регулятивов, регулировавших правила бухгалтерского учета в эпоху правления Петра I. Приводится подтверждение обоснованности суждения В. В. Ковалева и раскрывается его важность для библиографических исследований по истории бухгалтерского учета, проводимых количественными методами анализа данных о публикациях по учету, широко применяющимися сегодня зарубежными и российскими учеными. В заключение описываются ограничения использования данного подхода и называются новые направления исследований, открывающиеся при его применении.

Ключевые слова: Адмиралтейский регламент, Петр I, количественный метод анализа данных, простая бухгалтерия, двойная бухгалтерия.

Svetlana N. Karelskaia

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

The first Russian book on accounting

Abstract: The report considers the estimate provided by V. V. Kovalev to the effect that the “Regulations on the Admiralty and the Shipyard Management” approved in 1722 and issued as a separate edition, may be called the first book on accounting in Russia. This statutory act defined organisation of work of the Admiralty Board (Russian Empire) — a government institution, to which administrative functions of the admiralty were assigned. Accounting historians invariably estimated it as one of the most significant regulatory acts, which governed accounting rules under the reign of Peter the Great. Evidence of V.V. Kovalev estimation justification is provided and its importance is disclosed with regard to bibliographical researches for accounting history conducted through the use of quantitative methods of analysis of data on publications on accounting, which are widely used at the present day by foreign and Russian scientists. In conclusion limitations on the use of such approach are described and new lines of research are specified, which are revealed on its application.

Keywords: Admiralty regulations, Peter the Great, quantitative method of data analysis, single-entry bookkeeping, double-entry bookkeeping.

В исследованиях по истории бухгалтерского учета одним из важнейших вопросов является появление первой книги по бухгалтерскому учету. Ученые дискутируют о первой в мировой истории работе по учету, о появлении ее аналогов в разных странах, об их содержании, о влиянии первой книги на последующие публикации и на развитие учета в целом и в отдельных странах. Однако обычно при проведении таких исследований сведения о законодательных актах во внимание не принимаются или рассматриваются отдельно.

В 2003 г. профессор Валерий Викторович Ковалев (1948–2020) написал: «Первой книгой, в которой имели место отрывочные несистематизированные сведения и рекомендации по ведению учета, был выпущенный в 1722 г. *«Регламент благочестивейшего Государя Петра Великого, отца отечества, императора и самодержца всероссийского о управлении Адмиралтейства»*...» [Ковалев, 2003, с. 200]. Позже он это повторил в статье 2010 г. «Бухгалтерский учет в России: смена приоритетов» [Ковалев, 2010, с. 101], что позволяет заключить, что данное суждение в работах В. В. Ковалева появи-

лось не случайно. Ученый пояснил свою позицию. Он уточнил, что «текст Регламента приведен в Полном собрании законов Российской империи, т. VI, ст. 3937, а также опубликован отдельной книгой)» [Ковалев, 2003, с. 200; Ковалев, 2010, с. 101].

В настоящем докладе доказывается обоснованность и оригинальность данного подхода. Для этого рассматривается содержание Адмиралтейского регламента и его значимость в развитии русского учета. Обосновывается возможность признать его книгой по учету. Уточняется, в какие направления исследований по истории учета данный подход вносит новизну, а также определяются новые вопросы, требующие разрешения для его корректного применения.

«Регламент о управлении Адмиралтейства и верфи» 1722 г.

Утверждение 5 апреля 1722 г. «Регламента о управлении Адмиралтейства и верфи» Я. В. Соколов (1938–2010) называл «крупнейшим событием в истории русского учета» [Соколов, 1996, с. 226]. Этот документ привлекал внимание историков учета и ранее. О его важности писали в первой половине XX в. В. Ф. Широкий (1878–1942) [Широкий, 1939, с. 7], во второй половине столетия — В. А. Маздоров (1890–1973) [Маздоров, 1972, с. 7] и В. Мотыка (Wolodymyr Motyka) [Motyka, 1990]. В XXI в. ему посвятила два больших исследования Д. А. Львова [Львова, 2003; Львова, 2012] и почти целую главу в книге «Истоки теории бухгалтерского общественного сектора экономики» [Львова, 2014, с. 70–94]. Его рассматривают в своих работах О. Д. Каверина [Каверина, 2003, с. 73–79], Н. В. Платонова [Platonova, 2009], М. И. Сидорова и Д. В. Назаров [Назаров, Сидорова, 2020] и др.

Адмиралтейский регламент является самым значимым событием для развития бухгалтерского учета в эпоху правления Петра I (годы жизни — 1672–1725, годы правления — 1682–1725, единолично с 1696 г.). Основные новации этого документа для российской учетной практики описаны Я. В. Соколовым. По его словам, они состояли в следующем: а) появление терминов «дебет» и «кредит»; б) утверждение требования делать записи в книгах на основании подтверждающих документов; в) введение новых правил организации материального учета, основанного на линейном методе в двухсторонних книгах [Соколов, 1996, с. 226–227].

В. В. Ковалев уточнил, что «в этом документе приведены формы журналов по учету денежных и материальных ценностей и названы должностные лица, ответственные за их ведение: казначей (книга приходная деньгам, книга расходная деньгам, книга для счёту с штатс-конторою и др.), обер-комиссар от подряда и покупки (приходная и расходная книги) и др. Некоторые из упомянутых книг составлялись по принципу двусторонних таблиц: дебет, или подрядился поставить, и кредит, или поставил» [Ковалев, 2003, с. 200–201].

Здесь уместно вернуться к вопросу о признании Адмиралтейского регламента первой книгой в России по учету, о чем написал В. В. Ковалев в 2003 г., и уточнить, что он не был первым в нашей стране, кто высказал такое суждение. Впервые об этом написал в начале XX в. В. Ф. Широкий. Этот автор объяснил свою позицию, основываясь на содержании этого документа. Он писал: «Помимо статей, дающих необходимые указания по учету, Регламент содержал в себе „формы книг, в которые записывать людей, деньги, провиант и вещи всякие, колико чего в приходе, в расходе, в остатке“... Так как эти формы были заполнены образцами проводок, то можно сказать, что регламент о управлении Адмиралтейства явился первой на русском языке книгой, по которой можно было научиться бухгалтерскому учету» [Широкий, 1939, с. 64].

К сожалению, высказанный В. Ф. Широкий подход в России остался незамеченным до 2003 г., пока В. В. Ковалев не написал об этом в своей работе. Как было отмечено выше, он привел достаточно формальное основание для своего суждения — изда-

ние этого документа отдельной книгой. В подтверждение этого автор включил в список литературы соответствующий источник [Ковалев, 2003, с. 309]. Его можно найти во всех центральных библиотеках страны [Регламент о управлении адмиралтейства и верфи и о должностях коллегии Адмиралтейской..., 1722]. Представляется более правильным признать достаточной аргументацией для данного суждения объединение оснований, представленных В. Ф. Широкиным и В. В. Ковалевым.

В дополнение к приведенным выше характеристикам Адмиралтейского регламента необходимо уточнить, что описанные в нем правила учета не соответствовали современной методологии. По этому вопросу В. В. Ковалев уточнил, что «учет в то время велся „простостатейным“ образом, то есть это была простая бухгалтерия» [Ковалев, 2010, с. 101]. Как известно из работ М. И. Кутера, отличие простой или одинарной бухгалтерии от двойной состоит в том, что последняя построена на трех ключевых элементах: дуальные (двусторонние) счета, двойная запись и балансовая триада (баланс счета, баланс результатов, баланс всех счетов системы) [Кутер, 2013, с. 84]. Вероятно, именно это стало одной из причин, почему данный документ обычно не попадает в поле зрения исследователей книг по бухгалтерскому учету, основное внимание которых сосредоточено на работах по двойной бухгалтерии.

Исследование первых книг по бухгалтерскому учету в разных странах

Предложенный В. В. Ковалевым подход является наиболее значимым для исследований первых книг по учету, изданных в разных странах. Если поиск и изучение первой работы по учету в мировой истории позволяет найти отправную точку систематизации сведений о двойной бухгалтерии, то отыскание первой такой книги в разных странах служит обычно основанием для подтверждения знакомства с этой системой учета в стране.

Анализ первых книг по учету, изданных в разных странах, является общепринятым подходом в исследованиях по истории бухгалтерского учета. На основе их сравнения их содержания раскрывается развитие учета. Именно такой подход использован в трудах по истории учета А. М. Галагана (1879–1938) и Я. В. Соколова [Галаган, 1927; Соколов, 1996]. При его использовании в поле зрения ученых попадают книги не только по двойной бухгалтерии, но и по простой (униграфической) системе. Более того, в указанных трудах рассматриваются помимо книг еще и законодательные акты, повлиявшие на развитие учета.

Принимая все перечисленное во внимание, можно заключить, что в данном подходе предложение В. В. Ковалева считать первой книгой по российскому учету Адмиралтейский регламент не внесет новизны. Его оригинальность становится очевидной при рассмотрении результатов библиографических исследований, в которых используются количественные методы анализа данных о изданных работах по учету в разных странах, широко применяющиеся зарубежными и российскими исследователями, например в статье Г. Карнеги (*Garry D. Carnegie*) [Carnegie, 2014] или И. Н. Львовой [Львова, 2020].

Результаты одного такого исторического исследования, выполненного с использованием количественного анализа данных, можно найти в работе Я. В. Соколова. Ученый сравнил количество лет, прошедших между выходом первой печатной книги и первой печатной книги по учету, в десяти странах (табл. 1), по итогам которого сформулировал выводы о развитии в них бухгалтерского учета [Соколов, 1996, с. 231].

Таблица 1.

Сравнительный анализ количества лет, прошедших между публикацией первой книги по двойной бухгалтерии после выхода первой печатной работы в стране

№ пп	Страна	Количество лет между выходом первой печатной книги и первой книги по двойной бухгалтерии
1	Италия	23
2	Германия	55
3	Голландия	66
4	Англия	69
5	Испания	49
6	Франция	69
7	Швеция	151
8	Дания	178
9	Россия	220
10	Португалия	263

Составлено по: [Соколов, 1996, с. 231].

Как можно видеть в табл. 1, России потребовалось 220 лет, чтобы после первой печатной работы появилась книга по двойной бухгалтерии. Это значение превышает продолжительность аналогичного периода в Италии почти в 10 раз и уступает только Португалии, что соответствующим образом характеризует развитие учета в нашей стране. Однако на основе данного анализа можно видеть, что в нашей стране хотя и поздно приступили к распространению в печатном виде знаний по ведению учета, но она все же была не последней.

Следует отметить, что Я. В. Соколов, приводя числовые данные, не уточнил, по какой системе учета им принимались во внимание первые книги, однако размещение данной информации в примечании к упоминанию первой в российской истории книги по двойной бухгалтерии позволяет заключить, что данные относятся к ее описанию.

Такой книгой в России Я. В. Соколов назвал «Ключ коммерции», изданный в 1783 г. [Соколов, 1996, с. 231]. Позже из работы Я. В. Соколова и С. М. Бычковой стало известно, что это был перевод книги 1689 г. английского автора Джона Хавкинса (*John Hawkins*) [Соколов, Бычкова, 2001]. Очень важное по этому вопросу уточнение в 2007 г. представили М. Ю. Медведев и Д. В. Назаров, которые привели доказательства того, что первое издание этой книги в России произошло на 15 лет раньше, в 1768 г. [Медведев, Назаров, 2007, с. 80–83]. Если принять во внимание это уточнение, то данные Я. В. Соколова о количестве лет, которое прошло между выходом первой печатной книги и первой книги по учету в России, будет уменьшено до 205 лет, однако общую картину это не изменит, наша страна останется, как и раньше, на 9-м месте.

Однако если взять подход В. В. Ковалева и произвести расчеты, принимая во внимание 1722 г., то этот период сократится до 159 лет, что позволит переместить Россию в табл. 1 на 8-ю позицию, поменяв ее местами с Данией. Конечно, следует помнить, что такие расчеты будут очень условными, поскольку, как было отмечено выше, Я. В. Соколов производил свои вычисления, принимая во внимание книги о двойной бухгалтерии, что не позволяет в них включать книги по иным системам. Представление пересчета данных выполнено лишь с одной целью — наглядно продемонстрировать значимость подхода В. В. Ковалева для работ, в которых используются расчеты такого плана.

Развивая это направление исследований, интересно проанализировать результаты сравнительного анализа данных о количестве лет между выходом первой печатной книги в стране по простой и по двойной бухгалтерии (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Сравнительный анализ времени публикации первых книг по бухгалтерскому учету в разных странах

Страна	Год издания первой книги по простой (одинарной) бухгалтерии	Год издания первой книги по двойной бухгалтерии	Количество лет между выходом первой печатной книги по простой и по двойной бухгалтерии
Испания	1522	1590	68
Германия	1531	1549	18
Россия	1722	1768	46

Составлено по: [Соколов, 1996, с. 79–88; Медведев, Назаров, 2007, с. 80–83].

К сожалению, Я. В. Соколов в своей работе [Соколов, 1996] привел сведения о публикациях книг по простой бухгалтерии только для двух стран, поэтому табл. 2 получилась менее информативной по сравнению с предыдущей. Полученные результаты, так же, как и данные табл. 1, подтверждают существенное запаздывание развития российского учета по сравнению с другими странами, но при сравнении количества лет между выходом первой печатной книги по простой и по двойной бухгалтерии наша страна заняла среднюю позицию.

Предварительные итоги и новые направления исследований

Завершая настоящее исследование, можно подвести некоторые итоги:

1. Предложенный В. В. Ковалевым подход, состоящий в признании Адмиралтейского регламента, утвержденного в 1722 г. и опубликованного отдельным изданием, первой книгой по российскому учету не был оригинальным в исторических исследованиях. Впервые он был использован В. Ф. Широкиным в 1939 г. Однако на него в то время никто не обратил внимания, пока он не был вновь открыт В. В. Ковалевым в 2003 г.
2. Обоснованность данного подхода доказана аргументами, приведенными В. Ф. Широкиным и В. В. Ковалевым, которые представляется целесообразным использовать совместно. Они состоят в следующем: а) названный нормативный акт опубликован отдельным изданием; б) он применим для обучения бухгалтерскому учету.
3. На основе представленных результатов анализа количественных данных о первых книгах по бухгалтерскому учету продемонстрирована значимость предложенного В. В. Ковалевым подхода. Одновременно показана их ограниченность и определены направления дальнейших исследований. Проведенное дополнительное исследование позволило установить, что в настоящее время корректное применение предложенного подхода представляется затруднительным по причине отсутствия в научной литературе необходимых сведений. Это открывает как минимум два новых направления исследований. Первое может быть посвящено отысканию и анализу сведений о времени публикации в разных странах первых книг по простой бухгалтерии, второе — поиску и

сравнению данных о годах утверждения в разных странах документов, близких по содержанию российскому Адмиралтейскому регламенту.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20–010–42004.

Литература

1. *Галаган А. М.* Счетоводство в его историческом развитии. М.; Л.: Государственное издательство, 1927.
2. *Каверина О. Д.* Санкт-Петербург — колыбель нормативного регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге. 1703–2003. / под ред. проф. Я. В. Соколова. СПб: Издательство «Юридический центр — Пресс», 2003. С. 73–85.
3. *Ковалев В. В.* Балансоведение и экономический анализ в работах российских ученых // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге. 1703–2003. / под ред. проф. Я. В. Соколова. СПб: Издательство «Юридический центр — Пресс», 2003. С. 191–312.
4. *Ковалев В. В.* Бухгалтерский учет в России: смена приоритетов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2010. №. 4. С. 98–112.
5. *Кутер М. И.* Из истории развития двойной бухгалтерии: Баланс счета. Двойная запись и дуальные счета. Баланс финансовых результатов. Баланс бухгалтерских счетов. // Инновационное развитие экономики. 2013. №. 2 (14). С. 75–84.
6. *Львова Д. А.* Адмиралтейский регламент Петра Великого как памятник учета эпохи меркантилизма // Финансы и бизнес. 2012. №. 4. С. 229–241.
7. *Львова Д. А.* Истоки теории бухгалтерского учета общественного сектора экономики. СПб: Изд-во СПбГУ, 2014.
8. *Львова Д. А.* История Адмиралтейского регламента // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге. 1703–2003. / под ред. проф. Я. В. Соколова. СПб: Издательство «Юридический центр — Пресс», 2003. С. 86–103.
9. *Львова И. Н.* Учетная литература конца XIX — начала XX в. как источник исторических исследований // Материалы VI Международной научной конференции «Соколовские чтения. Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее». Июнь 2020 г. СПб., 2020. С. 1180–1190.
10. *Маздоров В. А.* История развития бухгалтерского учета в СССР (1917–1972 г.). М.: Финансы, 1972.
11. *Медведев М. Ю., Назаров Д. В.* История русской бухгалтерии. М.: Бухгалтерский учет, 2007.
12. *Назаров Д. В., Сидорова М. И.* У истоков профессии бухгалтера в России — люди и события XVIII века: Монография. М: Научные технологии, 2020.
13. Регламент о управлении адмиралтейства и верфи и о должностях коллегии Адмиралтейской, и прочих всех чинов при адмиралтействе обретающихся. Напечатался повелением благочестивейшего государя Петра Великого императора и самодержца всероссийского. СПб.: Санкт-петербургская типография, 1722.
14. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособие для вузов. М: Аудит; ЮНИТИ, 1996.
15. *Соколов Я. В., Бычкова С. М.* «Ключ коммерции» — первая книга по двойной бухгалтерии в России // Бухгалтерский учет. 2001. №. 17. С. 70–77.
16. *Широкий В. Ф.* Баланс в законодательстве, литературе и счетной практике России XVIII в. СПб., 1939 (на правах рукописи).
17. *Carnegie G.* Historiography for accounting: Methodological contributions, contributors and thought patterns from 1983 to 2012 // Accounting, Auditing and Accountability Journal. 2014. N 27. P. 715–755. <http://dx.doi.org/10.1108/AAAJ-08-2013-1430>.
18. *Moŭka W.* The Impact of Western Europe on Accounting Development in Tsarist Russia Prior to 1800. // Abacus. 1990. № 26(1). P. 36–62. DOI: 10.1111/j.1467-6281.1990.tb00231.x.
19. *Platonova N. V.* Peter the Great's government reforms and accounting practice in Russia. // Accounting History. 2009. № 14 (4). Vol. 14, Iss. 4. P. 437–464.

*Сергей Иванович Крылов,
Нина Николаевна Ильшева*

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Российская Федерация, 620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19

О содержании современного анализа финансовой отчетности

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению точек зрения отечественных и зарубежных авторов на содержание анализа финансовой отчетности в современных условиях. Показано, что в его состав включают не только традиционный анализ форм бухгалтерской (финансовой) отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, иные пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, отчет о целевом использовании полученных средств), комплексную оценку финансового состояния предприятия, анализ налоговой и статистической отчетности, прогнозирование финансовой отчетности, но и специальные разделы (анализ финансовой отчетности в условиях инфляции, анализ консолидированной и сегментной финансовой отчетности, анализ финансовой отчетности, сформированной согласно МСФО), а также анализ финансовой отчетности в системе стратегического менеджмента и оценку фирмы. Особый акцент в статье делается на авторское видение содержания и состава современного анализа финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ, современное видение, состав, точки зрения.

*Sergey I. Krylov,
Nina N. Ilysheva*

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,
19, Mira st., Ekaterinburg, 620002, Russian Federation

The content of contemporary analysis of financial statements

Abstract: The article examines the points of view of Russian and foreign researchers on the content of the analysis of financial statements. The authors show that such analysis includes not only traditional analysis of bookkeeping (financial) reports (balance sheet, income statement, statement of changes in equity, cash flow statement, notes to the balance sheet and the income statement, statement on the proper use of funds received), a comprehensive assessment of the financial position of a company, analysis of tax and statistical reports, and forecasting of financial statements, but also special sections, such as analysis of financial statements factoring in inflation, analysis of consolidated financial statements and business segment reports, analysis of IFRS financial statements, as well as analysis of financial statements within the framework of strategic management and business valuation. The article emphasizes the authors' perspective on the content and composition of financial statement analysis today.

Keywords: financial statements; analysis; contemporary perspective; viewpoint; composition; points of view.

В современных условиях анализ финансовой отчетности в теоретико-методическом отношении достаточно хорошо разработан и рассматривается как немаловажный источник информации для принятия как инвестиционных, так и финансовых решений заинтересованными пользователями.

Следует отметить, что современный анализ финансовой отчетности отличается многогранностью и, соответственно, отсутствием единой, универсальной точки зрения на его место и содержание.

В этой связи обратимся к краткому рассмотрению анализа финансовой отчетности с позиции наиболее авторитетных, по нашему мнению, ученых, занимающихся данной проблемой.

Согласно точке зрения В. В. Ковалева [Ковалев, 2014], [Ковалев и Ковалев, 2014], анализ финансовой отчетности представляет собой как составляющую финансового анализа, так и элемент финансового менеджмента.

В том и другом случае В. В. Ковалев выделил в анализе финансовой отчетности процедуры экспресс-анализа и углубленного анализа. При этом целью экспресс-анализа (чтения) финансовой отчетности является оперативная, наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта, а целью ее углубленного анализа — более подробная характеристика имущественного и финансового потенциалов хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития объекта на перспективу. Углубленный анализ финансовой отчетности конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры ее экспресс-анализа.

К процедурам экспресс-анализа финансовой отчетности относятся просмотр отчетности по формальным признакам, ознакомление с заключением аудитора, ознакомление с учетной политикой предприятия, выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике, ознакомление с ключевыми индикаторами, чтение пояснительной записки (аналитических разделов отчетности), общая оценка имущественного и финансового состояния по данным отчетности, а также формулирование выводов по результатам анализа.

Углубленный же анализ финансовой отчетности должен осуществляться согласно следующей программе:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.
 - 1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.
 - 1.2. Оценка «больных» статей отчетности.
2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.
 - 2.1. Оценка имущественного потенциала.
 - 2.1.1. Построение аналитического баланса.
 - 2.1.2. Вертикальный анализ баланса.
 - 2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.
 - 2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном потенциале.
 - 2.2. Оценка финансового потенциала.
 - 2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности.
 - 2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.
3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.
 - 3.1. Оценка эффективности текущей деятельности (деловой активности).
 - 3.2. Анализ прибыли и рентабельности.
 - 3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Следует особо отметить, что подход В. В. Ковалева к анализу финансовой отчетности прекрасно разработан в теоретическом, методологическом и методическом отношении и может быть признан фундаментальным в отечественной теории и практике.

Как показывает учебник М. А. Вахрушиной и Н. С. Пласковой [Вахрушина и Пласкова, 2008], анализ финансовой отчетности включает в себя следующие основные элементы:

- анализ активов, капитала и обязательств по данным бухгалтерского баланса;
- анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах;

- анализ и оценка собственного капитала по данным отчета об изменениях капитала;
- анализ денежных потоков по данным отчета о движении денежных средств;
- анализ информации, представленной в пояснениях к финансовой отчетности;
- анализ сегментной отчетности;
- анализ консолидированной финансовой отчетности;
- анализ налоговой отчетности организации;
- анализ статистической отчетности организации;
- анализ финансовой отчетности организации, составленной по МСФО;
- комплексная оценка деятельности организации по данным финансовой отчетности.

В соответствии с мнением Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой [Донцова и Никифорова, 2007], анализ финансовой отчетности предполагает в современной трактовке:

- анализ бухгалтерского баланса (структуры имущества и его источников, ликвидности и платежеспособности, несостоятельности (банкротства), финансовой устойчивости и деловой активности);
- анализ отчета о финансовых результатах (финансовых результатов, рентабельности, воздействия финансового рычага);
- анализ отчета об изменениях капитала (собственного капитала, чистых активов);
- анализ отчета о движении денежных средств;
- анализ пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (амортизируемого имущества, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности);
- составление прогнозного баланса;
- составление и анализ консолидированной отчетности;
- составление сегментной отчетности.

В учебнике под редакцией Л. Т. Гиляровской [Гиляровская, 2003] анализ финансовой отчетности рассматривается как элемент экономического анализа, состоящий из:

- анализа имущественного положения организации и оценки эффективности использования ее активов;
- анализа источников финансирования хозяйственной деятельности организации;
- анализа и оценки платежеспособности и финансовой устойчивости;
- анализа финансовых результатов деятельности организации и оценки эффективности их использования;
- анализа и оценки кредитоспособности заемщика;
- анализа движения денежных потоков;
- финансового анализа бухгалтерской отчетности в условиях инфляционной экономики.

Видение анализа финансовой отчетности О. Е. Ефимовой, М. В. Мельник, В. В. Бердникова, Е. И. Бородиной [Ефимова, Мельник, Бердников и Бородинина, 2013] принципиально не отличается от подхода В. В. Ковалева.

В. И. Бариленко с соавторами [Бариленко, 2016] выделяет следующие составляющие анализа финансовой отчетности:

- анализ официально публикуемой финансовой отчетности (анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса, анализ прибыльности деятельности предприятия по данным отчета о финансовых результатах, общая оценка финансового состояния предприятия);

- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе прочих форм отчетности (оценка состава и движения собственного капитала по данным отчета об изменениях капитала, анализ отчета о движении денежных средств, анализ пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, аналитическое значение отчета о целевом использовании полученных средств, анализ взаимосвязи бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности);
- анализ консолидированной и сегментной отчетности.

Л. А. Бернштейн [Бернштейн, 1993], детально характеризуя инструменты и методы, информационную базу, содержание и порядок проведения анализа финансовой отчетности, сосредотачивает свое внимание на его важнейших разделах, к которым относит:

- анализ ликвидности;
- анализ потоков денежных средств и финансовые прогнозы;
- анализ структуры капитала и долгосрочной платежеспособности;
- анализ прибыли на инвестиции и использование активов;
- анализ результатов деятельности (выручки, себестоимости и прибыли);
- оценку и прогнозирование прибыли;
- комплексный анализ финансовой отчетности.

Т. П. Карлин и А. П. Макмин [Карлин и Макмин, 2001], рассматривая анализ финансовых отчетов на основе US GAAP, констатируют, что анализ финансовых отчетов начинается с предварительного ознакомления с компанией, и далее переходят к углубленному рассмотрению результатов ее деятельности и структуры ее финансов, отражаемых в финансовых отчетах фактического или прогнозного характера. Они выделяют следующие основные этапы анализа финансовых отчетов:

- развертывание финансовых отчетов (перенос информации из финансовых отчетов на стандартные формы или в аналитические таблицы), предусматривающее анализ бухгалтерского баланса, анализ отчета о прибылях и убытках, анализ отчета о движении денежных средств;
- анализ коэффициентов (ликвидности, левереджа, платежеспособности (покрытия), прибыльности, активности), состоящий в выявлении и исследовании тенденций их изменения, а также в сравнительном анализе;
- разработка прогнозов и их анализ, включающие в себя расчет денежных средств, составление и экспертизу долгосрочных прогнозов,

В своем фундаментальном учебнике по финансовому менеджменту Дж. К. Ван Хорн [Ван Хорн, 1996] отметил, что финансовый анализ предполагает изучение финансовой отчетности, которое включает в себя расчет анализ финансовых коэффициентов ликвидности, платежеспособности, обеспеченности, рентабельности, оборачиваемости, а также изучение долговременных тенденций изменения этих коэффициентов, выполнение процентного и индексного анализа.

J. M. Wahlen, S. P. Baginski, M. T. Bradshaw [Wahlen, Baginski, and Bradshaw, 2018] считают, что анализ финансовой отчетности фирмы в конечном итоге направлен на определение ее стоимости и выполняется в шесть шагов:

- 1) определение экономических характеристик и конкурентной динамики отрасли, к которой принадлежит фирма;
- 2) определение стратегий, которых придерживается фирма для получения и поддержания конкурентного преимущества;
- 3) получение всей информации, доступной из финансовых отчетов фирмы, и оценка качества этой информации;

- 4) анализ текущей прибыльности, роста и риска фирмы с использованием информации, содержащейся в финансовой отчетности;
- 5) подготовка прогнозной финансовой отчетности;
- 6) оценка фирмы.

Авторы данной статьи [Илышева и Крылов, 2020] рассматривают анализ финансовой отчетности как один из наиболее существенных элементов финансового анализа и финансового менеджмента, занимающий достаточно важное место в принятии решений по управлению финансами организации (предприятия), определяя его в качестве вида финансового и соответственно экономического анализа, связанного с исследованием финансовых результатов и финансового состояния организации на основе данных ее финансовой отчетности.

При этом в состав анализа финансовой отчетности включаются не только являющиеся во многом традиционными анализ бухгалтерского баланса, анализ отчета о финансовых результатах, анализ отчета об изменениях капитала, анализ отчета о движении денежных средств, анализ пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах и комплексная оценка финансового состояния, а также анализ финансовой отчетности в условиях инфляции, анализ консолидированной и сегментной отчетности, анализ финансовой отчетности, сформированной согласно МСФО, и прогнозирование финансовой отчетности, но и анализ финансовой отчетности в системе стратегического менеджмента.

Рассмотрение анализа финансовой отчетности в системе стратегического менеджмента предполагает раскрытие взаимосвязи анализа финансовой отчетности и такого достаточно важного и эффективного инструмента стратегического менеджмента, каким является сбалансированная система показателей (ССП), и разработанного на ее основе авторами этой же статьи прикладного стратегического анализа (ПСА).

Поскольку предметом анализа финансовой отчетности являются финансовые результаты и финансовое состояние организации (предприятия), то очевидно, что его взаимосвязи со сбалансированной системой показателей и прикладным стратегическим анализом лежат соответственно в плоскостях финансовой составляющей ССП и анализа финансовых показателей ПСА. Они конкретизируются в возможностях включения показателей, рассчитываемых в ходе анализа финансовой отчетности, в финансовую составляющую сбалансированной системы показателей с последующей их обработкой соответствующими способами при проведении анализа финансовых показателей в процессе прикладного стратегического анализа.

Обобщив представленные выше собственную точку зрения и подходы других исследователей к анализу финансовой отчетности, авторами данной статьи выработано краткое содержание современного анализа финансовой отчетности (САФО), представленное в разрезе его элементов и их основных составляющих в табл. 1.

Таблица 1.

Содержание современного анализа финансовой отчетности (кратко)

Элемент САФО	Основные составляющие элемента САФО
1. Экспресс-анализ финансовой отчетности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визуальная и простейшая счетная проверка финансовой отчетности по формальным признакам и по существу. 2. Выявление влияния на показатели финансовой отчетности макроэкономических факторов, отраслевых особенностей хозяйственной деятельности организации, ее бизнес-стратегии и учетной политики. 3. Оценка качества раскрытия информации в финансовой отчетности. 4. Расчет и анализ значений важнейших аналитических показателей

Элемент САФО	Основные составляющие элемента САФО
2. Детальный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ бухгалтерского баланса. 2. Анализ отчета о финансовых результатах. 3. Анализ отчета об изменениях капитала. 4. Анализ отчета о движении денежных средств. 5. Анализ иных приложений (пояснений) к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. 6. Анализ отчета о целевом использовании полученных средств. 7. Интегрированная оценка финансового состояния организации на основе данных ее бухгалтерской (финансовой) отчетности. 8. Обобщение результатов анализа бухгалтерской (финансовой) организации. 9. Прогнозирование бухгалтерской (финансовой) отчетности организации
3. Специальные разделы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях инфляции. 2. Анализ консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности. 3. Анализ сегментной бухгалтерской (финансовой) отчетности. 4. Анализ финансовой отчетности, сформированной согласно МСФО
4. Детальный анализ иных видов финансовой отчетности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ налоговой отчетности организации. 2. Анализ статистической отчетности организации
5. Анализ финансовой отчетности в системе стратегического метода	<ol style="list-style-type: none"> 1. Финансовая составляющая сбалансированной системы показателей: понятие и подробная характеристика. 2. Место показателей финансовой отчетности в финансовой составляющей сбалансированной системы показателей. 3. Взаимосвязь анализа финансовой отчетности и анализа показателей финансовой составляющей сбалансированной системы показателей

Источник: разработано авторами

Таким образом, в данной статье ее авторами рассмотрены различные точки зрения на современный анализ финансовой отчетности и изложено собственное видение данной проблемы.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2008.
2. Анализ финансовой отчетности / под общ. ред. В. И. Бариленко. М.: КНОРУС, 2016.
3. *Бернстайн Л. А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996.
4. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами / пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996.
5. *Ильшева Н. Н., Крылов С. И.* Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2020.
6. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2007.
7. *Ефимова О. Е., Мельник М. В., Бердников В. В., Бородина Е. И.* Анализ финансовой отчетности. М.: Изд-во «Омега-Л», 2013.
8. *Ковалев В. В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2014.
9. *Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* Анализ баланса, или Как понимать баланс. М.: Проспект, 2014.
10. *Карлин Т. П., Макмин А. П.* Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001.
11. Экономический анализ / под ред. Л. Т. Гиляровской. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
12. *Wahlen J. M., Baginski S. P., Bradshaw M. T.* Financial Reporting, Financial Statement Analysis, and Valuation: A Strategic Perspective. Boston: Cengage Learning, Inc., 2018.

Анна Николаевна Кышларь

Государственный университет Молдовы,
Республика Молдова, MD-2009, Кишинев, ул. Матеевича, 60

Концепция качественных характеристик финансовой отчетности в системе бухгалтерского учета Республики Молдова: текущее состояние и перспективы развития

Аннотация: В контексте перехода на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности и исполнения требования представления полезной информации для принятия решений концепция качественных характеристик приобретает особое значение. Актуализируется ее роль в процессе гармонизации системы бухгалтерского учета по обстоятельствам, связанным с ассоциацией с ЕС отдельной юрисдикции, находящейся между системой МСФО и Директивой 2013/34/ЕС. В рамках исследования автором раскрывается концептуальный аспект системы качественных характеристик; анализируются действенность концепции качественных характеристик, возможность в условиях совмещения двух различных систем учета: англосаксонской и континентальной, на примере Республики Молдова.

Ключевые слова: концепция, качественные характеристики, финансовая отчетность, методология МСФО, модель учета

Anna Kyshlar

Moldavian State University,
60, Mateevich str., Chisinau, MD-2009, Republic of Moldova

The concept of qualitative characteristics of financial reporting in the accounting system of the Republic of Moldova: current state and development prospects

Abstract: In the context of the transition to the socio-economic paradigm of financial reporting and the fulfillment of the requirement to provide useful information for decision-making, the concept of qualitative characteristics acquires particular importance. Its role in the process of harmonizing the accounting system is being updated in accordance with the circumstances associated with the association with the EU of a separate jurisdiction located between the IFRS system and Directive 2013/34 / EU. As part of the research by the author: reveals the conceptual aspect of the system of qualitative characteristics; the effectiveness of the concept of qualitative characteristics is analyzed in terms of combining two different accounting systems: Anglo-Saxon and Continental, on the example of the Republic of Moldova.

Keywords: concept, qualitative characteristics, financial reporting, IFRS methodology, accounting model

Введение: Одной из основных задач развития бухгалтерского учета является его гармонизация, под которой понимается процесс уменьшения отличий разных стран с целью обеспечения сопоставимости финансовой отчетности разных предприятий. Индикатором для квалификации системы бухгалтерского учета в качестве гармонизированной является концепция качественных характеристик, имплементированная этой системой.

Проблеме действенности концепции качественных характеристик финансовой отчетности посвящено множество работ: с позиции сравнения двух моделей бухгалтерского учета, с точки зрения влияния типа пользователя в определении качества информации, в контексте значимости отдельных качественных характеристик в системе МФСО, их роли в концепции достоверности финансовой отчетности и, наконец, адаптации на практике. Обозначенная проблема широко освещается в научных трудах, в экономической литературе, однако в этих работах в основном акцентируется внимание на значимости одной из двух балансовых теорий: статического или динамического ба-

ланса. Как известно, в англо-американской системе превалирует теория статического баланса, а содержание финансовой отчетности определяется концепцией достоверного представления, основанием которой являются принципы и качественные характеристики информации. При применении континентальной системы бухгалтерского учета, базирующейся на концепции динамического баланса, внимание фокусируется на соблюдении юридических норм, а значение качественных характеристик и бухгалтерского прагматизма нивелируется.

В контексте реформирования системы бухгалтерского учета в Республике Молдова (РМ), последний этап которого обусловлен обязательствами, взятыми при ассоциации РМ с Европейским союзом (ЕС), законодательная и нормативная база данной сферы представляет собой результат транспонирования Директивы 2013/34/ЕС и ряда положений МСФО. В этой связи автор задается вопросами, насколько при данных обстоятельствах функциональной будет система качественных характеристик финансовой отчетности? Но как совместить в одну бухгалтерскую систему разные по своей цели концепции: правдивости и директивности? В рамках ответа на обозначенные вопросы и проводится следующее исследование.

Основная часть. Концептуального подхода в оценке качества финансовой отчетности, придерживаются Я. Соколов и Т. Терентьева [Соколов, Терентьева, 2009], которые рассматривают ее как одну из важнейших проблем бухгалтерского учета. По мнению этих ученых, качество финансовой отчетности зависит не от обладания ею теми или иными свойствами, а от степени соотношения двух концепций: концепции достоверности (правдивого представления) и концепции добросовестности (точности). Более того, как подчеркнуто Соколовым, превалирование степени одной из концепций в их соотношении обуславливается осознанной восприимчивостью составителя отчетности бухгалтерских процедур и экономических явлений и приводит к снижению качества финансовой отчетности и, как следствие, уровня полезности, и равнозначное соотношение степеней концепций — это идеал, при котором отчетность квалифицируется как полезная для принятия решений. На эклектизм в современной концепции подготовки финансовой отчетности обращают внимание А. Александер, А. Бриттон и Э. Йориссен [Александер, Бриттон, Йориссен, 2005], которые считают, что данное явление результат не осознанной разработки, а взаимопроникновения теорий финансовой отчетности в процессе гармонизации системы бухгалтерского учета. Они также придерживаются точки зрения о влиянии поведенческого (бихевиориального) подхода в процессе представления информации, что влечет снижение ее качества. На проблеме соотношения качественных характеристик в стройном алгоритме их применения остановили свое внимание М. Пятов и И. Смирнова [Пятов, Смирнова, 2008], подчеркивая, что стремление достигнуть компромисса (соотношения) между качественными характеристиками, который сам по себе вариабелен, неизбежно ставит под сомнение достижение финансовой отчетностью требуемой степени качества. Следует отметить, что хотя критическая точка зрения указанных авторов и связана с соблюдением концепции качественных характеристик в МСФО, но вполне уместна и в условиях совмещения двух различных систем бухгалтерского учета: англосаксонской и континентальной, что и имеет место в Молдове.

Теперь остановимся на современной концепции качественных характеристик, изложенной в Концептуальных основах подготовки финансовой отчетности (далее Концепция МСФО)¹. Итак, согласно указанному документу, внимание современных пользователей финансовой отчетности нацелено не только на понимание сущности показателей финансовых отчетов, но и на их основе бизнес-анализа организации. В этом кон-

¹ Conceptual Framework for Financial Reporting [online], Retrieved from: http://www.ctcp.gov.co/_files/documents

тексте особый интерес вызывает у инвесторов степень полезности финансовой отчетности и в целом подход к формированию качественной информации о деятельности экономической единицы. Подготовка финансовой отчетности, квалифицируемой как полезная, возможна на базе требования соблюдения концепции качественных характеристик. Очевидно, что финансовая отчетность общего назначения не может содержать всю информацию, но предоставляет ее значительную часть, на которую полагается группа потенциальных инвесторов и прочих кредиторов при принятии управленческих решений, например о предоставлении данной организации ресурсов. В Концепции МСФО эта группа пользователей обозначена как основная. Многие существующие и потенциальные инвесторы, заимодавцы и прочие кредиторы не могут потребовать от отчитывающихся организаций предоставления информации непосредственно им и для получения значительной части необходимой им финансовой информации должны полагаться на финансовую отчетность общего назначения. Следовательно, они являются основными пользователями, на которых ориентирована финансовая отчетность общего назначения. Вторично ориентированы финансовые отчеты на прочие группы пользователей, которыми могут быть регулирующие органы и общественность². Информация, адресованная пользователям, должна быть для них полезной с целью принятия ими эффективных бизнес-решений. Полезность информации определяется ее качественными характеристиками. Последний, пересмотренный перечень качественных характеристик содержится в Концепции МСФО 2018 г. *Фундаментальными* являются правдивое представление и уместность, которая подразумевает ее существенность, зависящую от характера или количественной значимости информации либо от того и другого. Остальные качественные характеристики только повышают полезность информации: сопоставимость, проверяемость, своевременность, понятность. Концепцией МСФО рекомендуется использовать «рациональный и эффективный процесс применения качественных характеристик». В основу алгоритма применения качественных характеристик информации положена идентификация экономического события, потенциально полезная для пользователей отчетности. Уместно подчеркнуть, что позиция Я. В. Соколова в вопросе достижения качества финансовой отчетности согласуется с Концепцией МСФО, согласно положениям которой достижение полезности финансовой отчетности на базе предписываемого применения качественных характеристик — это идеал, к которому следует стремиться [Соколов, Терентьева, 2009]. Более пессимистично к разрешению обозначенной проблемы относятся М. Л. Пятов и И. А. Смирнова, которые по результатам своего исследования пришли к выводу, что качественная финансовая отчетность по МСФО — недостижимый идеал в силу объективных обстоятельств, а именно вечных противоречий между интересами таких групп пользователей, как инвесторы, целью которых является отражение рентабельности капитала, и кредиторы, целью которых является отражение информации о платежеспособности организации [Пятов, Смирнова, 2008].

В Республике Молдова бухгалтерский учет после приближения к Директиве 2013/34/ЕС и следования принципам МСФО остается строго регламентированной системой учета, в содержании которой специалистам трудно разобраться, ведь при применении МСФО подготовка финансовой отчетности осуществляется согласно экономическому подходу, в основу которого положена концепция «правдивого и справедливого представления», а Директива 2013/34/ЕС содержит в себе конкретные требования (юридический подход), основывающиеся на концепции «директивности и ясности». Обращает на себя внимание работа И. Голочаловой [Голочалова, 2020], в которой на базе контент-анализа сделан вывод об очевидности аккумуляции в законодатель-

² Ibid.

ной базе Республики Молдова положений как системы МСФО, так и Директивы 2013/34/ЕС, призванных регулировать две различные модели бухгалтерского учета — англосаксонскую и континентальную. В рамках аргументации исследователем приводится следующий пример противоречия законодательной базы Республики Молдова³: требование соблюдения юридического подхода представления финансовой отчетности, с одновременным применением такой фундаментальной качественной характеристики информации, как уместность (релевантность), соблюдение которой необходимо в рамках экономического подхода. В этом контексте автор поддерживает точку зрения И. Голочаловой в том, что система качественных характеристик должна быть научно обоснована и базироваться на принципах научного исследования: соответствия и последовательности. Одним из путей разрешения этой проблемы, по мнению автора, является разработка методики оценки качества финансовой отчетности в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета РМ, которая позволит квалифицировать подготовленную финансовую отчетность как полезную для принятия пользователями решений.

Выводы и предложения. Полученные результаты доказывают, что существующая в Республике Молдова система бухгалтерского учета не содержит действенную модель оценки информации финансовых отчетов на базе качественных характеристик, поскольку некоторые из них носят противоречивый характер. В заключение подчеркнем, поскольку Концепция МСФО и в целом система МСФО и Директива 2013/34/ЕС меняются под воздействием перехода на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности, необходимо модернизировать законодательную и нормативную базу Республики Молдова в соответствии с современными тенденциями.

Литература

1. *Александр А., Бриттон, А., Йориссен, Э.* Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / пер. с англ. М.: Вершина, 2005.
2. *Голочалова И.* Императивы системы качественных характеристик финансовой отчетности: международный опыт и национальная практика // *Studia Universitatis Moldaviae. Chişinău: Editura CEP USM* 2019. nr. 7 (127), *Seria Ştiinţe exacte şi economice*, с. 164–169, ISSN 1857-2073, ISSN online 2345-1033, категория В. <http://studiamsu.eu/nr-7127/>
3. *Пятов М., Смирнова И.* Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности. М.: Издательство «1с-Publishing», 2008
4. *Соколов Я., Терентьева Т.* Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика. СПб.: Экономика, 2009

3 Law No. 287 of December 15, 2017 of the Republic of Moldova „On Accounting and Financial Reporting”, retrieved from <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=363701&lang2>

Учет на горных заводах в первой половине XVIII в. в контексте законодательства Петра I

Аннотация: В статье рассматриваются модели горнозаводского учета первой половины XVIII в. по материалам знаменитой книги Вильгельма де Геннина, сподвижника Петра Великого и выдающегося администратора эпохи. Анализируется отчетность Олонецких заводов перед Адмиралтейством, отмечается, что Геннин ставил учет зарождающейся уральской промышленности по олонецкому опыту и с опорой на предписания Адмиралтейского регламента. Существенная часть исследования посвящена разбору разработанной де Геннином методики стоимостного учета затрат на производство. Обосновывается вывод о том, что книга де Геннина является свидетельством высокой учетной культуры начала XVIII в. в России.

Ключевые слова: Петр Великий, Вильгельм де Геннин, уральская промышленность, учет затрат на производство.

Dina A. Lvova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Mining industry accounting in the first half of the 18th century under the influence of Peter's the Great legislation

Abstract: The article examines the models of mining accounting of the first half of the 18th century, based on the materials of the famous book by Georg Wilhelm de Gennin, an associate of Peter the Great and an outstanding administrator of the era. It analyzes the reporting of the Olonets factories to the Admiralty and notes that de Gennin introduced accounting of the nascent Ural industry according to the Olonets experience and based on the prescriptions of the Admiralty Regulation. An essential part of the study is devoted to the analysis of the methodology developed by de Gennin for the cost accounting. The conclusion is substantiated that de Gennin's book is evidence of the high Russian accounting culture of the beginning of the 18th century.

Keywords: Peter the Great, Georg Wilhelm de Gennin, the Ural industry, accounting for production costs.

Более 270 лет тому назад, в 30-е гг. XVIII в. инженер, знаток горного и металлургического дела Георг Вильгельм (Виллим Иванович) де Геннин составил книгу «Описание Уральских и Сибирских заводов». В ней нашли отражение знания и опыт, приобретенные им на службе в должности управляющего вначале Олонецкими, а затем и Уральскими предприятиями.

Эта работа прежде всего должна была стать летописью уральского железного производства и свидетельством его успешного развития. «А что при бытности моей с 1723 по октябрь месяц 1734 года каких заводов и фабрик построено и в которых местах, — писал автор, — и что на то строение и содержание в каждый год издержано денег, и на оные сделано меди, железа и протчих припасов, и с начала тех заводов по нынешней год получено прибыли, тому прилагаю сочиненную мною книгу» [Злотников, 1937, с. 12]. Была у труда де Геннина и просветительская цель: научить организации ведению горнозаводского дела. Книга содержала «всем заводам, фабрикам и протчим машинам абрисы и показание, как оные вновь строить, и что к тому каких припасов потребно, и ежели при котором мастерстве что повреждено будет, то оное как исправлять, также железо и медь в наилучшую доброту приводить, делать и пробовать, и каким образом с наилучшим порядком строение заводское производить и содержать» [Там же].

В XVIII в. работа Вильгельма де Геннина служила источником специальных сведений о горном производстве. М. Ф. Злотников указывает, что рукописью книги широко пользовались горные специалисты «для своих ученых трудов» [Там же, с. 11]. Немало заимствований из рукописи Геннина содержала, в частности, работа И. Шлаттера «Обстоятельное описание рудного плавильного дела» (издание 1763–1784 гг.). Известно также, что с работой Геннина знакомились горные заводчики. Ее использовали в качестве пособия по горному и металлургическому производству студенты Горного кадетского корпуса.

К концу XVIII — началу XIX в. «Описание Уральских и Сибирских заводов» утрачивает актуальность как специальная работа и становится источником сведений для историков горного дела и металлургии в России. Ссылки на эту работу содержатся в трудах известного исследователя истории горной промышленности России И. Германа, изданных на рубеже XVIII—XIX вв.¹ В 1828 г. отрывки из книги Геннина были опубликованы в Горном журнале. В конце XIX в. вышла в свет работа А. Кеппена «Материалы для истории и статистики железной промышленности России» (СПб., 1896), где также нашли отражение данные, собранные в свое время Вильгельмом де Геннином.

В 30-е гг. XX в. индустриализация страны и связанные с ней исследования в области техники и технологии производства позволили вновь вовлечь работу де Геннина в научный оборот. К ней обращались Н. Б. Бакланов², П. Г. Любомиров³, академик М. А. Павлов⁴, П. С. Сигов⁵, академик С. Г. Струмилин⁶ и другие.

В 1937 г., впервые спустя двести лет после составления, книга Вильгельма де Геннина «Описание Уральских и Сибирских заводов» была опубликована. В аннотации к изданию в духе времени отмечалось, что «книга представляет собой ценнейший источник для изучения истории промышленности, положения рабочих и приписных крестьян на Уральских заводах и для истории техники» [Геннин В. И., 1937, с. 2].

Первым, кто привлек работу Вильгельма де Геннина к исследованию истории бухгалтерского учета, был В. Ф. Широкий. В диссертационной работе, защищенной в 1939 г.⁷, он рассматривает эту книгу как источник сведений о промышленном счетоводстве XVIII в. В 1972 г. В. А. Маздоров упоминает Вильгельма де Геннина в кратком описании истории учета в дореволюционной России, обращая внимание на требования, которые предъявлялись к бухгалтерскому учету на горных заводах Урала⁸.

¹ *Герман И.* Историческое начертание горного производства в Российской Империи. Сборник указов, манифестов и выписок из трудов по горному делу. Екатеринбург, 1810; *Он же.* Описание заводов, под ведомством екатеринбургского горного начальства состоящих. Екатеринбург, 1803; *Он же.* Сочинения о сибирских рудниках и заводах. Ч. 1 и 2. СПб., 1797.

² *Бакланов Н. Б.* Натуралии де Геннина как источник по истории техники в России (представлен Историко-археографическим институтом). — [Л.]: Б. и., [1933].

³ *Любомиров П. Г.* Очерки по истории русской промышленности XVIII в. и начала XIX в. Л., 1930; *Он же.* Очерки по истории металлургической и металлообрабатывающей промышленности в России. Л., 1937.

⁴ Металлургические заводы на территории СССР с XVII в. до 1917 г. Общая редакция академика М. А. Павлова. Редакторы Юлий Гессен и В. А. Каменский. М.: Л., 1937.

⁵ *Сигов П. С.* Очерки по истории горнозаводской промышленности Урала. Свердловск, 1936.

⁶ *Струмилин С. Г.* Черная металлургия России и СССР. М.; Л., 1936.

⁷ *Широкий В. Ф.* Историко-экономическое исследование материалов хозяйственного учета в России XVIII в. Законодательные акты и литературные источники / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. [М., 1939].

⁸ *Маздоров В. А.* История развития бухгалтерского учета в СССР. М.: Финансы и статистика, 1972.

В наше время Я. . Соколов рассматривает учет на уральских металлургических заводах времен де Геннина как законченную систему⁹. Указанная оценка послужила основанием для предпринятого исследования этой системы, значение которой явно недооценено, так же, как и таланты ее создателя.

Известно, что Вильгельм де Геннин был выдающимся организатором производства. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона характеризует его как дельного и бескорыстного администратора [Энциклопедический словарь..., 1892, с. 343]. Начало этой репутации было положено в 1712 г., когда государь поручил «Артиллерному Подполковнику» Геннину достроить на С.-Петербургской стороне Литейный двор и пороховые заводы». «Вероятно исполнил В. И. Геннин все поручения сии с отличным успехом; — пишет один из его биографов, — ибо в исходе 1713 г. пожалован он был Олонецким Комендантом и Начальником Петровских, Повенецких и Конгеозерских заводов» [Материалы для истории...1902]. Назначение чрезвычайно ответственное, отмечает М. . Акишин, так как именно этот металлургический район был основным поставщиком оружия для русской армии [Геннин, 1995, с. 6].

Олонецким периодом службы Геннина датируются самые ранние свидетельства его познаний в счетоводстве. Это письма и доношения Виллима Ивановича генерал-адмиралу, графу Федору Матвеевичу Апраксину и адмиралтейскому советнику Александру Васильевичу Кикину. Значительная их часть посвящена текущим делам подведомственных Олонецкому коменданту заводов, в том числе вопросам учета и отчетности.

Олонецкий комендант умело пользовался учетной информацией, чтобы подчеркнуть успехи своего управления. Не случайно С. Г. Струмилин отмечал, что излишнее доверие неуместно в тех случаях, «когда Геннин неумеренно перехваливает свои собственные достижения» [Струмилин, 1967, с. 125]. В Петербург регулярно пересылались отчеты (табели) о количестве изготовленных и отправленных с заводов изделий. Они составлялись за период от даты вступления Геннина в должность по отчетную дату: «А сколько при бытности моей вылито [пушек] и с теми, что с пробы не устояли, и что негодных с раковины и отданы в молотовую, и что прежних Чоглокова¹⁰ литья стенистых, и сколько из оных в отправлении, и что налицо, о том при сем, посылаю до В. С. (графа Апраксина. — Д .Л.) табель, которую помилосердствуй, благоволи объявить Всемилостейшему нашему Государю» [Материалы для истории...1902, с. 57].

Табель, который упоминает Геннин, состояла из двух ведомостей. В первой показывалось количество отлитых пушек разных калибров, отпущенных с заводов и бракованных («с пробы разорвало» и «в даче в молотовую негодных вместо чугуна»). Остаток показывал, сколько пушек состояло «ныне на заводах налицо». Вторая ведомость отражала движение остатков продукции, выработанной при прежних комендантах. Такой подход позволил Геннину наглядно продемонстрировать преимущества своего управления. Из табели следовало, что в бытность Виллима Ивановича олонецким комендантом доля бракованных изделий в общем количестве готовой продукции снизилась с 33 до 8 %¹¹. Усовершенствование производства оказалось столь значительным, что на него обратили внимание не только в России, но и за границей¹².

⁹ Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. С. 228.

¹⁰ Предыдущий Олонецкий комендант.

¹¹ Согласно табели за период с 1714 по 31 августа 1717 г. было отлито 825 пушек, из них с пробы разорвало 55, было передано в молотовую негодных вместо чугуна 10. От прежних комендантов оставалась 301 пушка, из них с пробы разорвало 63, передано в молотовую негодных 36 [Материалы для истории...1902, с. 60–62].

¹² И. Герман ссылается на датского писателя Гавена, который опубликовал следующую информацию: «Государь определил Геннина начальником Петровских заводов с тем намерением, дабы изведать опы-

Главной заслугой Вильгельма де Геннина — она до настоящего времени не отмечена исследователями — было создание стоимостного учета затрат на производство продукции на Олонецких железных заводах еще в 10-е гг. XVIII в. Позднее он с успехом применялся на Урале. Свидетельством выполняемых в то время калькуляционных расчетов служит переписка Вильгельма де Геннина. «Солдатская фузея и с багипетом станет 45 алтын, шпага солдатская 20 алтын», — сообщал в одном из писем итоги плановой калькуляции Геннин [Материалы для истории... 1902, с. 29].

В Доношении олонецкого коменданта в Государственную Адмиралтейств-коллегию от 30 декабря 1720 г. содержится роспись калькуляционных статей затрат на изготовление продукции. В себестоимость, в частности, включались расходы на содержание приказных людей, доменных мастеров, подмастерьев и работников; жалованье коменданта, цейхвахтера, подьячих и служителей Олонецкого батальона; стрелецкие и ямские полоняничьи подати (в зачет стоимости мирских работ), расходы на провоз и другие. Документ был составлен в обоснование цены на отпущенные с Олонецких заводов с 1714 по 1720 г. железные крышечные доски и «прочие припасы», за которые причиталось заводам «денег немалое число» [Материалы для истории... 1902, с. 92]. Одна деталь в этом документе обращает на себя особое внимание. В доношении представлены точные расчеты себестоимости двух основных продуктов: кованого железа (24 алтына, 4 деньги с полупол и с полполу деньгою за пуд) и крышечных досок (рубель 27 алтын 3 деньги с полупол и с полполполуденьгою пуд). «...А в прочих разных мелких припасах становится пуд по препорции работы, — говорится в документе, — только в каждом году не по равну, понеже в иной год бывает чугуна в выпусках и припасов в деле и жалованье в даче больше и меньше» [Материалы для истории... 1902, с. 93]. Геннин, таким образом, указывает на приблизительность калькуляции побочных продуктов в сравнении с основными. Можно заключить, что себестоимость основной продукции исчислялась исходя из фактических затрат на производство, а побочной — устанавливалась расчетным путем, пропорционально выработке. Данный подход к ведению учета впоследствии получил признание как принцип рациональности.

В марте 1722 г. Виллим Иванович Геннин принял новое назначение — управляющего Уральскими горными заводами. Перед ним была поставлена сложная задача: превратить запущенную казенную промышленность Урала в образцовую и прибыльную. И Геннин успешно справился с нею, проявив качества талантливого инженера, администратора и, что немаловажно, бухгалтера.

Едва приехав на Урал, он обнаружил, что местные заводские служители крайне вольно обращаются с казенными припасами и денежными средствами. Следовало положить конец этой практике. Геннин издает несколько указов, предписывающих упорядочить учет материальных запасов. Фрагменты из них цитирует екатеринбургский исследователь А. В. Шандра: «... а неже впредь... ничего и никому к себе в дом не брать будто за деньги, но покупать оные припасы от целовальников... и в приход записывать...» и «...усмотрел я что здешний мельник имеет при себе ящик в который кладуца деньги которые он собирает за молотые хлеба, отчего может в интересе е.и.в. быть ущербу ибо может быть что иным и безденежно мелет... того ради велеть оной ящик содержать где пристойнее при надзирательской конторе и записывать что будут оные деньги в приход». Под руководством Геннина счетоводство Уральских заводов посте-

том, нельзя ли выливаемые там пушки довести до того совершенства, каковое имеют Шведские. Геннин успел исполнить Государево желание. Чрез смешение руд, довел он вылитые им пушки до того, что при сильнейшей пробе, лопнуло только из 1000 три (неточные данные, см. ссылку 20. — *Д. Л.*). Он также восстановил старые заводы и привел их в такое состояние, что они могли снабжать новый флот пушками, ружьями и снарядами» [Цит. по: *Материалы для истории...*, 1902, с. 4].

пенно складывается в строгую и сложную систему, построенную по олонецкому опыту, но значительно усовершенствованную.

Предписания Геннина в части организации учета во многом совпадали с нормами законов той поры: документальное оформление операций было обязательным, счетные книги следовало содержать строго по регламентам (в первую очередь Адмиралтейскому), указам и «по формам, присланным в 1729-м г.» [Геннин, 1937, с. 103], чернения и чищения в них не допускать. Перечень требуемых книг был достаточно широк и включал как регистры хронологической записи («журнал или повседневная записка всему, что ни случится», «собрание и расположение указов, доношений, ведомостей, рапортов и прочих писем»), так и систематической записи (книгу всем заводам, фабрикам, строениям, и «в каком состоянии обретаются», книги «С» и «D» (кредит, дебет) для каждого вида сырья и материалов).

Авторству Геннина принадлежит оригинальный метод учета выработки железа и меди. Он описан В. Ф. Широкиным и Я. В. Соколовым. У каждой домны или плавильной печи вывешивалась черная табельная доска, на которой мастера или плавильные подъячие записывали мелом количество издержанного сырья и полученной продукции, а также «имена плавильщиков, которые при шихтах были». В конце недели эти данные следовало переносить в таблицы, «и с оных вносить в плавильные книги, а по окончании месяца должен гитенмейстер обще с шихтмейстером выписав ис той книги, подавать в обер или бергамт¹³ за своими руками обстоятельные рапорты со всякою верностию» [Геннин, 1937, с. 388].

Апробированные на Олонецких заводах способы исчисления затрат и калькуляции себестоимости на Урале получили дальнейшее развитие. Учет затрат окончательно оформился в систему, в настоящее время известную как директ-кост. В калькуляции себестоимости железа и меди участвовали только прямые производственные затраты («при двух домнах в Екатеринбургских мастеровых людях», «к содержанию в ходу оных домен потребно в год припасов», «да на плавку чугуна... потребно жь в год» руд, угла и извести) [Геннин, 1937, с. 165–167]. Расходы на «вышнее начальство» вычитались из прибыли и в калькуляционных расчетах не участвовали.

В отдельную статью были выделены возвратные отходы, которые принимались к учету со знаком минус. Для исчисления себестоимости продукции стали применять детализированные калькуляционные единицы. Так, затраты на выработку железной продукции исчислялись по видам изделий (крышечные доски, жечь, якоря, молоты, уклад, сталь, проволока), а по отдельным изделиям (проволока) — в разрезе номеров¹⁴.

Учет фактических затрат был соотнесен с планированием и нормированием. Так, например, нормативы затрат на производство железной и медной продукции устанавливались на основе данных о пробной выплавке. «А на вышеобъявленные вещи, сколько на какую надлежит давать железа, угля, стали и укладу, и по чему счислять у каждого пуда от железа обсечков и угару у железа ж, стали и укладу обще у пуда ж, и в сколько дней какую вещь сделывать по исчислению против проб надлежит...» — указывал Геннин в инструкции по производству якорей и молотов [Геннин, 1937, с. 256]. В дальнейшем эти нормативы использовали при составлении сметы затрат.

Описанная де Геннином совершенная для своего времени практика учета изменяет сложившееся представление о том, что учет затрат на производство получил

¹³ Обербергампт — высшее горное учреждение на Урале при Геннине, где было сосредоточено управление заводской промышленностью. Находилось в Екатеринбурге. Бергампт — горное управление.

¹⁴ «И по различению той суммы обойдетца всех рук обще ценою пуд по одному рублю по $45\frac{9}{16}$ копейки, а порознь № 1 по 1 рублю по $19\frac{5}{16}$ копейки, № 2 по 1-му рублю по $36\frac{13}{32}$ копейки, № 3 по 1-му рублю по $51\frac{13}{32}$ копейки, № 4 по 4 рубли по $96\frac{19}{32}$ копейки, № 5 по 6 рублев по $38\frac{1}{16}$ копейки, № 6 по $8\frac{1}{16}$ копейки пуд» [Геннин, 1937, с. 296].

наибольшее развитие лишь к концу XIX в., когда под влиянием отмены крепостного права начался промышленный подъем. Работа де Геннина, таким образом, является свидетельством высокой учетной культуры начала XVIII в. в России.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20–010–42004.

Литература

1. *Геннин В. И.* Описание Уральских и Сибирских заводов. 1735. Предисл. акад. М. А. Павлова. // История заводов. М.: Типография им. Сталина, 1937.
2. *Геннин В.* Уральская переписка с Петром I и Екатериной I. Вступ. статья, коммент. и составление М. О. Акишина). Екатеринбург: Банк культурной информации, 1995.
3. *Злотников М. Ф.* Первое описание Уральских и Сибирских заводов / Де Геннин В. И. Описание Уральских и Сибирских заводов. 1735. Предисл. акад. М. А. Павлова // «История заводов. М.: Типография им. Сталина, 1937.
4. Материалы для истории казенного горного дела в Олонецком крае (из писем Виллима Ивановича Геннина). Петрозаводск, 1902.
5. *Струмилин С. Г.* История черной металлургии в СССР. М.: Наука, 1967.
6. *Шандра А. В.* Штрихи к историческому портрету Г. В. де Геннина // Известия Уральского государственного университета. 1998. № 9. С. 32–33.
7. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. СПб., 1892. Т. VIII (15). С. 343.

Теоретические основы программ преподавания счетоводства (конец XIX — начало XX в.)

Аннотация. Статья посвящена программам преподавания счетоводства (бухгалтерии) в специальных учебных заведениях на рубеже XIX и XX вв. Анализируются подходы к их созданию: практический, дидактический и научный. Рассматриваются разные концепции составителей программ: А. В. Прокофьева, И. Я. Кипермана, А. З. Попова, Н. У. Попова, Э. Г. Вальденберга, Е. Е. Сиверса, А. Ф. Игнатьюка, А. М. Песоцкого, А. Н. Соловьева, А. И. Гуляева. Приводятся аргументы в подтверждение тезиса о принадлежности бухгалтерии не только к прикладным, но и теоретическим дисциплинам. Формулируются выводы о современном значении данного исследования.

Ключевые слова: коммерческие учебные заведения, счетоводство, бухгалтерия, программы преподавания.

Irina N. Lvova

St. Petersburg State University of Economics
21, Sadovaya street, 191023 St. Petersburg Russian Federation

Theoretical Foundations of Accounting Teaching Programs at The End of the Nineteenth — Beginning of the Twentieth Centuries

Abstract. The article is devoted to accounting syllabuses in Russian secondary and high vocational schools at the turn of the 19th and 20th centuries. It analyses different approaches to their creation: practical, didactic and scientific. Various concepts of syllabuses, introduced by A.V. Prokofiev, I. Ya. Kiperman, A.Z. Popov, N.U. Popov, E.G. Waldenberg, E.E. Sievers, A.F. Ignatyuk, A.M. Pesotsky, A.N. Solovyov, A.I. Gulyaev are considered. The article also gives evidence in support of the thesis that accounting belongs not only to practical, but also to theoretical disciplines. Conclusions are formulated about the current significance of this study.

Keywords: vocational education, business schools, bookkeeping, accounting, syllabus.

В. В. Ковалев неизменно подчеркивал в своих работах не только известное прикладное значение, но и теоретические начала бухгалтерии. Вне зависимости от того, какой статус имели его книги: научное издание, практическое издание, учебник или учебное пособие — они принадлежали к разряду работ, к которым читатели обращались и обращаются в поисках объяснения природы бухгалтерского учета и финансового анализа. Не случайно сам автор ратовал за написание «монографических учебников», синтезирующих объяснение основ предмета с его научной интерпретацией.

Тот же подход Валерий Викторович распространял на учебные программы. Выступая в ноябре 2018 г. в Доме ученых, он призывал найти баланс в соотношении теоретических и практико-ориентированных дисциплин в программах бакалавриата и магистратуры. А побудительным мотивом к разработке новых программ считал кардинальное снижение зарегулированности учебно-методической и научно-исследовательской работы преподавателей.

Концептуальные основы современной бухгалтерии Валерий Викторович рассматривал в исторической ретроспективе, полагая, что «время, научный и практический опыты исправляют и уточняют потенциально рациональные идеи и предложения, отбрасывают ненужные или тупиковые направления, шлифуют и доводят до реального воплощения и широкого признания сугубо теоретические посылы и конструкции» [Ковалев, 2004, с. 52].

Предлагаемое исследование выполнено под безусловным влиянием идей Ковалева. В нем рассматриваются программы преподавания бухгалтерии периода создания массового коммерческого образования на рубеже XIX и XX вв. Именно тогда авторы учебных программ претендовали не только на первенство в методических разработках, но и на собственный вклад в учетную науку. Между тем изучение теории счетоводства через призму учебных программ в современной литературе не предпринималось, и множество подходов к трактовке методов и приемов учета недостаточно вовлечены в актуальный научный дискурс или остаются за его пределами.

Целью данного исследования является критический анализ программ преподавания счетоводства в специальных учебных заведениях в конце XIX — начале XX в. для выявления и оценки возможного вклада их авторов в развитие учетной науки и педагогики. Задачи исследования сводятся к следующим:

- систематизировать программы счетоводства, опубликованные в разных источниках конца XIX — начала XX в.;
- определить теоретические основы каждой программы, если таковые имели место;
- дать оценку значимости программ преподавания счетоводства для развития учетной науки.

Объектом исследования стали сами программы и публичные комментарии их авторов. Его предмет можно определить как методологию и научные основы счетоводства, отраженные в программах преподавания.

При выполнении исследования использовались монографические работы авторов программ, публикации журнала «Счетоводство» и других периодических изданий, материалы съездов русских деятелей по техническому и профессиональному образованию, а также съездов директоров и представителей попечительных советов коммерческих учебных заведений, неоднократно созываемых на рубеже XIX и XX вв., исторические очерки деятельности коммерческих учебных заведений и другие источники.

Еще в начале XIX в. основатель одного из первых коммерческих учебных заведений — Московской практической академии — П. И. Арнольд советовал учить бухгалтерии «посредством теоретических правил, соединенных с практическими примерами» [Порядок учения, 1834, с. 5]. Позднее выпускник академии А. В. Прокофьев, преподававший в ней около 40 лет коммерческую арифметику и бухгалтерию, выработал «особые методы преподавания» [Порядок учения, 1834, с. 150]. Он разделил программу преподавания на две части: теоретическую и практическую.

В 1870-х и 1890-х гг. бухгалтерские дисциплины вошли в состав предметов преподавания сначала в реальных училищах, а затем в коммерческих училищах, торговых школах, торговых классах и курсах коммерческих знаний. Область изучения счетоводства существенно расширилась, а его предмет претерпел изменения, приспособиваясь к задачам специального образования. В программе реальных училищ, в частности, был сделан акцент на фабричную бухгалтерию и ее отличие от торговой бухгалтерии.

История преподавания в коммерческих учебных заведениях является иллюстрацией многообразных подходов к преподаванию и изучению счетоводства. Отметим лишь некоторые из них, обладающие явными отличиями от других.

В 1894 г. И. Я. Киперман предложил использовать так называемый концентрический метод в обучении счетоводству. Основой этого метода явились педагогические взгляды К. Д. Ушинского и его теория развивающего обучения. Вслед за Ушинским Киперман разделял науку и дидактику и призывал отступать от принятого в науке метода изложения, заменяя его методом дидактическим [Киперман, 1894, с. 119].

Немногим позднее А. З. Попов предпринял попытку изложения счетоводства как безусловно научной дисциплины. Он стремился привнести элементы научного изложе-

ния в текст учебного пособия и преобразовывал для этого сложные научные формулировки в доступные для ученического понимания [Попов, 1899]. Его однофамилец Н. У. Попов создал программу преподавания, основанную на предположении о математической природе счетоводства. Построение учетной системы он рассматривал как определенный алгоритм или последовательность действий, связанных с решением управленческой задачи [Попов, 1906].

Убежденным сторонником теоретического преподавания счетоводства был Э. Г. Вальденберг. Он отдавал теории предмета явный приоритет в сравнении с изучением практики ведения учетных книг. Высказывания Вальденберга не оставляли сомнений в его стремлении усилить теоретическую часть учебного курса, но составленная им программа во многом оставалась традиционной [Вальденберг, 1892].

В 1892–1893 гг. свою программу преподавания счетоводства впервые представил Е. Е. Сиверс. Он предложил подход к составлению программы, который в современной педагогической практике принято называть компетентностным. Сиверс предполагал следующие действия:

- определение цели среднего счетоводного образования;
- определение в общих чертах круга познаний выпускников;
- разделение всей совокупности познаний на крупные, а затем мелкие части;
- методичный переход от общих понятий к частным.

Последний этап завершался определением детальных сведений, которые надлежало включать в программу [Сиверс, 1915б, с. 75].

Если Киперман предлагал заменить научный метод преподавания дидактическим, Сиверс в основу дидактики положил науку счетоведения. Более того, его работы 1892–1893 гг. явились своего рода теоретическим высказыванием, для которого программа преподавания бухгалтерии служила лишь уместным поводом. Сиверс разделил счетоводные науки на общие и специальные. К первым он отнес общее счетоводство, а ко вторым — банковое, железнодорожное, сельскохозяйственное и другие виды отраслевого счетоводства. Общее счетоводство Сиверс называл энциклопедией счетоведения, а его взаимосвязь с другими счетоводными науками рассматривал как отношение общего к частному [Сиверс, 1915а, с. 112].

Науку общего счетоводства Сиверс делил на два отдела: догматический и историко-генетический. Первый, догматический, включал характерные для того времени общие принципы счетоводства для изучения в средних коммерческих учебных заведениях. Второй отдел, историко-генетический, Сиверс написал для будущих высших коммерческих институтов, где считал необходимым излагать и исследовать принципы счетоводства в развитии.

Главной частью догматического раздела у Сиверса являлась общая теория счета. В ней счет рассматривался сам по себе, а его сущность объяснялось исходя из характера экономических оборотов. Сиверс отделял изучение счетов от учетной техники. Существование счета, — писал он, — должно выясняться «без всякого отношения к тем или другим книгам, в которых открываются счета» [Сиверс, 1915а, с. 112]. В духе сложившихся в то время взглядов, разделяемых многими счетоводами, двойная запись на счетах интерпретировалась им как закон, лежащий в основе учета экономических оборотов.

Особенного внимания заслуживает историко-генетический отдел программы Сиверса. Изучение истории бухгалтерии, полагал он, «может принести наилучшие плоды». Во-первых, оно оберегает от промахов и ошибок предшественников и, во-вторых, от увлечения новшествами со злым умыслом, от которого «как ни грустно, не застрахована даже наука» [Сиверс, 1915а, с. 118].

Программа Сиверса 1892–1893 гг. была поддержана специальной комиссией при Императорском русском техническом обществе. Большинство членов комиссии выразили желание «испробовать новый метод преподавания бухгалтерии» [Сиверс, 1915а, с. 122]. Тем не менее эта программа не получила распространения в педагогической практике: она оказалась слишком сложной для массовой коммерческой школы, основу которой в то время составляли средние учебные заведения.

Новую версию программы Сиверс предложил в 1902–1903 гг. Логике ее формирования он объяснил, прибегнув к периодизации счетоводства как научного знания. Он выделил три периода или момента в истории его развития. В первый момент счетоводство применялось, удовлетворяя требованиям отдельных предприятий без претензий на теоретическую обработку или общие принципы. Второй момент — Сиверс назвал его моментом специализации — наступил с осознанием потребности в принципах, позволяющих устанавливать счетоводство однородных предприятий на одинаковых началах. Наконец, третий момент, соответствующий началу XX в., Сиверс характеризовал как начало поиска общих принципов специальных отраслей счетоводства [Сиверс, 1902, с. 197]. В 1902 г. эта версия составила основу программы бухгалтерии, утвержденной министром финансов.

В новой программе Сиверса самостоятельное значение приобрели специальные счетоводные науки, включая промышленное счетоводство, развивающуюся в то время область счетоводных знаний. Вслед за Сиверсом преподаватели коммерческих учебных заведений предлагали самые разные варианты специализации курса бухгалтерии. Например, А. Ф. Игнатюк отдавал предпочтение изучению торгового счетоводства. Он был убежден в его универсальности, способности отражать обороты, свойственные и другим отраслям деятельности [Игнатюк, 1904, с. 741]. А. М. Песоцкий понимал специализацию счетоводства как разделение его на полное счетоводство розничной торговли, дополняемое особенностями счетоводства специальных хозяйств. К последним он относил особенности учета в торговле при создании отделений или через комиссионеров и подотчетных приказчиков; учет в акционерных обществах и товариществах на паях, а также учет в фабрично-заводском деле. [Песоцкий, 1904, с. 730]. А. Н. Соловьев предлагал разделить полный курс счетоводства на три части: общее счетоводство, коммерческое счетоводство и финансовое счетоводство. [Соловьев, 1904, с. 751]. А. И. Гуляев представил программу преподавания счетоводства исключительно специальной направленности. Она посвящалась фабричной бухгалтерии, а ее автор ратовал за преподавание фабричного учета отдельно от общей бухгалтерии [Гуляев, 1903, с. 248–249].

Таким образом, в многообразии старых методов и практик преподавания бухгалтерии есть как минимум несколько достойных идей:

- сочетание научного и дидактического подходов;
- использование концентрической модели преподавания;
- обзор в учебном курсе основных научных идей в адаптированном для восприятия обучающихся виде;
- использование математических и других моделей для интерпретации учетных систем и счетных записей;
- построение программы преподавания по Сиверсу с разделением на догматический и историко-генетический разделы;
- развитие теории отраслевого счетоводства.

Литература

1. Вальденберг Э. Г. Программа преподавания бухгалтерии // Счетоводство. 1892. № 6–7. С. 89–91.
2. Гуляев А. И. О преподавании фабричной бухгалтерии // Счетоводство. 1903. № 21–22. С. 248–249.

3. *Игнатюк А. Ф.* Преподавание счетоводства в торговых школах // Третий съезд русских деятелей по техническому и профессиональному образованию. Секция IV коммерческого образования. Часть вторая. М., 1904. С. 739–747.
4. *Киперман И. Я.* О преподавании коммерческой бухгалтерии // Счетоводство. 1894. № 8–9. С. 119–121.
5. *Ковалев В. В.* Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.
6. *Песоцкий А. М.* Специальные предметы в торговых школах и их объем // Третий съезд русских деятелей по техническому и профессиональному образованию. Секция IV коммерческого образования. Часть вторая. М., 1904. С. 729–733.
7. *Попов А. З.* Счетоводство как метод исследования хозяйственной деятельности. Курс по теории счетоводства. СПб.: Типо-лит. Б. М. Вольфа, 1899.
8. *Попов Н. У.* Математический метод бухгалтерии. Красноярск, 1906.
9. Порядок учения в Московской практической академии, расположенный на двухгодичный курс. М., 1834.
10. *Сиверс Е. Е.* В защиту программы преподавания счетоводства в средних учебных заведениях, предложенной мною в специальной комиссии Императорского русского технического общества 15 октября 1892 г. Доклад в той же комиссии 22 апреля 1893 г. // Сборник докладов, переводов, рецензий и пр. Выпуск 3-й. 1892 и 1893 гг. Пг., 1915а. С. 94–124.
11. *Сиверс Е. Е.* Проект программы преподавания счетоводства в средних учебных заведениях с краткою объяснительною запискою. Доклад в специальной Комиссии Императорского Русского Технического Общества, читанный 15 октября 1892 г. // Сборник докладов, переводов, рецензий и пр. Выпуск 3-й. 1892 и 1893 г. Пг., 1915б. С. 70–88.
12. *Сиверс Е. Е.* О постановке преподавания коммерческих наук в коммерческих училищах // Материалы по коммерческому образованию. Выпуск II. Коммерческие училища. Съезд директоров и представителей попечительных советов в январе месяце 1902 г. в гор. С.-Петербурге. СПб., 1902.
13. *Соловьев А. Н.* Счетоводство как предмет преподавания // Третий съезд русских деятелей по техническому и профессиональному образованию. Секция IV коммерческого образования. Часть вторая. М., 1904. С. 748–755.

Татьяна Дмитриевна Маслова

Молдавский государственный университет,
Республика Молдова, 2009, Кишинев, ул. Матеевича, 60

Теоретический и методологический подход к бухгалтерскому учету договоров концессии

Аннотация: Методология бухгалтерского учета договоров концессии молдавских экономических агентов стала подниматься на обсуждение относительно недавно. Принимая во внимание, что данная тема в существующей научной литературе освещена недостаточно, в статье рассмотрены характерные особенности концессионного договора как одной из самых актуальных форм государственно-частного партнерства, а также их юридические и экономические аспекты в части исполнения и отражения операции в бухгалтерском учете. Исследованы общие подходы бухгалтерского учета операций по концессионным договорам, проведен сравнительный анализ методологии учета данных операций в соответствии с МСФО и НСБУ. Сделана попытка осветить методы оценки активов, возникающих в процессе исполнения договоров концессии, с целью создания возможности выбора наиболее удобной модели.

Ключевые слова: концессионный договор, бухгалтерский учет, методология.

Tatiana D.Maslova

Moldavian State University, 30, Mateevici, Chisinau, Moldova

Theoretical and methodological approach to the accounting of concession agreements

Abstract: The accounting methodology for concession agreements of Moldovan economic agents has been raised relatively recently. Taking into account that this topic is not covered enough in the existing scientific literature, the article highlights the characteristic features of the concession agreement, as one of the most relevant forms of public-private partnership, considers their legal and economic aspects in terms of execution and reflection of the transaction in accounting. The general approaches to accounting for operations under concession agreements are considered, a comparative analysis of the methodology for accounting for these operations in accordance with IFRS and NAS. An attempt is made to highlight the methods of assessing assets arising in the process of executing concession agreements in order to create the possibility of choosing the most convenient model.

Keywords: concession agreement, accounting, methodology.

Введение

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран характерно возникновение особой формы взаимодействия бизнеса и власти. Данный вид взаимодействия обозначается как Public-PrivatePartnership (PPP) и называется государственно-частное партнерство (ГЧП). В процессе возникают важные вопросы, связанные с перераспределением прав собственности, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон. Имеющиеся на данный момент формы и методы ГЧП дают возможность передавать часть прав собственника частному сектору, сохраняя важнейшие национальные объекты в государственной собственности. Для целей данного исследования государство рассматривается как производитель общественных благ, которое базируется не только на рыночных принципах, привлекая ресурсы частного сектора, а также может производить часть благ самостоятельно. Методологический подход состоит в определении характера самих публичных благ, которые зачастую весьма неоднозначны. Считается, что государство участвует в гражданском обороте не в своих специфических интересах, а в целях наиболее эффективного функционирования публичной власти. Именно поэтому проекты ГЧП представляют собой не простое сложение

ресурсов, а особую конфигурацию интересов и соответствующих прав участников. Частный партнер преследует цель максимизации прибыли. В Республике Молдова (РМ) Статья 18 Закона № LP179/2008 от 10.07.2008 «О частно-государственном партнерстве»¹ определяет следующие концессионный договор как одну из форм ГЧП.

Концептуальные понятия концессии, экономическая сущность и эволюция во времени

Само слово «концессия» происходит от латинского *concessio* — разрешение (англ. *concession*) и означает уступку, соглашение, послабление, скидку. В концессию может передаваться предприятие, вид деятельности, право на оказание услуги [Варнавский, 2009]. Особенность концессии состоит в том, что государство, вступая в партнерские отношения с бизнесом, остается полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения. Оно только уполномочивает частного партнера выполнять оговоренные функции в течение определенного срока и наделяет бизнес-партнера соответствующими правами, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. Бизнес-партнер (концессионер) платит государству за пользование государственной собственностью. В РМ концессионные договора регламентируются Законом № LP121/2018 от 05.07.2018 «О концессиях работ и концессиях услуг»². Данный закон выделяет ряд характерных признаков концессии: ее предметом всегда является государственная собственность, субъектом концессионного соглашения выступает государство, целью концессии является удовлетворение общественных нужд и потребностей. В рамках концессионного договора (КД) государство прежде всего является органом публичной власти, и в таком качестве оно не только предоставляет партнерам часть своих полномочий как собственника, но и делегирует им часть своей власти (исключительных суверенных прав). В РМ наибольшее распространение получили КД в инфраструктурных отраслях, где необходим приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление³. По условиям концессионного договора государство обязано возместить концессионеру стоимость инвестиций и выплатить компенсацию за упущенную выгоду.

В дополнение к вышесказанному хочется отметить, что в международной практике известны три модели сотрудничества между государством и частными операторами: Английская модель появилась в Великобритании в 1989 г. и предполагает полную приватизацию коммунальной инфраструктуры. Водоснабжение и канализация там принадлежат семи частным компаниям. Немецкая модель сохраняет контроль над предприятиями со стороны государства и допускает включение объектов водоснабжения и водоотведения в акционерные капиталы компаний, но с условием, что государству принадлежит не менее 50 % плюс одна акция компании. Французская модель передает в управление частной компании государственное имущество на основании долгосрочного концессионного договора сроком от 30 до 50 лет. Согласно данной модели концессионные договора позволяют обеспечить права владения бизнес-партнера как на готовые объекты концессии, так и на объекты, требующие возведения, но при окончании срока действия договора концессионер теряет права владения и должен вернуть все имущество в государственную собственность [Гапаева, 2014]. Французская модель используется в Республике Молдова и кажется более привлекательной, так как еще на

¹Закон № LP179 от 10.07.2008 Республики Молдова «О частно-государственном партнерстве». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php>

²Закон № LP121 от 05.07.2018. Республики Молдова «О концессиях работ и услуг», [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.amac.md/buletin_informativ

³Практическое руководство по реализации проектов государственно-частного партнерства и концесий. — 2015. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://app.gov.md/files/attachm/>

стадии обсуждения и заключения договора происходит минимизация политических рисков, все нюансы взаимоотношений между сторонами фиксируются до начала реконструкции или строительства.

Как в Молдове, так и во всем мире области применения КД стремительно расширяются. Если первоначально концессии применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении теплоснабжением, то сегодня они распространяются в сферах образования, кабельного телевидения, городского общественного транспорта. Поскольку обязательным условием большинства КД являются частные инвестиции, это наряду с достоинствами порождает и ряд недостатков, нехарактерных для других форм партнерства, которые определяются долгосрочностью договоров, из-за которой не могут быть спрогнозированы всевозможные события. Долгосрочная фиксация отношений государства и бизнеса ведет к слабой динамичности и отсутствию гибкости, которые очень необходимы в условиях современной экономики. Также, поскольку инфраструктурные объекты имеют длительный срок окупаемости и возврата инвестиций, возникают трудности проведения долгосрочных финансово-экономических расчетов, появляются неточности и даже ошибки, что приводит к дополнительным рискам невыполнения условий концессий [Варнавский, 2009].

Статья 9 Закона № LP121/2018 от 05.07.2018 «О концессиях работ и концессиях услуг»⁴ определяет стоимость концессии как общий оборот концессионера без налога на добавленную стоимость, произведенный в течение срока действия концессионного договора в результате выполнения работ и/или оказания услуг, составляющих объект концессии, а также в результате эксплуатации имущества, связанного с работами и услугами, составляющими объект концессии. Максимальный срок концессионного договора в Молдове составляет 35 лет и не может превышать оцененное время, необходимое концессионеру для получения минимального дохода, позволяющего ему возместить стоимость произведенных инвестиций, выполненных работ и/или оказанных услуг, а также для получения разумной прибыли.

Виды и методы оценки составляющих бухгалтерской отчетности в части исполнения концессионных договоров

Вопрос отражения инфраструктурных концессионных соглашений в бухгалтерском учете молдавских организаций не получил еще достаточного освещения в существующей современной научной и учебно-методической литературе. Проведенный сравнительный анализ договоров концессии с договорами аренды, договорами доверительного управления, контрактами подряда хотя и показал наличие общих признаков и элементов между ними, но также выявил ряд отличий в условиях и области их применения. На сегодняшний день в РМ разработаны методические указания об особенностях бухгалтерского учета в процессе осуществления частно-государственного партнерства (Приказ Министерства финансов № 192 от 12.11.2018)⁵. В Молдове отсутствуют специальные стандарты, устанавливающие порядок отражения хозяйственных операций, осуществляемых в рамках концессионного договора. Данный вопрос нашел свое отражение только в вышеупомянутых методических указаниях. В основу рекомендации легли следующие определяющие допущения: государство уступает бизнес-партнеру свои права владения и пользования объектом концессии; доход, полученный при эксплуатации объекта концессии, принадлежит бизнес-партнеру; приобретенное бизнес-

⁴Закон №. LP121 от 05.07.2018 Республики Молдова «О концессиях работ и услуг», [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.amac.md/buletin_informativ

⁵Методические указания об особенностях бухгалтерского учета в процессе осуществления частно-государственного партнерства (Приказ Министерства финансов № 192 от 12.11.2018). [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.legis.md.

партнером имущество за его счет считается собственностью бизнес-партнера, если оно отделимо от данного объекта; неотделимые улучшения считаются собственностью государства, на которые бизнес-партнер имеет право на возмещение; плата за концессию бывает в виде разового платежа и в виде периодических платежей.

Учитывая отсутствие специального стандарта для учета операции по договорам концессии, возникает не только возможность, но и необходимость обратиться к международному нормативному регулированию⁶ с целью выявления расхождений и нахождения возможных путей более корректного учета договоров концессии и достоверного отражения его статей в финансовой отчетности. КРМФО (IFRIC) 12 «Концессионные соглашения на предоставление услуг»⁷ (далее IFRIC 12) применяется к концессионеру. IFRIC 12 дает необходимые разъяснения и одновременно ссылается на целый ряд международных стандартов учета, имеющих отношение к концессионным договорам. IFRIC 12 предусматривает, что концессионер не имеет права признавать объект инфраструктуры, на который распространяются требования IFRIC 12, в качестве собственных основных средств. Это связано с тем, что ему предоставлено только право пользования определенным объектом инфраструктуры, но не право распоряжения объектом. В основе лежит требование, что объект инфраструктуры, находящийся под контролем государства, должен отражаться в финансовом учете по одной из двух моделей: как финансовый или нематериальный актив. В таблице автором сформулированы основные различия в отношении учета операций по концессионным соглашениям по МСФО и НСБУ Республики Молдова.

Таблица 1.

Основные различия в учете операции концессионных договоров по МСФО и НСБУ

Показатель финансовой отчетности	НСБУ	МСФО
Основные средства	Имеется возможность признать полученный объект инфраструктуры в качестве собственного средства	Запрещено признавать объекты общественного назначения в качестве собственных основных средств
Финансовые активы	Отсутствует модель признания финансовых активов	Признание финансового актива в размере безоговорочного договорного права по получению денежных или иных средств от поставщика концессии
Выручка	Концессионер не признает выручку в отношении осуществляемой им деятельности по строительству или реконструкции объекта концессионного договора	Признание выручки от предоставления услуг по строительству в рамках концессионных соглашений производится исходя из степени завершенности работ с учетом маржи. (IAS 11 «Учет договоров на строительство»)
Резервы	По объектам инфраструктуры не признаются резервы по их техническому обслуживанию или ремонту	Признание резервов признается согласно с МСФО IAS 37 «Резервы и условные обязательства».

⁶Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.mf.gov.md/ru/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>.

⁷ Разъяснения КРМФО (IFRIC)12 Концессионные соглашения на предоставление услуг. (2017). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/122/>

Показатель финансовой отчетности	НСБУ	МСФО
Модернизация	Затраты на модернизацию объектов концессионного договора признаются как отдельный амортизируемый материальный актив	Расходы и ожидаемые доходы по модернизации объектов концессионного договора регулируются положением IAS 11 «Учет договоров на строительство»

Источник: Разработано автором на основе: ^{8,9}

Как видно из таблицы, подходы учета договоров концессии по НСБУ и МСФО существенно отличаются. Вопрос, какой подход применить в настоящем, является дальнейшей задачей исследования автора.

Выводы и предложения

Для целей эффективного исполнения концессионных договоров развития следует усовершенствовать финансовые, институциональные, законодательные и организационные факторы для активизации реализации концессионных соглашений в Республике Молдова.

Необходимо исследовать причины, снижающие привлекательность проектов по концессиям и факторы, затрудняющие их корректное исполнение. Необходим единый бухгалтерский норматив, который будет прямым руководством управляющим компаниям, а также поможет всем непосредственным пользователям финансовой информации глубже понять характер и природу концессионного договора, порядок реализации и риски, связанные с тем или иным концессионным договором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гапаева С. Учет договоров по концессионным соглашениям в соответствии с МСФО и РСБУ в организациях жилищно-коммунального хозяйства России // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 44–50. https://auditfin.com/fin/2014/3/fin_2014_31_rus_02_04.pdf
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. В 2-х т. Т. 1. М.: ИМЭМО РАН, 2009. 312 с.

⁸Разъяснения КРМФО (IFRIC) 12 Концессионные соглашения на предоставление услуг. (2017). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/122/>.

⁹Методические указания об особенностях бухгалтерского учета в процессе осуществления частно-государственного партнерства (Приказ Министерства финансов № 192 от 12.11.2018). [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.legis.md.

Представление информации о собственном капитале в бухгалтерском балансе

Аннотация: Целью статьи является обоснование представления информации о собственном капитале в бухгалтерском балансе как отчета о финансовом положении организации. Автор анализирует назначение уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала и нераспределенной прибыли и порядок их формирования. В ходе исследования выявлена неоднородность учетных категорий, составляющих собственный капитал организации. Проведен анализ учетной категории «резервный капитал» с позиции формирования в учете информации о прибыли, которую можно распределять на дивиденды. Обосновано отсутствие необходимости в уставном капитале, резервном капитале, нераспределенной прибыли и добавочном капитале как учетных категориях, и представлен раздел «Капитал и резервы» в разрезе статей. Сделан вывод о целесообразности представлять информацию о величине уставного капитала справочно.

Ключевые слова: собственный капитал, чистые активы, уставный капитал, прибыль.

Natalia V. Tkachuk

St Petersburg University of Economics, 7–9, Sadovaya ulitsa, St Petersburg, 191023,
Russian Federation

Presentation of equity capital information in the accounting balance

Abstract: The purpose of the article is to substantiate the presentation of information on equity in the balance sheet as a statement of the financial position of the organization. The author analyzes the purpose of the authorized capital, additional capital, reserve capital and retained earnings and the procedure for their formation. The study revealed the heterogeneity of the accounting categories that make up the organization's own capital. The analysis of the accounting category "reserve capital" is carried out from the position of the formation in the accounting of information about profit, which can be distributed to dividends. The absence of the need for the authorized capital, reserve capital, retained earnings and additional capital as accounting categories is substantiated, and the presentation of the section "Capital and Reserves" in the context of articles. It is concluded that it is advisable to provide information on the amount of the authorized capital for reference.

Keywords: equity, net assets, authorized capital, profit.

Бухгалтерский учет необходим для сбора информации, позволяющей сформировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность, которая должна быть полезна ее пользователям. Поэтому нет никакого смысла формировать те показатели, которые не помогут пользователям оценить финансовое положение организации и увеличат трудоемкость учетных работ. Цель статьи — обосновать представление собственного капитала (раздел «Капитал и резервы») в отчете о финансовом положении организации (бухгалтерском балансе).

В нашей стране раздел «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса включает в себя следующие основные статьи: уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Федеральным стандартом, регулирующим состав и содержание показателей отчетности, является ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Рассмотрим их содержание с позиции обоснованности их представления в отчете о финансовом положении организации.

Уставный капитал. Законодатель «привязал» величину уставного капитала и величину чистых активов (собственного капитала) организации. Положения законов «Об акционерных обществах» и «Об обществах с ограниченной ответственностью» регла-

ментируют, что чистые активы (собственный капитал) организации не должны быть меньше величины ее уставного капитала:

$$УК \leq СК (ЧА) \text{ или } УК \leq (А - КЗ) \quad (1)$$

где:

ЧА — чистые активы;

СК — собственный капитал;

А — активы;

КЗ — кредиторская задолженность;

УК — уставный капитал.

Величина уставного капитала — это минимальная величина чистых активов (собственного капитала) предприятия: величина активов должна превышать величину обязательств на величину уставного капитала. Очевидно, что данное требование введено в целях защиты интересов кредиторов организации. Имущество организации должно не просто покрывать имеющиеся у нее обязательства, но и покрывать с запасом. Минимальная величина уставного капитала для предприятий различных организационно-правовых форм и видов деятельности определена законом. Организация может изменить величину уставного капитала с учетом требований законодательства. Изменения величины уставного капитала (увеличение и уменьшение) сопровождаются как вкладами (дополнительные взносы) и изъятиями, проводимыми собственниками (распределение имущества), так и за счет так называемых внутренних источников (прибыль, добавочный капитал в части эмиссионного дохода). Уменьшение уставного капитала для покрытия убытка обусловлено требованием законодателя о соответствии величины чистых активов (собственного капитала) и величины уставного капитала. Чистые активы (собственный капитал) становятся меньше уставного капитала чаще всего по причине наличия у предприятия убытка (также это могут быть и собственные акции, изъятые из обращения). Источники формирования информации об уставном капитале представлены на рис. 1:

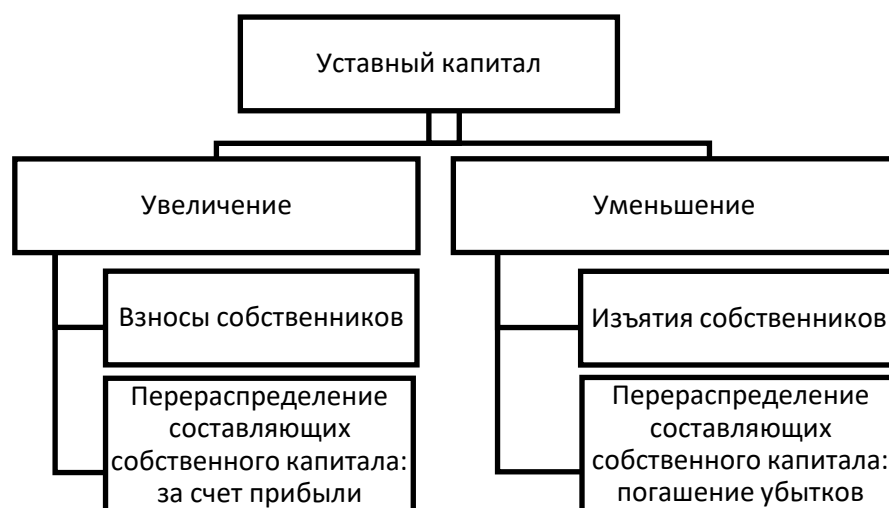


Рис. 1. Источники формирования уставного капитала

Учетная категория «*добавочный капитал*» очень разнородна: это и эмиссионный доход, и результат дооценки внеоборотных активов. Эмиссионный доход возникает в результате оплаты акции (доли) по цене выше ее номинальной стоимости, то есть за

счет взносов собственников. За счет него может быть увеличен уставный капитал. Результат дооценки внеоборотных активов — это результат предпринимательской деятельности организации (хоть и пассивный). После выбытия основных средств или нематериальных активов результат их дооценки присоединяется к нераспределенной прибыли. Источники формирования информации о добавочном капитале представлены на рис. 2:

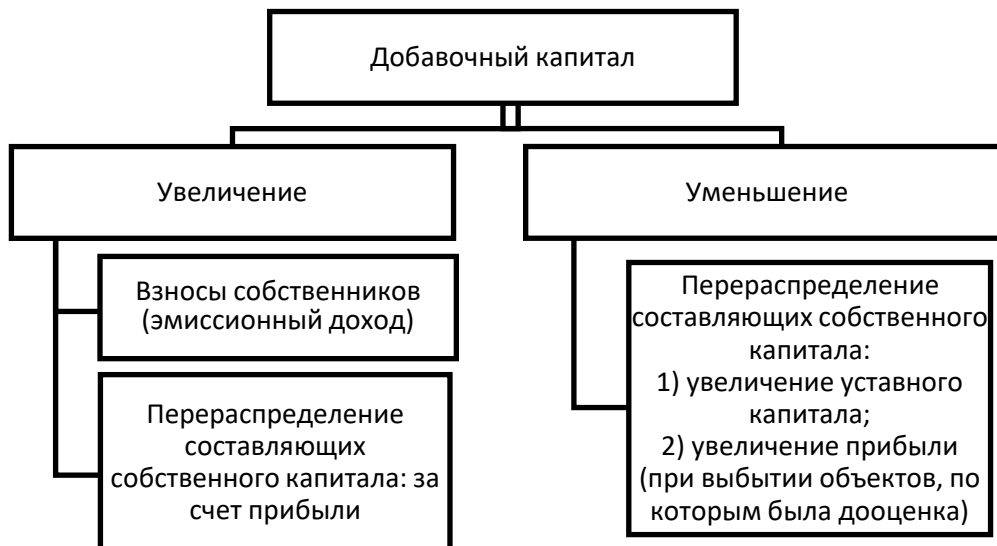


Рис. 2. Источники формирования добавочного капитала

Принцип объединения эмиссионного дохода и результата от дооценки основных средств и нематериальных активов в одной учетной категории не вполне понятен. Информация, формирующая учетную категорию, должна быть однородной.

Финансовый результат организации тоже не вполне однороден. Естественно, прежде всего он формируется за счет предпринимательской деятельности организации (разность между доходами и расходами организации). При дефиците добавочного капитала дооценка объектов включается в состав расходов, что в свою очередь также отражается на величине финансового результата деятельности организации. Источники формирования информации о прибыли представлены на рис. 3:

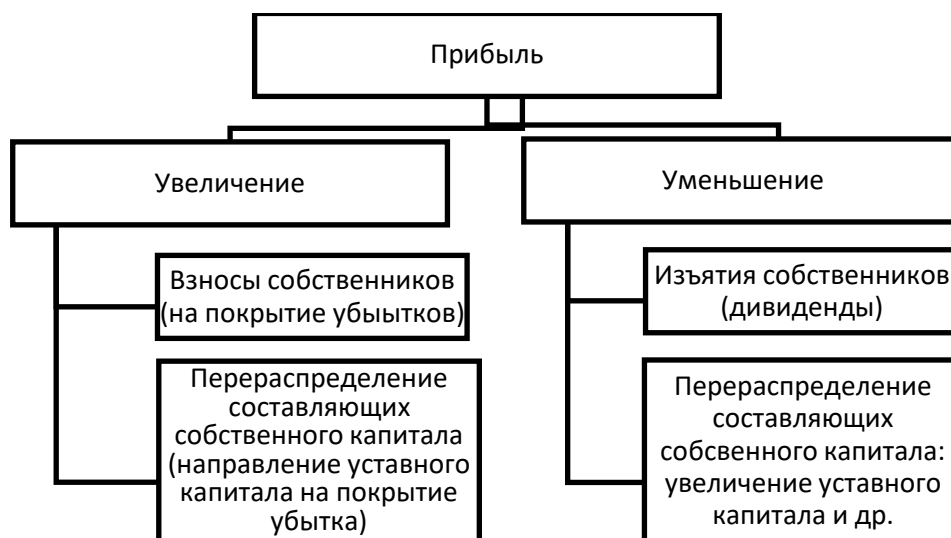


Рис. 3. Источники формирования прибыли

Законодательно определено, что источником образования *резервного фонда* (в бухгалтерском учете — резервный капитал) является чистая прибыль предприятия. В соответствии с законом «Об акционерных обществах» формировать резервный фонд обязаны только акционерные общества. Минимальная величина резерва (5 % от величины уставного капитала) и минимальный размер ежегодных отчислений (5 % от чистой прибыли). Образование резервного фонда зависит от наличия у организации прибыли. Цель, которую очевидно преследовал законодатель, регламентируя образование резервного фонда, — дополнительная защита интересов владельцев привилегированных акций, по которым определена ликвидационная стоимость, и кредиторов. Это вытекает из анализа действующего общегражданского законодательства. Акционерное общество не может начислять/выплачивать дивиденды, а также приобретать привилегированные акции определенных типов, если величина чистых активов (собственного капитала) меньше уставного капитала, и резервного фонда, и превышения над номинальной стоимостью ликвидационной стоимости привилегированных акций, общество с ограниченной ответственностью не может начислять/выплачивать дивиденды, если стоимость чистых активов (собственного капитала) меньше уставного капитала и резервного фонда.

Это требование может быть выражено следующим образом:

$$\text{ЧА (СК)} \geq \text{УК} + \text{РК} + \text{Лс} \quad \text{или} \quad \text{А} - \text{КЗ} \geq \text{УК} + \text{РК} + \text{Лс} \quad (2)$$

где:

РК — резервный капитал;

Лс — превышение номинальной ликвидационной стоимости привилегированных акций (только для акционерных обществ).

Таким образом, минимально допустимая разница между величиной активов и обязательств организации (она же «собственный капитал» или «чистые активы») соответствует:

- величине уставного капитала: для текущей деятельности организации;
- сумме уставного капитала, резервного фонда и превышению номинальной ликвидационной стоимости привилегированных акций (только для акционерных обществ): для выплаты дивидендов и приобретения собственных акций и долей.

Поэтому экономический смысл резервного капитала состоит в ограничении собственников распределять на дивиденды всю прибыль, иными словами, «сохранение» определенной суммы активов. Заинтересованные стороны: кредиторы и владельцы отдельных типов привилегированных акций.

В дальнейшем величина резервного капитала направляется на погашение убытков. Образование и использование резервного фонда как статьи бухгалтерского баланса представлено на рис. 4:

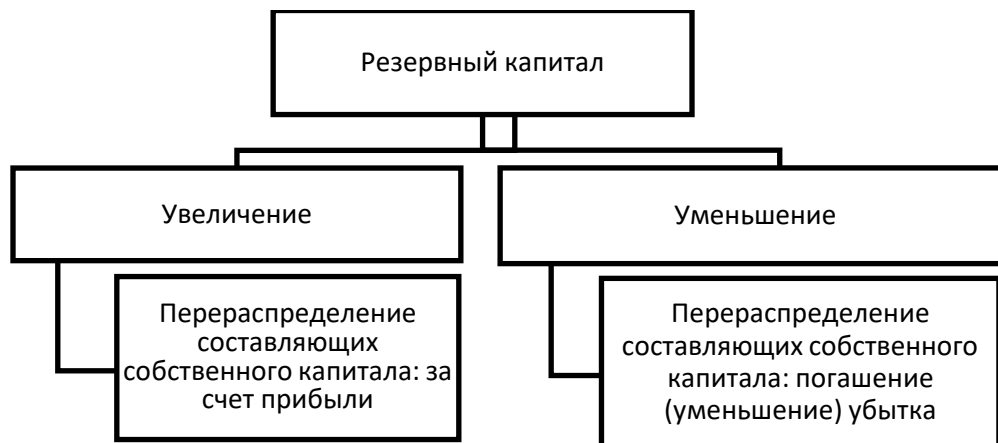


Рис. 4. Источники формирования резервного капитала

Можно сделать следующие выводы:

- во-первых, учетные категории «уставный капитал», «добавочный капитал», «прибыль» неоднородны по своей природе. Исследование показало, что они формируются как за счет внешних источников (операций между организацией и ее собственниками), так и за счет перераспределений статей раздела собственный капитал (уставный капитал в прибыль, добавочный капитал в уставный, прибыль в уставный капитал);
- во-вторых, образование учетной категории «резервный капитал» не решает проблемы формирования в учете информации о прибыли, которую можно распределять на дивиденды. Отразить в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности все ограничения, связанные с начислением дивидендов для защиты интересов кредиторов и владельцев определенных типов акций, регламентированные нормативными документами и внутренними документами организации, сложно.

Общий вывод заключается в том, что нет смысла показывать в разделе «Капитал и резервы» искусственную структуру собственного капитала. Вышеизложенное обосновывает отсутствие необходимости уставного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли и добавочного капитала как учетных категории. Поэтому целесообразно отражать общую величину собственного капитала организации, а справочно в этом разделе представлять информацию о величине уставного капитала как о минимальной величине чистых активов (собственного капитала) конкретной организации в целях интересов ее кредиторов.

Яна Игоревна Устинова

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Российская Федерация, 630099, Новосибирск, Каменская ул., 56

Александр Арсеньевич Шапошников

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Российская Федерация, 630099, Новосибирск, Каменская ул., 56

Креативный учет: основные направления современных зарубежных исследований

Аннотация. В условиях наблюдаемых кризисных явлений в экономике, усиливаемых влиянием пандемии COVID-19, внимание исследователей к проблематике креативного учета неуклонно возрастает. Статья нацелена на обзор работ современных зарубежных исследователей по данной проблематике, опубликованных в 2017–2020 гг, на выявление основных направлений исследований и обобщение их результатов. Анализ работ свидетельствует об актуализации темы в 2020 г., о стремлении к изучению феномена креативного учета с множеством различных его проявлений и комплекса факторов, влияющих на масштабы и характер распространения соответствующей практики, о повышенном внимании к данной проблематике со стороны ученых тех государств, национальное законодательство которых в части регулирования бухгалтерского учета и корпоративного управления находится в состоянии активного развития. Поиск эффективных мер сдерживания негативных проявлений креативного учета предполагает необходимость продолжения исследований.

Ключевые слова: гибкость учетного регулирования, достоверность финансовой отчетности, креативный учет, принципы корпоративного управления, этика бухгалтера.

Yana I. Ustinova

Novosibirsk State University of Economics and Management
56, Kamenskaya ul., Novosibirsk, 630099, Russian Federation,

Aleksandr A. Shaposhnikov

Novosibirsk State University of Economics and Management
56, Kamenskaya ul., Novosibirsk, 630099, Russian Federation

Creative Accounting: modern foreign research main streams

Abstract. The explorers' attention toward creative accounting perpetually rises in conditions of crisis events observing in the economy, enhanced by COVID-19. This paper is aimed at reviewing papers by modern foreign explorers on this topic, published in 2017–2020, finding research main streams and summarizing their results. The analysis of papers points on actualization this topic in 2020, aspiring to study this phenomenon by taking into account the variation of its manifestations and set of factors, effecting on the scale and distribution nature of these practices, and increased attention to the topic of explorers from countries with actively developing national legislation on accounting and corporate government. Searching for effective means to curb negative manifestations of creative accounting assumes research continuation is necessary.

Keywords: flexibility of accounting rules; reliability of financial statements; creative accounting; corporate governance principles; accountant ethic.

Креативный учет на сегодняшний день достаточно часто в научной литературе рассматривается как одна из предпосылок финансового краха крупнейших корпораций. При этом среди базовых условий использования инструментов креативного учета в бухгалтерской практике большинство исследователей упоминают периоды мировых (и локальных) экономических кризисов. Наблюдаемые кризисные тенденции в современ-

ной экономике, включая влияние пандемии COVID-19, значительно активизировали исследования в области креативного учета в различных аспектах.

Цель данной статьи: обзор результатов теоретических и эмпирических исследований за последние три года (2018–2020), выявление основных исследовательских трендов и обобщение полученных результатов.

Различие в оценках феномена креативного учета объясняется, в частности, принятой исследователем концепцией. Так, в американской трактовке понятие «креативный учет» включает в себя мошенничество и трактуется исследователями исключительно отрицательно, в то время как в британском определении креативный учет не включает мошенничество и может иметь позитивную коннотацию. Например, в ситуациях, когда гибкость учета используется для достижения правдивого представления положения дел компании в ее отчетности, в частности, за счет преодоления архаичности действующих положений учетных стандартов [Safta et al., 202011, p. 94].

К теоретическим исследованиям креативного учета за рубежом относят изучение базиса (пула теорий), лежащего в основе и объясняющего данный феномен. К прикладным принято относить исследования взаимосвязи данного феномена (отдельных его проявлений) с различными факторами и явлениями посредством корреляционно-регрессионного анализа на базе количественных оценок (с использованием первичной информации — финансовой отчетности и/или вторичной информации — данных специализированных сайтов или сайтов компаний, специальных отчетов и т. п.) либо качественных оценок (с использованием опросов различных групп специалистов).

Обзор наиболее актуальных результатов исследования феномена креативного учета, по данным ResearchGate, представлен в таблице в конце статьи.

Как видно из таблицы, из 15 исследований, размещенных в открытом доступе, два опубликованы в 2018 г., три — в 2019 г., 10 — в 2020 г., что явно свидетельствует о нарастании исследовательского интереса к данной проблематике. Причем наибольший удельный вес исследований — 33,3 % (5 из 15) связан с Нигерией, 20,0 % (3 из 15) с Иорданией.

Таблица.

Обзор основных направлений современных зарубежных исследований креативного учета

Автор	Год	Страна	Объект наблюдения	Инструментарий	Направление исследований	Результат исследований
Ременарик Б. и др. [Remenaric et al., 2008]	2018	Хорватия	Литературный обзор		Исследовать основные мотивы, технику креативного учета, а также меры для его минимизации	Основной инициатор креативного учета — менеджер, действующий в условиях жесткой конкуренции, в связи с чем санкции в отношении бухгалтеров неэффективны. Основные инструменты креативного учета лежат в области бухгалтерских оценок и суждений. Основные меры по снижению данной практики — снижение гибкости учетного регулирования. Изменения в учетном регулировании стремятся сократить практику креативного учета, но при этом создают новые возможности для этой практики. Целесообразно усилить роль аудита и системы корпоративного управления

Автор	Год	Страна	Объект наблюдения	Инструментарий	Направление исследований	Результат исследований
Окафор Т.Г. и др. [Okafor et al., 2018]	2018	Нигерия	Корпорации сектора потребительских товаров, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной корпоративной отчетности за 2010–2014 годы	Влияние креативного учета на достоверность корпоративной отчетности (по четырем показателям)	Креативный учет имеет негативное, но несущественное, влияние на показатели корпоративной отчетности (рентабельность акционерного капитала, рентабельность привлеченного капитала, чистая прибыль после налогообложения и рентабельность активов). Креативный учет является результатом гибкого учетного регулирования.
Салим К. С. А. [Saleem, 2019]	2019	Иордания	Банки, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2011–2017 годы	Влияние характеристик Аудиторского комитета (активность, размер, независимость) на снижение практики креативного учета)	Наибольшее влияние на снижение практики креативного учета оказали активность (число заседаний в год) и независимость членов Аудиторского комитета (доля независимых членов). Размер аудиторского комитета (число его членов) значимого влияния на снижение практики креативного учета не оказал
Нваоргу И. А. и др. [Nwaorgu et al., 2019]	2019	Нигерия	аудиторы	опрос	Взаимосвязь между креативным учетом и аудиторским риском, а также банкротством аудиторской фирмы	Креативный учет имеет значительное влияние на аудиторский риск и незначительное влияние на банкротство аудитора. Рекомендуется принимать во внимание риски недобросовестных действий и креативного учета, строго следовать стандартам аудита
Саона П. И др. [Saona et al.]	2019	Испания	Нефинансовые компании, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2008–2016 годы и данных ежегодных отчетов о корпоративном управлении	Влияние активности и вознаграждений совета директоров на практику креативного учета	Установлено, что более активный совет директоров неэффективен в предотвращении креативного учета, поскольку бюрократические процедуры приводят к оппортунистическому поведению менеджеров, постоянному росту необходимости совещаний со снижением их результативности, и концентрации на вопросах вознаграждений директоров, а не прибыли акционеров. Кроме того, избыточное вознаграждение (сверх 0,56 % от общей величины активов) влечет рост практики трудно выявляемого креативного учета с использованием сговора директоров с менеджерами
Сафта И. Л. и др. [Safta et al., 2020]	2020	Румыния	Нефинансовые компании различных отраслей, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2017–2018 годы	Степень распространенности практики креативного учета среди крупнейших нефинансовых компаний	Большая часть компаний (84 %) прибегает к манипулированию показателями финансовой отчетности посредством креативного учета. Причем имеет место дифференциация по отраслям: туризм, строительство, торговля и транспорт — 100 % компаний, производство — 86 %, услуги — 50 %. Основной базисный фактор

Автор	Год	Страна	Объект наблюдения	Инструментарий	Направление исследований	Результат исследований
						существования данной практики — использование «учетной свободы» и профессионального суждения
Заллоум Н. О. [Zalloum, 202022]	2020	Иордания	Нефинансовые компании, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2009–2018 годы	Роль происхождения исполнительных директоров в распространенности креативного учета, взаимосвязь между этой практикой и будущими показателями компании	Установлена позитивная взаимосвязь между происхождением исполнительных директоров и практикой креативного учета. Установлена обратная зависимость между практикой креативного учета в течение первого года работы внешних генеральных директоров и будущими показателями компании
Хуссейн А. М. [Hussein et al., 2020]	2020	Ирак	Бухгалтеры и аудиторы, работающие в государственных банках	Опрос	Выявление факторов, влияющих на использование креативного учета, оценка их значимости и оценка эффективности используемых мер противодействия	Наиболее значимые факторы, подталкивающие менеджмент компании к использованию креативного учета: гибкость в применении принципов бухгалтерского учета, число учетных альтернатив, слабая роль аудиторов в выявлении искажений, отсутствие значимых наказаний для компаний, использовавших креативный учет, провалы в применении инструментов корпоративного управления, слабая учетная культура пользователей отчетности. Предлагаемые меры противодействия креативному учету: снижение числа учетных альтернатив и гибкости учета, постоянство учетной политики, повышение учетной культуры пользователей, тренинги для аудиторов, санкции финансовых бирж для компаний, контроль над применением механизмов корпоративного управления, санкции для бухгалтеров и аудиторов
Квавасмех С. Й., Аззам М. Дж. [Qawasmeh and Azzam, 2020]	2020	Иордания	Нефинансовые компании различных отраслей, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2010–2018 годы и данные нефинансовых отчетов	Взаимосвязь между характеристиками исполнительных директоров (срок полномочий, возраст, опыт подготовки и/или аудита отчетности, для собственности) и распространенностью практики креативного учета	Более распространенная, но легче выявляемая практика креативного учета наблюдается в начальный период управления исполнительным директором компании (для подачи позитивного сигнала стейкхолдерам), по сравнению с последующими годами. Более глубокая и тщательно маскируемая практика наблюдается при наличии у исполнительного директора доли в компании (для увеличения собственного вознаграждения). Возраст и опыт в подготовке и аудите отчетности значимого воздействия не оказали.

Автор	Год	Страна	Объект наблюдения	Инструментарий	Направление исследований	Результат исследований
Гупта Ч. М., Кумар Д. [Gupta, Kumar, 2020]	2020	Индия	Литературный обзор		Исследование техник креативного учета и взаимосвязи с финансовым мошенничеством. Меры профилактики	Выделены основные приемы искажения показателей отчетности. Креативный учет прямо не противоречит закону, но может привести к мошенничеству. С ростом экономики креативный учет используется более широко и агрессивно, что может привести к мошенничеству и прочим преступлениям, связанным с подготовкой отчетности. Постоянные изменения законодательства проблему не решают. Основная мотивация креативного учета — конкуренция. Основная мера профилактики — акцент на применение профессиональной этики.
Лукман Х., Ириша Т. [Lukman, Irisha, 2020]	2020	Индонезия	Аудиторы, работающие в бухгалтерских компаниях	Опрос	Сбор доказательств влияния техники креативного учета, роли независимого аудитора и этических стандартов бухгалтера на достоверность финансовой отчетности	Установлено, что техники креативного учета не имеют значительного влияния на достоверность отчетности прямо, но могут иметь серьезное значение опосредованно, через вмешательство независимых аудиторов. Качественная и добросовестная работа независимых аудиторов и стандарты бухгалтерской этики оказывают серьезное позитивное влияние на достоверность отчетности.
Огоун С., Атагборо Е. [Ogoun, Atagboro, 2020]	2020	Нигерия	Внутренние аудиторы министерств, департаментов и агентств	Опрос	Взаимосвязь между функционированием внутреннего аудита и практикой креативного учета в секторе государственных услуг	Эффективный внутренний аудит определенно может сдерживать манипулирование учетной информацией и служить первой линией защиты от финансового мошенничества как элемент системы внутреннего контроля. Рекомендуется обеспечить благоприятную среду для оптимального функционирования внутренних аудитов, более строгий контроль соблюдения бухгалтерского учета, наем квалифицированного аудиторского персонала с необходимыми навыками и соответствующем вознаграждением
Окойе Э. И., Обиома Дж. Н. [Okoye, Obioma, 2020]	2020	Нигерия	Банки, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ отчетов, представленных в Комиссию по ценным бумагам и биржам, за 2008–2018 годы	Влияние различных техник креативного учета на представление и раскрытие информации о финансовом положении компании	Установлено негативное и незначительное влияние искажений структуры активов и собственного капитала, кредитов и авансов на показатель рентабельности активов, в то время как изменение общей величины обязательств по депозитам оказало позитивное, но незначительное влияние на данный показатель. Эффективность управления активами низкая. Снижение влияния

Автор	Год	Страна	Объект наблюдения	Инструментарий	Направление исследований	Результат исследований
						креативного учета на достоверность отчетных показателей требует привлечения внешнего аудитора, эффективного использования принципов корпоративного управления с формированием совета независимых директоров
Сийянбола Т. Т. и др. [Siyabola et al., 2020]	2020	Нигерия	Производственные компании реального сектора, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ данных ежегодной финансовой отчетности за 2007–2017 годы и статистических бюллетеней.	Оценка воздействия креативного учета на принятие инвестиционных решений пользователями финансовой отчетности	Установлено позитивное, но незначительное влияние креативного учета на инвестиционные решения. При этом пользователи отмечают позитивные следствия креативного учета, когда намерения менеджмента нацелены на выгоду стейкхолдеров. Для поддержания позитивного и сдерживания негативного эффекта креативного учета следует применять надлежащие принципы корпоративного управления
Мазурина М. А. и др. [Mazurina et al., 2020]	2020	Малайзия	Публичные компании, ценные бумаги которых котируются на бирже	Анализ ежемесячной финансовой отчетности и иной информации с сайтов компаний	Влияние креативного учета (с целью сглаживания доходов и оптимизации налогообложения) на показатели финансовой отчетности (рентабельность активов)	Установлено, что сглаживание доходов влияет на достоверность финансовой отчетности, а оптимизация налогообложения, осуществляемая в рамках законодательства, нет. В целях сдерживания креативного учета рекомендуется минимизация применения суждений в части использования учетных методов

К числу наиболее популярных направлений исследований можно отнести оценку влияния креативного учета на достоверность отчетности и принимаемые на ее основе решения пользователей — 46,6 % (7 работ из 15, причем три из них связаны с Нигерией), выявление факторов и техник креативного учета — 20,0 % (3 работы из 15), взаимосвязь практики креативного учета с эффективностью системы корпоративного управления — 33,3 % (5 работ из 15, причем три из них связаны с Иорданией, одна — с Нигерией). Анализ публикаций дает основание полагать, что данная дифференциация исследовательского интереса сопряжена с происходящими изменениями национального законодательства в части регулирования профессиональной этики бухгалтеров, повышения ответственности за соблюдение стандартов бухгалтерского учета, а также соблюдения принципов корпоративного управления.

В качестве базисной предпосылки распространения практики креативного учета исследователи рассматривают гибкость учетного регулирования и использование профессионального суждения — 46,6 % (7 работ из 15), что может объясняться отсутствием в большинстве государств, ставших объектом исследования, сложившейся практики вынесения обоснованных профессиональных суждений, обеспечивающих реализацию концепции достоверного представления информации в финансовой отчетности.

Оценки исследователями феномена креативного учета по его воздействию на достоверность финансовой отчетности разделились: явно негативное влияние — 20,0 % (3 работы из 15), позитивное — 6,67 % (1 из 15), незначительное (позитивное или нега-

тивное) — 20,0 % (3 из 15). Таким образом, изначально отрицательное восприятие практики креативного учета в ходе исследований в ряде случаев не нашло своего объективного подтверждения. Более того, однозначно негативную оценку практика креативного учета получает при анализе ее последствий с позиции пользователей, не готовых принимать инвестиционные решения в условиях неопределенности.

В то же время следует отметить, что большая часть исследований сосредоточена не на поиске предпосылок креативного учета и не на оценке данного феномена, а на выработке механизмов сдерживания его негативных проявлений, сопряженных с финансовыми преступлениями. Данная тенденция может свидетельствовать о признании неизбежным факта существования феномена креативного учета в современных экономических условиях и в рамках действующего национального законодательства. При этом ряд исследователей приходит к выводу, что предпринимаемые на сегодняшний день попытки обуздать креативный учет обладают серьезным «побочным эффектом», что в ряде случаев приводит к образованию «замкнутого круга», когда стремление минимизировать возможные искажения финансовой отчетности по одним направлениям фактически создает коридор для возможных искажений по другим направлениям.

Поводя итоги обзора основных направлений современных зарубежных исследований креативного учета, можно отметить, что изучение данного феномена проводится с учетом множества различных его проявлений и комплекса факторов, влияющих на масштабы и характер распространения соответствующей практики. В то же время ряд аспектов данной проблемы пока остается в тени. В частности, представляет интерес анализ влияния на практику креативного учета развитие национального законодательства, развитие правоприменительной практики в сфере соблюдения бухгалтерского законодательства, динамика изменений в сфере внешнего аудита и т. п. Кроме того, целесообразно продолжение исследований для выяснения вопроса о поиске эффективного инструментария минимизации негативного эффекта креативного учета.

Литература:

1. Gupta Ch. M., Kumar D. Creative Accounting a tool for financial crime: a review of the techniques and its effects // Journal of Financial Crime. 2020. Vol. 27, № 3. P. 397–411.
2. Hussein A. M., Kadhim H. O., Mohammad R. A. Factors affecting Creative Accounting Practices and Means used to limit their Effect on the Credibility of Financial Statements // International Journal of Innovation, Creativity and Change. 2020. Vol. 13, iss. 6. P. 1082–1100.
3. Lukman H., Irisha T. The Effect of Creative Accounting Practices with Statutory Auditor as Mediation, and Accountant Ethics Standards on the Reliability of Financial Statements // Advances in Social Science, Education and Humanities Research. Vol. 478. Proceedings of the 2nd Turamanagara International Conference on the Applications of Social Science and Humanities. 2020. P. 1023–1029.
4. Mazurina M. A., Noor H. H., Nur A. O., Suhaily H. Creative Accounting and financial Performance of public listed companies in Malaysia // Humanities and Social Science Letters. 2020. Vol. 8, № 1. P. 12–22.
5. Nwaorgu I. A., Abiahu M.-F.Ch., Iormbagah J. A., Egbunike P. A. Creative Accounting, Audit Risk and Audit Failure in Nigeria: What is Auditor's Perspective? // International Journal of Economics, Business and Management Studies. 2019. Vol. 6, № 2. P. 261–271.
6. Ogoun S., Atagboro E. Internal Audit and Creative Accounting Practices in Ministries, Departments and Agencies (MDAS): An Empirical Analysis // Open Journal of Business and Management. 2020. Vol. 8. P. 552–568.
7. Okafor T. G., Ezeagba Ch. E., Onyali Ch. I. Effect of Earnings Management on Performance of corporate Organisation in Nigeria // International Journal of Business Management and Economic Review. 2018. Vol. 1, № 3. P. 88–101.
8. Okoye I. E., Obioma J. N. Impact of Creative Accounting Techniques on Firm Financial Performance: A Study of Selected Firm in Nigeria // Journal of Accounting and Financial Management. 2020. Vol. 6, № 2. P. 1–14.
9. Qawasmeh S. Y., Azzam M. J. CEO Characteristics and earning management // Accounting. 2020. Vol. 6. P. 1403–1410.

10. *Remenaric B., Kanfelja I., Mijoc I.* Creative Accounting — Motives, Techniques and Possibilities of Prevention // *Ekonomsky Vjestnik / Econviews*. Cod. XXXI, Br. 1/2008. P. 193–199.
11. *Safta I.-L., Achim M. V., Borlea S. N.* Manipulation of financial statements through the use of creative accounting. Case of Romanian companies // *Studia Universitatis Economics Series*. 2020. Vol. 30, № 3. P. 90–107.
12. *Saleem K. S. A.* The Impact of Audit Committee Characteristics on the Creative Accounting Practices Reduction in Jordanian Commercial Banks // *Modern Applied Science*. 2019. Vol. 13, № 6. P. 113–123.
13. *Saona P., Muro L., McWay R., Jara M.* Contrasting Incentives for Earnings Management: Board Activity and Board Remuneration in Spanish Firms // Preprint. December 2019. Doi: 10.13140/RG.2.2.11103.00163.
14. *Siyabola T. T., Benjamin R. D., Amuda M. B., Lloyd J. F.* Creative Accounting and Investment Decision in listed manufacturing Firms in Nigeria // *Journal of Accounting and Taxation*. 2020. January-March. Vol. 12, № 1. P. 39–47.
15. *Zalloum N. O.* The Role of CEO Origin in Earning Management Practices: An Empirical Study of Industrial and Services companies listed on Amman Stock Exchange // *The Scientific Journal of King Faisal University*. 2020. Vol. 1, iss. 1. P. 1–12.

Сергей Иванович Шаныгин, Екатерина Игоревна Зуга

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Актуальные направления развития официальных статистических служб

Аннотация: В статье сделан анализ текущего состояния статистических служб государств, выявлены ключевые «узкие» места и предложены актуальные направления стратегического развития, совершенствования структуры и IT-инструментария их официальных сайтов, мероприятия для обеспечения удобства пользователей, реализации статистического инструментария больших данных, варианты предоставления традиционных статистических инструментов. В качестве наиболее востребованных мероприятий выделены: увеличение доли статистической информации, собираемой и агрегируемой в автоматическом режиме; организация для пользователей сайтов личных кабинетов с удобными инструментами для создания прямых запросов к базам данных и сохранения ранее сделанных запросов; совершенствование системы разграничения доступа пользователей к статистической информации и аналитическим отчетам; применение методов зеркальной статистики для выявления товарных групп с расхождениями в объемах и внесения последующих корректировок.

Ключевые слова: IT-технологии, статистический инструментарий, Data Mining, разграничение доступа к данным.

Sergey S. Shanygin, Ekaterina I. Zuga

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Actual directions of official statistical services development

Abstract: The paper analyzes the current state of statistical services of states, identifies key «bottlenecks» and suggests actual directions for strategic development, improving the structure and IT tools of their official websites, measures to ensure user convenience, implementation of statistical tools for big data, options for providing traditional statistical tools. The following measures are identified as the most demanded ones: increasing the share of statistical information collected and aggregated in automatic mode; organization of personal accounts for site users with convenient tools for creating direct queries to databases and saving previously made queries; improving the system of differentiation users' access to statistical information and analytical reports; application of mirror statistics methods to identify product groups with discrepancies in volumes and make subsequent adjustments.

Keywords: IT technologies; statistical tool; Data Mining; differentiation of access to data.

Введение

Особенностью деятельности официальной статистической службы государства (ОССГ) на современном этапе является то, что во многих странах подавляющее большинство пользователей информации взаимодействуют не с ней непосредственно как с организацией, а в основном с ее информационной системой. Соответственно они воспринимают и оценивают ОССГ, ее роль в национальной экономике и в обществе именно с позиции качества работы ее статистической информационной системы. С другой стороны, наполнение и инструментарий информационной системы ОССГ являются результатом осуществления ею своих прямых функций.

В настоящее время ОССГ ряда стран информация предоставляется пользователям часто в несколько специфическом виде:

- по ряду показателей — только в индексной форме, в то время как эта же информация международными организациями предоставляется в абсолютном виде;

- по ряду показателей (в основном по зарубежным объектам наблюдения) информация приводится фрагментарно (в пространстве и во времени), эта же информация в зарубежных источниках представлена обычно существенно более полно;
- методики расчетов части показателей периодически меняются, динамические ряды за отдельные промежутки времени оказываются несопоставимыми (о чем предупреждаются посетители сайтов); какова конечная цель — только представить информацию или еще и дать возможность пользователям ее анализировать в удобной форме?
- по сравнению с ведущими международными организациями перечень показателей не всегда исчерпывающий в рамках предметной области;
- значения одних и тех же показателей по данным ОССГ и других национальных министерств и служб иногда различаются; можно предположить, что методики расчетов также различаются, и это определено нормативными документами страны.

Для улучшения ситуации предлагается реализация примерно следующих мер, в значительной мере одинаковых для многих стран. Они представляют собой только мнение авторов, не являются однозначными и исчерпывающими, носят рекомендательный характер.

Стратегические мероприятия

Прежде всего следует определиться: ОССГ более целесообразна для своей страны только как организация, собирающая и агрегирующая информацию или еще и анализирующая ее. Такой анализ информации обычно осуществляется, но часто ведется научными и другими национальными организациями. Целесообразно ли перевозлагать эти функции на ОССГ, отбирая их у организаций, которые исторически это делали и уже имеют специалистов достаточно высокой квалификации?

Полномочия ОССГ обычно распределяются таким образом, что территориальные статистические органы (если они есть) в основном собирают информацию, первично обрабатывают и агрегируют, а ее дальнейшая агрегация, анализ и трансформация в зависимости от целей анализа выполняются центральным аппаратом ОССГ и другими организациями, в том числе не входящими в нее. Предлагается разработать и реализовать внутри ОССГ мероприятия по существенному увеличению доли статистической информации, собираемой и агрегируемой (по территориальному, отраслевому и другим принципам) в полностью автоматическом режиме.

В плане повышения аналитической функции ОССГ представляется целесообразным возложить на имеющиеся территориальные органы анализ собираемой ими информации по своему региону (что частично уже делается во многих странах). В рамках этого организовать регулярные научно-методические семинары по актуальным проблемам социально-экономического развития региона. По результатам обсуждения издавать (хотя бы в электронном виде) соответствующие аналитические отчеты. На центральные органы ОССГ можно возложить проведение аналогичных семинаров с изданием отчетов применительно к стране в целом, а также функцию частичного анализа аналитических отчетов территориальных подразделений ОССГ в отраслевом и иных тематических разрезах.

Совершенствование структуры и IT-инструментария сайта

Продолжить ведущуюся обычно работу по анализу числа скачиваний, представленных на сайте ОССГ статистических показателей. Оставить на официальном сайте

только наиболее востребованные из них. К менее востребованным организовать доступ по автоматизированным запросам напрямую к базам данных ОССГ. С учетом вышеназванного рассмотреть, насколько целесообразно продолжение выпуска издаваемых в ряде стран тематических сборников с периодичностью более одного года.

В рамках развития IT-инструментария сайта ОССГ целесообразно предоставить пользователям возможность самостоятельно формировать запросы напрямую к базам данных. Представляется, что современное развитие IT-технологий позволяет пользователям за одно обращение к базе данных получать информацию по всем необходимым ему показателям, причем и в структуре, и в динамике. Однократность обращения каждого пользователя приведет к снижению требований к техническим параметрам серверов ОССГ и, как следствие, их стоимости.

Целесообразно организовать для постоянных пользователей сайта ОССГ личные кабинеты, в которых предусмотреть удобные инструменты создания запросов к базам данных и сохранения ранее сделанных запросов. Расширить методический инструментарий таких пользователей, например, предусмотреть отображение общепринятого англоязычного названия (если оно есть) и краткой методики расчета показателя, например, при подведении к его названию указателя «мышки» и нажатии правой кнопки. Предусмотреть также при составлении личных запросов к базам данных процедуру копирования названий показателей из других окон (вкладок) сайта ОССГ.

Осуществить мероприятия по переводу в единый и удобный для последующей обработки пользователями формат (например, электронных таблиц или аналогичных). Постепенно исключить практику предоставления числовых данных в нечисловых форматах. При представлении данных следить за тем, чтобы они однозначно воспринимались на всех типах операционных систем, иными словами, исключить наличие в них пробелов, апострофов и других служебных символов. Существующая во многих странах практика представления данных в виде картограмм является, по нашему мнению, целесообразной, но требующей развития по следующим направлениям: 1) с позиции информативности карты не все показатели следует представлять в такой форме; 2) для такой формы представления информации целесообразно предусмотреть инструментарий для самостоятельного построения пользователем в онлайн-режиме разного рода изолиний; 3) предусмотреть инструментарий для наложения на одну карту нескольких разных показателей и оценивания корреляции между ними, в том числе с лаговыми сдвигами.

Обеспечение целесообразного удобства пользователей

Провести работы по дальнейшему совершенствованию системы уровневого разграничения доступа пользователей к статистической информации и аналитическим отчетам ОССГ примерно по следующим принципам: 1) для Центрального правительства — агрегированная информация, в том числе аналитические отчеты, — на постоянной основе, детализированная тематическая — по запросу; 2) для региональных органов управления — агрегированная информация, в том числе аналитические отчеты по регионам, — на постоянной основе, детализированная тематическая информация, в том числе по другим регионам, — по запросу; 3) для научных и образовательных учреждений организовать систему электронных подписок в рамках тематики деятельности; 4) для СМИ — аналитические отчеты и резюме по ним — по запросу; 5) для международных организаций — агрегированная информация в соответствии с принятыми международными обязательствами, другая информация — по запросу на платной основе; 6) для граждан — агрегированная информация в рамках общего доступа в соответствии с требованиями национального законодательства на бесплатной основе; в дополнение к этому — детализированная тематическая информация по отдельным запросам на плат-

ной или бесплатной основе, разнородная информация — по индивидуальным автоматизированным запросам напрямую к базам данных на платной и бесплатной основе. При этом следует рассмотреть вопрос о целесообразности различий в разноязычных версиях сайта ОССГ.

Для вовлечения населения в активную общественную жизнь, повышения его экономической и финансовой грамотности, повышения качества помощи родителей детям-школьникам в учебе разработать обучающие онлайн-курсы по различным тематическим направлениям для взрослых и детей, в том числе знакомящих с актуальной структурой данных и инструментарием ОССГ. В их составе предусмотреть тренажеры по формированию запросов к базам данных и первичной обработке информации. В процессе и по окончании обучения проводить контроль знаний и выдавать сертификаты. Для научных сотрудников и преподавателей, занимающихся статистическими исследованиями, разработать систему онлайн-курсов «профессионального» уровня. Оформить ее как «курсы повышения квалификации» с выдачей удостоверений о повышении квалификации установленного национального образца. Разработать спектр таких обучающих систем различной тематической направленности.

В рамках использования и развития опыта ведущих международных организаций, предоставляющих пользователям статистическую информацию, разработать разграничения платного и бесплатного доступа к информации, предоставляемой ОССГ, в зависимости от характера и уровня ее агрегирования и типа запроса. При организации оплаты предусмотреть разовую и абонентскую формы через онлайн-сервисы, систему скидок для постоянных пользователей, образовательных учреждений, коммерческих и некоммерческих организаций. При определении стоимости учитывать фактическое использование ресурсов.

Развитие статистического инструментария больших данных

В настоящее время многие статистические организации мира начали внедрение методов разведочного анализа данных, Data Mining, Big Data и аналогичных. Современный уровень развития этих методов и возможности IT-технологий позволяют реализовать соответствующий инструментарий и предложить его пользователям на сайте ОССГ. Однако, как показывает практика, качество результатов обработки больших объемов данных, полученных с помощью этих методов, пока еще невысокое, по типовой школьной шкале оценок — примерно «чуть больше половины».

Такая же ситуация характерна и для данных о социально-экономических системах. Многое зависит от особенностей предметной области, к которым относятся данные, и профессионализма исследователей-экспертов, которые выбирают методы анализа и непосредственно интерпретируют полученные результаты. Иными словами, методы Data Mining и аналогичные — не абсолютно универсальны, поэтому представляется целесообразным развивать не только методы классификации объектов по искусственно заданным параметрам, но и методы выбора параметров, позволяющих уверенно классифицировать эти объекты. С научно-практических позиций такие методы развиваются намного медленнее, а применение даже нескольких классических методов Data Mining не компенсирует этого.

При массовом использовании их для экономических данных, большая часть которых существенно неоднородна, можно предположить, что результаты будут размытыми. Однако методы обработки больших объемов данных необходимо развивать как инструмент ОССГ и предлагать пользователям. При этом большее качество обработки данных может быть достигнуто, если ОССГ возьмет на себя реализацию только начальных этапов этих методов, а полученные промежуточные результаты предложит пользователям для дальнейшей обработки на специализированных компьютерных си-

стемах (своих или пользовательских), адаптированных к предметной области исследований (например, при известных из прошлого опыта весовых коэффициентах параметров, эвристических правилах и т. п.). В этом случае качество конечных результатов может стать выше, чем на «чуть больше половины».

Иными словами, следует признать, что в настоящее время математически и технологически мы пока не готовы к универсальной обработке любых данных, но эти данные у большинства ОССГ имеются. Названные методы разведочного анализа данных появились в математическом виде относительно давно. В последующем каждый из них развивался, часть из них была реализована в виде компьютерных программ и успешно используется на практике. Но развитие отдельных из них, например генетических алгоритмов, привело к тому, что они стали использоваться гораздо реже, и мнение ряда экспертов в их отношении достаточно скептическое. Можно также отметить неоднозначное мнение экспертов о качестве современных нейронных сетей, по мнению многих, им еще предстоит длительный путь развития.

Развитие традиционных статистических инструментов

Одна из многих нерешенных до настоящего времени проблем проявляется при представлении всеми странами официальной статистической информации о внешней торговле. Если ограничиться двумя странами, то экспорт одной из них является импортом другой, и наоборот, и если сопоставить их структуры, они будут отличаться. Например, компания «Блумберг» [Информационная система Bloomberg] решила эту проблему для себя так: она игнорирует фактические данные об экспорте и вычисляет их из данных об импорте других стран, считая последние более надежными. По нашему мнению, это временная мера. Достаточно эффективным является применение методов зеркальной статистики, позволяющих выявить товарные группы с расхождениями в объемах. В последующем, детализируя эти группы по глубине кодирования, можно выявить не одинаково учтенные товары и внести корректировки. Предлагается рассмотреть целесообразность предоставления пользователям информационных систем ОССГ инструментария зеркальной статистики, хотя бы для первичных этапов обработки данных.

Детализированные данные о результатах внешней торговли государств традиционно представляются на официальных сайтах их статистических служб. В ряде стран такие данные можно получить только за ограниченный промежуток времени. Предлагается рассмотреть возможность представления на сайте ОССГ полных динамических рядов таких показателей за длительный период. Таким путем подорвать экономическую независимость страны невозможно, у иностранных «интересующихся» организаций эти данные есть, хотя бы накопленные в предыдущие годы. Почему бы не предоставить ученым и преподавателям возможность их анализа, проведения занятий со студентами по реальным данным.

При последовательном применении нескольких типовых инструментальных методов статистики могут возникать неоднозначные ситуации. Например, достаточно часто исследователям приходится освобождать стоимостные данные от инфляции и приводить их в единую валюту. Рассмотрим основные возможные варианты. Первый способ — сначала исключаем инфляцию в своей валюте, затем переводим в единую валюту по ежегодным данным. Второй способ — сначала переводим в единую валюту, затем исключаем инфляцию также по ежегодным данным о единой валюте. Третий способ — сначала исключаем инфляцию, затем переводим в единую валюту по курсу того года, к которому мы привели данные.

Первый способ позволяет естественным образом исключить влияние инфляции, но последующее применение валютных курсов оказывается не вполне корректным, так

как эти курсы сформировались для текущих цен. Второй способ предоставляет возможность правильно трансформировать значения показателя из одной валюты в другую, но затем ставит перед необходимостью исключать инфляцию по данным, относящимся только к одной из валют. Третий способ является теоретически наиболее корректным, но при его использовании данные о курсах валют не содержат информации о соотношениях валют в последующие годы, а это важно.

Авторами был выполнен практический анализ динамики экономических показателей для девяти стран указанными тремя способами. Рекомендовать универсальный способ одновременной трансформации данных с учетом инфляции и межвалютных курсов не представилось возможным, выбор варианта должен быть обусловлен прежде всего целями исследования. Третий способ трансформации данных может приводить к потере информации, практически наиболее правдоподобным является первый.

Заключение

Представляется целесообразным продолжать ведущийся почти всеми странами анализ методик расчета показателей и используемых для этого ИТ-технологий ведущих мировых компаний: Всемирный банк, ОЭСР, МОТ, Евростат, «Блумберг», «Мировой атлас данных» и др. [Всемирный банк, Евростат, Информационная система..., Международная организация труда, Мировой атлас данных, Организация экономического...], представляющих пользователям социально-экономическую статистическую информацию. В рамках этого проанализировать инструментальные средства и наполнение информации у этих компаний: формы ее представления, принципы формирования запросов к базам данных, графические средства и т. п.; оценить их достоинства и недостатки, лицензионную (патентную) чистоту.

Продолжить на регулярной основе сопоставление информации ОССГ с аналогичной информацией других национальных министерств и служб в автоматизированном режиме с использованием ИТ-технологий. Как показывает опыт, расхождения в ней иногда значительные. С этих позиций целесообразно подготовить для правительства страны предложения по совершенствованию соответствующих законодательных актов.

По результатам согласования и проработки перечисленных выше мероприятий могут выявиться и другие актуальные направления развития ОССГ. Статья подготовлена по материалам доклада авторов на заседании Общественного совета при Росстате 03 марта 2021 г.

Литература

1. Всемирный банк <https://www.worldbank.org/en/home> (дата обращения: 05.02.2021)
2. Евростат <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата обращения: 05.02.2021).
3. Информационная система Bloomberg <https://www.bloomberg.com/europe> (дата обращения: 05.02.2021).
4. Международная организация труда <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> (дата обращения: 05.02.2021).
5. Мировой атлас данных <https://knoema.ru/atlas> (дата обращения: 05.02.2021).
6. Организация экономического сотрудничества и развития <http://www.oecd.org/> (дата обращения: 05.02.2021).

Александр Арсеньевич Шапошников, Алексей Евгеньевич Ковалев

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Российская Федерация, 630099, Новосибирск, Каменская ул., 56

Эволюция позитивного направления в теории и методологии бухгалтерского учета

Аннотация: Развитие «позитивных» теорий является мейнстримом исследований в бухгалтерском учете. Анализ показывает, что применение термина «позитивная теория» бухгалтерского учета Ваттсом и Циммерманом в 1978 г. было своеобразным протестом перед академическими теоретическими исследованиями бухгалтерского учета, не способствовавшими развитию методологии и практики учета. «Позитивная» теория бухгалтерского учета была направлена на решение важного практического аспекта учета, на объяснение выбора вариантов учетной политики и отчетности под влиянием заинтересованных лиц, прежде всего собственников и кредиторов. Исследования «позитивного» направления поддерживаются редакционным сообществом США и активно финансируются. Проблемой является то, что методологическая сущность «позитивизма» в бухгалтерском учете существенно отличается от «позитивизма» в философии и экономической теории. По мере развития «позитивных» теорий бухгалтерского учета это отличие только нарастает. Смещение активности исследований в область «позитивных» теорий привело к сокращению исследований общих теорий бухгалтерского учета. При этом границы между позитивным и нормативным направлениями в развитии теории и методологии бухгалтерского учета становятся менее очерченными.

Ключевые слова: позитивная теория бухгалтерского учета, позитивизм, бухгалтерская отчетность, кредиторы, собственники.

Alexander Arsenyevich Shaposhnikov, Aleksei Evgenievich Kovalev

Novosibirsk State University of Economics and Management,
56 Kamenskaya str., Novosibirsk, 630099, Russian Federation

The evolution of a positive direction in the theory and methodology of accounting

Abstract: The development of "positive" theories is the mainstream of accounting research. The analysis shows that the use of the term "positive theory" of accounting by Watts and Zimmerman in 1978 was a kind of protest against the academic theoretical research of accounting, which did not contribute to the development of accounting methodology and practice. The "positive" theory of accounting was aimed at solving an important practical aspect of accounting, at explaining the choice of accounting policy options and reporting under the influence of stakeholders, primarily owners and creditors. "Positive" research is supported by the US editorial community and actively funded. The problem is that the methodological essence of "positivism" in accounting differs significantly from "positivism" in philosophy and economic theory. With the development of "positive" accounting theories, this difference only increases. The shift in research activity to the field of "positive" theories has led to a reduction in research on general accounting theories. At the same time, the boundaries between positive and normative directions in the development of accounting theory and methodology become less defined.

Keywords: positive accounting theory, positivism, accounting reporting, creditors, owners.

Развитие «позитивных» теорий является мейнстримом исследований в бухгалтерском учете.

В 1978 г. Ваттс и Циммерман (Watts R. L. Zimmerman J. L.) опубликовали статью «К позитивной теории определения стандартов бухгалтерского учета» [15, 1978], которая в 2004 г. получила награду Американского института сертифицированных бухгалтеров (AICPA), а авторы в 2004 г. были удостоены премии Американской ассоциации бухгалтеров (AAA).

Проблемой является то, что методологическая сущность «позитивизма» в бухгалтерском учете существенно отличалась от «позитивизма» в философии и экономиче-

ской теории в том виде, как ее сформулировали Ваттс и Циммерман еще в 1978 г. И это отличие в наши дни только нарастает.

Философское течение «позитивизм» сформировалось во второй половине XIX в. Сам термин «позитивизм» происходит из историко-философской теории Огюста Конта (Auguste Comte): «позитивное мышление» — синоним «научного мышления», которому Конт противопоставлял религиозное и метафизическое мышление [7, 1864]. Появление «позитивизма» в философии было очень значительным явлением, поскольку ознаменовало собой новый этап философской мысли после теологии, политеизма, монотеизма и метафизики. В «Классической метафизике» базировалась на понятиях отрицания развития в принципе и отсутствия всеобщих связей между теми или иными явлениями. Этот этап развития метафизики сформировался в XIV–XVIII вв., когда каждое явление исследовалось в отрыве от связанных с ним обстоятельств и материй. «Под метафизикой, — писал А. Шопенгауэр (Arthur Schopenhauer), — я понимаю мнимое знание, которое выходит за пределы возможного опыта, то есть за пределы природы или данного явления предметов, выходит для того, чтобы дать то или другое объяснение относительно того, чем обуславливается этот мир или эта природа в том или другом смысле; или, говоря просто, объяснение того, что прячется за природой и дает ей возможность жизни и существования» [22, 1901, с. 159].

Позитивизм стал своеобразным протестом устоям метафизики того времени. По определению Конта позитивным является знание всего того, что «есть на самом деле», «в действительности». Таки образом, позитивная наука — это «наука о действительном», которая должна быть описана без всяких «метафизических домыслов», вроде «вещи-в-себе», «абсолютной субстанции» или «абсолютного субъекта». С именем Конта связаны два главных принципа науки XIX в.: 1) признание относительности всякого «позитивного» («фактического») знания и 2) стремление к накоплению и обобщению посредством систематизации и классификации «научных фактов» [19, 1960].

Расцвет позитивизма связан с деятельностью первого и второго Венского кружка (1906–1939), куда входили такие фигуры, как Карл Поппер (Karl Raimund Popper), Бертран Рассел (Bertrand Arthur William Russell), Рудольф Карнап (Carnap Rudolf) и другие. К ключевым идеям позитивизма относятся:

- прогрессивная концепция истории, в частности истории науки;
- противопоставление научного и ненаучного мышления;
- вера в объективный характер научного знания.

Позитивизм оказал существенное влияние на развитие различных наук. Значение и популярность движения позитивистов и их последователей привели к распространенной дихотомии в исследованиях на «позитивизм» и «не позитивизм». Это деление касалось и создаваемых теорий. В экономической теории сформировалось свое деление на нормативные (не позитивные) и позитивные экономические теории.

По поводу обоснования выбора термина «позитивный» в своих работах известный экономист Дж. Кейнс (John Maynard Keynes) говорил, что позитивная (positive) наука может быть определена как совокупность систематических знаний к тому, что есть; нормативная или регулятивная наука — совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть, и поэтому имеющая своим предметом идеальное, как нечто отличное от действительности; искусство — система правил для достижения данной цели. Кейнс обращал внимание на особенности применения им термина «позитивный». «... Термин позитивный (positive), употребляемый здесь для обозначения этого рода исследований, не вполне удовлетворителен: этот же термин употребляется из противоположности «гипотетическому», — а эта та противоположность, которая здесь имеется в виду. Трудно, однако, найти выражение, совершенно свободное от двусмысленности. Теоретический — вот хороший термин, и мы иногда будем пользоваться им.

Но известных сочетаниях следует его избегать, а именно, когда он может быть истолкован в смысле противоположности действительному, как если бы противопоставлялись теория и факты...» [17, 1899, с. 27].

До конца XVIII в/ бухгалтерский учет развивался исключительно как практическая дисциплина путем стихийно-эмпирического познания и представлял собой конгломерат сведений, предписаний, рецептур деятельности и поведения, накопленных на протяжении исторического развития практического опыта. Их достоверность устанавливалась благодаря непосредственному применению в наличных ситуациях хозяйственной практики.

В XIX в. активно стали разрабатываться различные теории бухгалтерского учета. «...Работы по теории бухгалтерского учета сосредоточились... на описании плана счетов и различных комбинаций между счетами, т. е. обосновании того или иного набора проводок...» [18, 2013, с. 98]. К концу XIX в. было предложено уже несколько десятков описательных счетных теорий [21, 2007, с. 103]. По мнению П. П. Баранова и А. А. Шапошникова, переход от описательных текстов к объяснительным теориям осуществлен только в первой половине XX в., в частности в работах Ч. Э. Спрага, Э. П. Леоте, И. Ф. Шера и В. Д. Белова [16, 2018]. Эти теории были не только объяснительными, они были направлены на формирование общей, комплексной теории учета. Но такая теория так и не была разработана [1, 1977].

Дополнительным стимулом исследований бухгалтерского учета послужил кризис и великая депрессия 1930-х гг. Существующие на тот момент общие теории учета не были способны дать основание для развития практики учета. В работах со второй половины XX в. снизилось внимание к общим теориям учета и получили развитие теории, связанные с частными практическими аспектами учета: определения цен, варианты признания затрат, калькуляции себестоимости и расчета финансового результата. В практике учета с 1930-х годов была осознана необходимость стандартизации и унификации учетной информации.

Развитие получили исследования, направленные на развитие методов информирования заинтересованных пользователей учетной информацией. Каннинг (J. V. Canning) одним из первых, еще в 1929 г. сделал акцент на демонстрацию значимости бухгалтерии не с позиции четкости собственно учетных процедур, но с точки зрения полезности данных для пользователей [4, 1929].

В отсутствие развитой теоретической базы бухгалтерского учета опорой этого направления исследований стала идея поиска наиболее полезной для пользователей информации для использования в стандартизации учета. В 1978 г. Ваттс и Циммерман опубликовали знаковую статью «К позитивной теории определения стандартов бухгалтерского учета» [15, 1978], в которой описали мотивацию руководителей корпораций при выборе учетной политики. Основной идеей, которую продвигали авторы, была установление зависимостей в разработке стандартов бухгалтерского учета от практических потребностей пользователей учетной информации. Предметом совершенствования они определили стандарты бухгалтерского учета, а методом — социологические опросы руководителей компаний (около 50 человек). Фактически в этой статье речь идет о статистическом обосновании отдельного аспекта практического использования бухгалтерского учета, а именно развития стандартов бухгалтерского учета и вариантов учетной политики. Таким образом, исследование авторов относится к уровню практической методологии учета [5, 1983] в рамках ее нормативного направления развития. По мнению Ваттса и Циммермана, позитивная теория изучает факты, влияющие на корпоративные стандарты бухгалтерского учета [15, 1978, с. 112]. Тем не менее авторы назвали свой подход «позитивной теорией бухгалтерского учета».

Работа Ваттса и Цимермана 1978 г. стала своеобразным вызовом академическим дедуктивным или абдукторным исследованиям общей теории бухгалтерского учета своего времени, которые так и не стали базой для развития практики учета, в которой эта практика так нуждалась. Авторы писали, что «...такая (позитивная) теория поможет нам лучше понять источник давления, влияющего на процесс установления стандартов бухгалтерского учета, влияние различных стандартов бухгалтерского учета на разные группы лиц и распределение ресурсов, а также почему различные группы готовы тратить ресурсы на попытки, чтобы повлиять на процесс установления стандартов...» [15, 1978, с. 112]. Таким образом, работа авторов базировалась на индуктивной методологии исследований, включающей изучение и обобщение многочисленных примеров учетной практики.

Работа Ваттса и Циммермана 1978 г. дала старт целому направлению полезных и важных исследований, но и привела к ряду неточностей. Последователи Ватта и Циммермана без необходимой рефлексии перенесли деление на нормативные и позитивные теории с уровня практической методологии на уровень теоретических исследований и сформировали неточную дихотомию «позитивных» и «нормативных» теорий в науке бухгалтерского учета.

В 1990 г. Ваттс и Циммерман в статье «Позитивная теория бухгалтерского учета, десять лет перспективы» [14, 1990] признали противоречие в применении термина «позитивная теория учета» в их исследованиях и в философии, и в экономических науках. «...Наше употребление термина “позитивный” дифференцировало нас и других людей (изучающих позитивную теорию) от исследований традиционных нормативных теорий, подчеркивая важность предсказания и объяснения. Это помогло более четко обозначить особенность нормативных теорий и направления их развития. Наша работа не была напрямую связана с дебатами о нормативных теориях, и мы хотели дифференцировать нашу работу от этой дискуссии...» [14, 1990, с. 148]. «...Оглядываясь назад, мы видим, что термин “позитивный” породил больше путаницы, чем мы рассчитывали. Например, некоторые думали, что мы имели в виду логический позитивизм. Мы просто намеревались отличить позитивные предложения от существующих нормативных положений в литературе...» [14, 1990, с. 148]. Позитивная теория отличается от нормативной теории, хотя позитивная теория может иметь нормативные последствия после определения целевой функции [10]. Однако Ваттс и Циммерман не согласны были отказать от этого термина, несмотря на существенное искажение семантики термина «позитивный», в сравнении, например, с позицией Кейнса. Как они откровенно написали в 1990 г., «...термин “позитивный” создал товарный знак...» [14, 1990, с. 148].

Вот как ответили Ваттс и Циммерман на критику методологии своих исследований: «...Критика (нормативной) методологии провалила рыночный тест, потому что она мало повлияла на бухгалтерские исследования. (Под влиянием критики) исследователи не изменили свои подходы. Рецензенты и редакторы журналов не просили исследователей переделывать методологию, основываясь на этих критических замечаниях...» [14, 1990, с. 149]. Как видно из предыдущей цитаты, явного разграничения между теорией и методологией они не проводили. «Позитивная» теория бухгалтерского учета, такая, как ее описывают Ваттс и Циммерман, является по сути не теорией, а практической методологией бухгалтерского учета [6, с. 8; 3].

Ваттс и Циммерман в вышеупомянутых статьях ставили целью выделения «позитивных теорий» разработку объективных оснований для создания и развития стандартов учета. Их самая знаменитая статья так и называется: «К позитивной теории определения стандартов бухгалтерского учета», она вышла в 1978 г. Однако по мере развития «позитивные теории» все более отдалялись от первоначально поставленной цели. В системе «практика — теория — практика» влияние позитивных теорий на практику

принятия стандартов с 60-х гг. XX в. постепенно снижалось. По мнению современных авторов, современные стандарты бухгалтерского учета разрабатываются без применения «позитивных теорий». «Одно из широко распространенных критических замечаний в отношении “позитивной” теории бухгалтерского учета состоит в том, что она не дает предписаний и, следовательно, не предоставляет средств для улучшения бухгалтерской практики» [8, 2000, 235]. Эти стандарты прагматичны и формируются на основании наблюдений за существующей практикой учета без существенного теоретического обобщения.

В наши дни наблюдается снижение практической отчетности, построенной на стандартах GAAP и IFRS. Еще в 1994 г. в отчете Комитета Дженкинса [2, 1994] было указано, что наиболее опытные пользователи не используют традиционную финансовую отчетность в том виде, в котором она подготовлена, для оценки компаний с точки зрения инвестиций или кредитования, а также для прогнозирования будущих денежных потоков, исследования, основанные на GAAP, не способствуют развитию нормативных теорий [9, 2005]. Аналогичные результаты исследования опубликованы в актуальном издании, в книге Льва Баруха (Lev Barush) «Конец бухгалтерского учета и дальнейший путь для инвесторов и менеджеров» (The End of Accounting and The Path Forward for Investors and Managers) в 2016 г. [11, 2016].

За период развития «позитивных теорий» произошла смена предмета исследований «позитивной теории» и значительное его сужение. Из исследований по мотивации руководителей и бухгалтеров в выборе вариантов учета в целом предмет сузился к выбору вариантов отчетности сначала для неограниченного круга пользователей, затем для внешних пользователей и в текущем его состоянии — для кредиторов и инвесторов. В этом отношении необходимо отметить, что бухгалтерский учет существовал задолго до формирования первой отчетности и даже до появления баланса. Информационные запросы к данным бухгалтерского учета не ограничиваются отчетностью, интересы большого числа пользователей (в том числе внешних), не относящихся к кредиторам или инвесторам, не могут быть игнорированы. Соответственно теории отчетности (особенно внешней отчетности) являются лишь частными теориями, объясняющими отдельную сторону применения бухгалтерского учета и лишь частью его исторического развития.

Из сказанного мы делаем следующие выводы. Деление на «нормативные теории» и «позитивную методологию» не совсем точное, поскольку логически верно теории сравнивать с теориями, а методологии с методологиями. Но в итоге специфическое деление всех теорий бухгалтерского учета на «нормативные теории» и «позитивные теории» надежно закрепилось в научной литературе. Это привело к целому ряду неточностей и созданию мифов в отношении теорий бухгалтерского учета. В результате общие объяснительные теории бухгалтерского учета не всегда обоснованно стали признаваться «нормативными», их появление и развитие таких теорий необоснованно замедлилось. Надо отметить, что в рамках этих «позитивных» методологических исследований было создано множество фрагментарных теорий, объясняющих частные вопросы мотивации участников учетного процесса и пользователей учетной информации. Но сравнение их с общими теориями бухгалтерского учета в таком ключе неправомерно. Придерживаясь общей точки зрения деления теорий бухгалтерского учета на позитивные и нормативные, известный ученый Ричард Маттессич (Richard Mattessich) пытался выразить структуру теорий бухгалтерского учета в своей работе «К истории нормативной теории бухгалтерского учета: парадигма утрачена, парадигма восстановлена» (On the history of normative accounting theory: paradigm lost, paradigm regained) [12, 1992], где был вынужден выделить три типа нормативных теорий: этико-нормативные теории, прагматико-нормативные теории и условно-нормативные теории. Свою собственную

математическую теорию бухгалтерского учета (относящуюся к общим теориям) Маттессич отнес к условно-нормативным теориям. В одном из ключевых коллективных исследований теорий бухгалтерского учета SATTA 1977 г. (Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance, Заявление о теории бухгалтерского учета и принятии теории) [1, 1977] известные ученые Патон (William Paton) и Иджири (Yuji Ijiri) отнесены к «позитивистам», а позже, в 1991 г., Е. Хендриксен и М. Ван Бреда (Eldron S. Hendriksen, Michael F van Breda) причислили их к представителям нормативного направления [20, 2002].

По нашему мнению, в развитии учета наблюдается определенная цикличность: практика учета на определенном этапе развития — идентификация и накопление данных о существующих проблемах — обобщение и новации — новые нормативы и стандарты учета — практика учета на следующем этапе развития в соответствии с новыми стандартами и нормативами — идентификация и накопление данных о новых проблемах. Вновь принимаемые нормативы со временем становятся «тем, что есть» в бухгалтерском учете, его практикой на очередном этапе развития. Следовательно, по мере интенсификации развития учета грань между «нормативными» и «позитивными» методологиями стирается. Позитивная теория может иметь нормативные последствия после определения целевой функции [10].

Развитие «позитивных» теорий совпало с пиком массовых исследований, направленных на разработку стандартов учета. Эти исследования хорошо финансировались и поддерживались ведущими профессиональными бухгалтерскими журналами. Как отмечал Р. Маттессич, в течение нескольких десятилетий общие «нормативные» теории игнорировались академическим бухгалтерским сообществом [12, 1992]. Рейтер и Уильямс (Reiter S. A., Williams P.) в 2000 г. изучили работы различных авторов и пришли к выводу, что большинство бухгалтерских журналов в Северной Америке являются «позитивистскими» [13, 2002].

В результате общие объяснительные теории учета, которые должны объяснить его сущность, семантику счетов, баланса, двойной записи, предмет и объект учета, со второй половины XX в. существенно отстали в своем развитии.

Проведенное исследование показывает, что в научном сообществе должен быть восстановлен интерес к исследованиям, направленным на создание общей объяснительной теории бухгалтерского учета. Развитие такой теории должно базироваться на исследовании текущих и перспективных информационных запросах неограниченного круга пользователей учетной информации. Необходимо, чтобы это исследование учитывало и соответствующие социологические исследования, и тенденции развития экономических отношений в период становления цифровой экономики.

Литература

1. A statement on accounting theory and theory acceptance (SATTA). American Accounting Association. 1977.
2. American Institute of Certified Public Accountants, The Special Committee on Financial Reporting (The Jenkins' Committee). Improving business reporting—a customer focus. New York, NY: AICPA. 1994.
3. Boland L. A., Gordon I. M. Criticizing positive accounting theory // Contemporary Accounting Research. 1992. № 9 (1). P. 142–170.
4. Canning J. B. Economics of Accountancy: A Critical Analysis of Accounting theory. New York: The Ronald Press Company, 1929.
5. Christenson C. The methodology of positive accounting // The Accounting Review. 1983. (January). P. 1–22.
6. Coetsee D. The role of accounting theory in the development of accounting principles // Meditari Accountancy Research. 2010. Vol. 20. P. 1–16.
7. Comte A. Cours de philosophie positive. Paris: Bachelier J. B, 1864.
8. Deegan C. Financial Accounting Theory. Roseville, NSW: McGraw–Hill Australia. 2000.

9. *Inanga E. L., Schneider W. B* The failure of accounting research to improve accounting practice: a problem of theory and lack of communication. Maastricht School of Management and University of Ibadan Endepol-sdomein // *Critical Perspectives on Accounting*. 2005. № 16. P. 227–248.
10. *Jensen M. C.* Organization theory and methodology // *The Accounting Review*. 1983. April. P. 319–339.
11. *Lev B., Gu F.* The end of accounting and the path forward for investors and managers. New Jersey USA: John Wiley & Sons Inc. Hoboken, 2016.
12. *Mattessich R.* On the history of normative accounting theory: paradigm lost, paradigm regained? // *Accounting, Business and Financial History*. 1992. Vol. 2, № 2. P. 181–198.
13. *Reiter S. A., Williams P. F.* The structure and progressivity of accounting research: the crises in the academy revisited // *Accounting, Organizations and Society*, 2002. № 27. P. 575–607.
14. *Watts R. L., Zimmerman J. L.* Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective // *The Accounting Review*. 1990. Vol. 65, № 1 (Jan.). P. 131–156.
15. *Watts R. L., Zimmerman J. L.* Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards // *The accounting review*. 1978. Vol. LIII, № 1 (Jan.). P. 112–146.
16. *Баранов П. П., Шапошников А. А.* Поиск контуров и координат бухгалтерского учета на карте науки: опыт первых теоретиков бухгалтерии // *Международный бухгалтерский учет*. 2018. Т. 21, № 5. С. 561–584.
17. *Кейнс Дж. Н.* Предмет и метод политической экономии / Джон Невиль Кейнс, магистр философии, проф. этики и б. чл. Пэмброкова колледжа в Кэмбридж. ун-те...; Пер. с англ. А. Гуковского, с предисл. прив.-доц. Моск. ун-та А. А. Мануилова. М.: Типография И. А. Баландина, 1899.
18. *Ковалев В. В.* Является ли бухгалтерский учет наукой: ретроспектива взглядов и тенденции // *СПб: Вестник СПбГУ*. 2013. Серия 5, выпуск 2. С. 90–112.
19. *Философская энциклопедия*. В 5 т. Под ред. Ф. В. Константинова. М.: Советская энциклопедия, 1960–1970.
20. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000.
21. *Цыганков К. Ю.* Очерки теории и истории бухгалтерского учета. М.: Магистр, 2007.
22. *Шопенгауэр А.* Полн. собр. соч. М.: Типолиитография т-ва И.Н. Кушнерев и ко, 1901. Т. II.

Антон Иванович Шигаев

Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Российская Федерация, 420008, г. Казань, Кремлевская ул., 18

Джон Томас Ахерн

Университет ДеПол
США, 60604, Иллинойс, г. Чикаго, бульвар Джексона, 1 Е.

Аналитика данных в работе бухгалтеров по управленческому учету

Аннотация: В настоящее время происходит стремительное развитие цифровых технологий, интернета и мобильных технологий, что приводит к взрывному увеличению объема данных, распространению электронных данных, изменениям методов работы с данными и, в конечном итоге, к революции данных. Основные тенденции в развитии технологий, обеспечивающих революцию данных, проявляются в появлении больших данных, возрастании мобильности, скорости и доступности данных, применении новых программных продуктов и инструментов анализа и визуализации данных, появлении и усилении спроса на специалистов, умеющих работать с данными с применением цифровых технологий. В статье формулируется определение аналитики данных в управленческом учете, рассматриваются особенности применения аналитики данных бухгалтерами по управленческому учету, в том числе основные причины и цели использования и применения аналитики данных, возможности и препятствия к применению аналитики в учете и финансах, основные области использования и применения аналитики данных в управленческом учете, этапы развития роли финансовых директоров с позиции эволюции типов аналитики данных, а также указываются профессиональные компетенции бухгалтеров по управленческому учету в области аналитики данных.

Ключевые слова: управленческий учет. аналитика данных. бухгалтер, управление, цифровые технологии, революция данных.

Anton I. Shigaev

Kazan (Volga region) Federal University, Kremlyevskaya str., 18, Kazan, 420008,
Russian Federation

John T. Ahern

DePaul University, 1 E. Jackson Blvd., Chicago, IL 60604,
USA

Data analytics in the work of management accountants

Abstract: At present, the rapid development of digital technologies, Internet and mobile technologies is taking place. This leads to an explosive increase in data, the proliferation of electronic data, changes in the methods of work with data and, ultimately, to a data revolution. The main trends in the development of technologies that ensure the data revolution are displayed in the emergence of big data, the increase in mobility, speed and accessibility of data, the use of new software products and instruments of data analysis and visualization, the emergence and strengthening of demand for specialists who can work with data using digital technologies. The article formulates the definition of data analytics in management accounting, considers the specifics of the use of data analytics by management accountants, including the main reasons and goals of the use and application of data analytics, opportunities and obstacles to the use of analytics in accounting and finance, the main areas of use and application of data analytics in management accounting, stages of the development of the role of CFOs from the perspective of the evolution of types of data analytics, and indicates the professional competences of management accountants in the field of data analytics.

Keywords: management accounting; data analytics; accountant; management; digital technologies; data revolution.

Введение

В настоящее время происходит стремительное развитие цифровых технологий, интернета и мобильных технологий. Уровень их проникновения во все сферы нашей жизни и параллельная трансформация жизненного уклада, технологического уклада и образа жизни настолько велики, что происходящие изменения называют 4-й промышленной революцией. В экономике цифровые и мобильные технологии лежат в основе автоматизации и роботизации промышленности, создания и развития киберфизических систем, интеграции вертикальных и горизонтальных цепочек создания ценности и способствуют взрывному увеличению объема формируемых, обрабатываемых и сохраняемых данных, распространению электронных данных вследствие цифровизации бизнес-процессов и изменениям методов работы с данными в настолько большом масштабе, что для его характеристики в науке и практике все чаще применяется термин «революция данных». Происходящая в настоящее время революция данных приводит к формированию новых требований к обработке и анализу данных и возникновению потребности в аналитике данных, включаемой в число новых профессиональных компетенций современных бухгалтеров по управленческому учету. Для изучения значения и содержания аналитики данных в работе бухгалтеров по управленческому учету сначала определим основные тенденции в развитии технологий и информационных потребностей в рамках революции данных.

Тенденции, обеспечивающие революцию данных

Основные тенденции в развитии технологий, обеспечивающие революцию данных, проявляются в развитии компьютерных и мобильных технологий, цифровых технологий, интернета, мобильных данных, интернета вещей [см., например, *The data revolution, 2015*]. Повсеместное применение этих технологий привело к многократному увеличению объема и сложности данных. Появился термин «Большие данные» (Big Data), который используется для обозначения массива структурированных и неструктурированных данных значительного объема. Для предприятий и их бухгалтерий использование больших данных несет значительные преимущества и выгоды в областях принятия стратегических управленческих решений, умного принятия решений, повышения эффективности маркетинговых стратегий, ускорения разработки новых продуктов и услуг и их вывода на рынок, расширения и улучшения возможностей для анализа бизнеса и конкуренции, повышения эффективности управления взаимоотношениями с потребителями, поиска резервов повышения эффективности и производительности бизнес-процессов и др.

Противоположной по отношению к большим данным категорией являются малые данные. Несмотря на существенно меньший объем обрабатываемых данных, пользователи малых данных также сталкиваются с революцией данных и необходимостью решения таких задач, как управление данными, обеспечение безопасности данных, эффективное хранение данных. В условиях революции данных, обусловленной развитием современных информационных технологий, у пользователей малых данных появляются новые возможности в сферах использования электронных данных, мобильных данных, облачных технологий и др. При этом необходимо отметить, что указанные задачи и возможности в сферах формирования, обработки и использования данных являются актуальными для пользователей не только малых, но и больших данных.

Для пользователей и больших, и малых данных реализация новых возможностей, преимуществ и выгод от использования современных информационных техно-

логий обуславливается применением новых программных продуктов и инструментов анализа и визуализации данных. Революция данных способствует усложнению структуры и состава данных и формированию небывалой непрерывной доступности данных [см., например, Пятов, 2021]. Новые программные продукты и инструменты позволяют повысить эффективность анализа данных на основе упрощения их содержания, персонализации, удобного представления и визуализации, а также автоматизации извлечения и обработки данных из разных источников и информационных систем.

Следует отметить, что возрастание мобильности и скорости данных является одной из ключевых тенденций революции данных [см., например, The data revolution, 2015]. Современные мобильные технологии, мобильные сети и средства связи обеспечивают мобильность данных и доступность данных по требованию в любое время для принятия решений. При этом многие данные становятся доступными в режиме реального времени.

Доступность данных в сочетании с развитием информационных и коммуникационных технологий способствует формированию спроса на электронные данные со стороны бизнеса. Новые данные позволяют бизнесу обеспечить больше гибкости в реагировании как на свои потребности, так и на потребности клиентов и прочих разнообразных стейкхолдеров, а также сформировать улучшенное понимание своей эффективности, клиентской базы и требований потребителей. В то же время появляется и усиливается спрос на специалистов, умеющих работать с данными с применением цифровых технологий.

Повышение доступности данных и развитие требований к расширенному составу данных отразились и на требованиях к информации, формируемой в бухгалтерии. В настоящее время на многих предприятиях в дополнение к обычной финансовой отчетности составляется и раскрывается отчетность об устойчивом развитии и социальной ответственности и осуществляется переход к составлению и раскрытию интегрированной отчетности.

Увеличение объема обрабатываемых и представляемых во внутренней и внешней отчетности данных и внедрение новых информационных технологий и программных продуктов, мобильных и облачных технологий приводит к формированию затрат. Необходимо контролировать возникающие затраты и сопоставлять их с получаемыми результатами на основе принципа рациональности.

Понятие аналитики данных и ее применение бухгалтерами по управленческому учету

По распространенному в академической среде США мнению, анализ данных представляет собой процесс изучения, очистки, трансформации и моделирования данных с целью обнаружения полезной информации, формулирования выводов и поддержки принятия решений [Tietz et al., 2019]. Дж. Морейра (Moreira J. M.) полагает, что аналитика данных — это наука, которая изучает сырые необработанные данные для извлечения из них полезных знаний и которая также охватывает процессы сбора, организации, предварительной обработки, трансформации, моделирования и интерпретации [Moreira et al., 2019, p. 4]. Ф. Саймон (Simon P.) отмечает, что аналитика позволяет принимать оптимальные или, по крайней мере, проинформированные, лучше обоснованные решения [Simon, 2017, p. 66].

По нашему мнению, аналитика данных в управленческом учете представляет собой своевременное предоставление менеджерам поддержки принимаемых решений в условиях цифровизации бизнес-процессов и процессов принятия решений с

использованием как финансовой, так и нефинансовой информации. Основная цель аналитики — обеспечить более быстрое, качественное и лучшее принятие управленческих решений.

Ассоциация присяжных бухгалтеров АССА в октябре 2019 г. провела анкетирование 1150 специалистов в области учета и финансов из разных стран и выявила следующие возможности по применению аналитики на предприятиях: более быстрое и лучшее принятие управленческих решений (51 % респондентов), улучшенные процессы планирования и прогнозирования (49 %), улучшенное понимание и управление рисками (40 %), возможность оценки результативности и эффективности в режиме реального времени (38 %), улучшение качества данных (38 %), более четкая визуализация тенденций и прогнозов (37 %), поддержка разработки стратегии (31 %) и др. В качестве препятствий к применению аналитики в работе специалистов по финансам и учету респонденты указали на недостаток знаний существующих технологий и решений (40 % респондентов), плохой формат данных (39 %), недостаток навыков и умений в области анализа данных (37 %), трудности обмена данными между отделами и командами (34 %), трудности анализа неструктурированных данных (32 %), установление культуры, ориентированной на работу с данными (30 %), и др. В числе технологий, используемых для поддержки деятельности в области аналитики данных, респонденты назвали Excel (81 % респондентов), визуализацию данных (47 %), инструменты агрегирования данных (44 %), облачные технологии (35 %), роботизированную автоматизацию процессов (17 %), машинное обучение (13 %), искусственный интеллект (12 %) и др. [подробнее см. *Analytics in finance and accountancy, 2020*].

Основными областями использования и применения аналитики данных в управленческом учете, учете и финансах являются прогнозная аналитика продаж, анализ прибыльности клиентов, анализ прибыльности продукции, аналитика денежных потоков, аналитика и планирование в области управления персоналом, кадрами, аналитика эффективности использования ресурсов и инфраструктуры, в том числе в текущих условиях эпидемии COVID-19. Согласно результатам анкетирования, проведенного Институтом управленческих бухгалтеров США (ИМА), при определении организационных процессов, на которые расширенное использование передовых аналитических техник и технологий оказывает положительное воздействие, 80 % респондентов (преимущественно, финансовых директоров) назвали измерение эффективности, 73 % респондентов указали на формулирование стратегии, а 53 % респондентов назвали НИОКР [Lawson, Hatch, 2019].

Согласно результатам проведенного Ассоциацией присяжных бухгалтеров АССА анкетирования, основными причинами и целями использования и применения аналитики данных являются обеспечение эффективности бизнеса (67 % респондентов), улучшение планирования, бюджетирования и прогнозирования (67 %), улучшение управления рисками (48 %), проверка и улучшение механизмов контроля (45 %), изучение новых возможностей для получения доходов (37 %), поддержка разработки новой продукции и услуг (33 %), управление взаимоотношениями с потребителями (30 %) [*Analytics in finance and accountancy, 2020*].

Ряд специалистов, занимающихся вопросами применения аналитики данных в деятельности компаний в США, отмечают лидирующую роль финансовых директоров и финансовых служб во внедрении аналитики данных. Согласно результатам проведенного Ассоциацией присяжных бухгалтеров АССА анкетирования, ответственность за принятие решения о внедрении аналитики данных в организации в 40 % случаев несет финансовый директор, а в 28 % организаций ответственность за такие решения берет на себя генеральный директор.

Активное участие финансовых директоров в проектах по внедрению аналитики данных связано с изменением роли лидеров в области финансов в ходе происходящей цифровой трансформации бизнеса и возрастанием ориентации финансовых лидеров на данные. Развитие лидерства финансовых директоров и расширение их ответственности в области аналитики данных, по распространенному мнению, проходит через три этапа [см., например, Lewis et al., 2019; Harfield, 2020]. На первом этапе, получившем название «финансовый директор 1.0» (CFO 1.0), финансовый директор выступает в роли историка, ориентирован на прошлое, имеет операционное мышление и занимается, главным образом, вопросами составления ретроспективной отчетности, ведения учета и закрытия счетов в конце отчетного периода, определения прибыли или убытка за отчетный период. На втором этапе финансовый директор 2.0 (CFO 2.0) выступает в роли аналитика бизнеса, ориентирован на настоящее, имеет тактическое мышление и занимается вопросами автоматизации финансовых процессов, мониторинга и анализа в рамках традиционных систем бюджетирования и планирования. На третьем этапе финансовый директор 3.0 (CFO 3.0) выступает в роли стратега, ориентированного на данные, в своей работе ориентирован на будущее, имеет стратегическое мышление и занимается вопросами искусственного интеллекта, автоматизации и прогнозирования, аналитики по различным стейкхолдерам с позиции стоимостно-ориентированного управления. По мнению Льюиса И. (Lewis I.), Луэти Б. (Luety B.) и Суини Дж. (Sweeney J.), признаками ориентации финансового директора 3.0 на данные являются автоматизация финансовых операций, синхронизация данных в разных системах в режиме реального времени и многоаспектный анализ результатов, характеризующийся расширенной аналитикой, использованием нефинансовых данных, составлением интегрированной отчетности [Lewis et al., 2019].

Следует отметить, что развитие аналитики данных также проходит через ряд последовательных этапов или фаз, в качестве которых выделяют дескриптивную аналитику, диагностическую аналитику, предиктивную аналитику, прескриптивную аналитику и адаптивную аналитику.

Выводы и заключение

В бухгалтериях аналитика данных становится важным направлением работы бухгалтеров по управленческому учету и имеет большой потенциал для обеспечения востребованности бухгалтерской профессии в условиях цифровой трансформации бизнеса и автоматизации рутинных операций бухгалтерского учета. Для освоения этого нового направления работы бухгалтерам в дополнение к профессиональным компетенциям по бухгалтерскому учету и финансам необходимы знания и умения в области обработки данных, управления данными, инструментов и программных продуктов работы с данными, умения и навыки решения проблем и критического мышления, а также умения и навыки в областях визуализация и коммуникации.

В целом внедрение бухгалтерами по управленческому учету методов и инструментов аналитики данных в свою деятельность создает новые возможности для раскрытия своего профессионального потенциала в области формирования информации для управления и в соответствии с современным определением профессии управленческого учета, сформулированным Институтом управленческих бухгалтеров США (ИМА), позволяет в полной мере проявить себя в качестве партнера менеджмента в принятии управленческих решений, формулировании и исполнении стратегии организации.

Литература

1. *Пятов М. Л.* Бухгалтерский учет и вероятное будущее: как сохранить профессию в меняющемся мире // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2021. № 1. С. 6–14.
2. Analytics in finance and accountancy. Professional insight report. ACCA, Chartered Accountants Australia and New Zealand, 2020.
3. *Lawson R., Hatch T.* Data Analytics — Exposing the organization to finance's value // Inside Talk. IMA. 2019. March
4. *Lewis I., Luety B., Sweeney J.* Becoming a data-driven finance leader // Inside Talk. IMA. 2019. July
5. *Moreira J.M., de Carvalho A. C. P. L. F., Horváth T.* A general introduction to data analytics. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2019.
6. *Simon P.* Analytics: the agile way. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2017.
7. The data revolution. Professional insight report. ACCA, IMA, 2015.
8. *Tietz W., Cainas J. M., Miller-Nobles T.* Become a data analytics rock star in intro accounting! // Inside Talk. IMA. 2019. September
9. *Harfield T.* CFO 3.0: Digital transformation beyond financial management // Inside Talk. IMA. 2020. April

Бизнес-процессы: системы контроля, анализ, риски

Аннотация: Эффективное функционирование организации напрямую связано с бизнес-процессами. Существует множество причин, по которым организации должны проводить анализ бизнес-процессов. Каждая организация должна регулярно оценивать свои процессы для выявления возможностей для совершенствования. Технологические изменения и инновации конкурентов могут привести к устаревшим процессам и поставить организацию в значительное невыгодное конкурентное положение. С бизнес-процессами напрямую связано эффективное функционирование организации. Каждый бизнес должен постоянно оценивать свои процессы и думать о том, как их улучшить. В свою очередь, эффективный контроль бизнес-процесса является целью любой деятельности по измерению процесса. Важность управления бизнес-рисками трудно переоценить. Реализуя эффективную программу управления рисками, организации защищают свою способность конкурировать, а для успеха бизнеса нет ничего более важного.

Ключевые слова: контроль, анализ бизнес-процессов, бизнес-риски, управление бизнес-процессом организации, инструменты управления.

Lyubov A. Chaykovskaya

Plekhanov Russian University of Economics, 36, Stremyanny lane, Moscow, 117997, Russian Federation

Business-processes: control systems, analysis, risks

Abstract: The effective functioning of an organization is directly related to business processes. There are many reasons why organizations should conduct business process analysis. Each organization should regularly evaluate its processes to identify opportunities for improvement. Technological changes and innovations of competitors can lead to outdated processes and put the organization in a significant competitive disadvantage. The effective functioning of the organization is directly related to business processes. Every business should constantly evaluate its processes and think about how to improve them. In turn, effective control of the business process is the goal of any process measurement activity. The importance of business risk management cannot be overemphasized. By implementing an effective risk management program, organizations protect their ability to compete, and nothing is more important for business success.

Keywords: control, analysis of business processes, business risks, business process management of an organization, management tools.

Успех бизнеса является конечной целью для любого коммерческого предприятия, и часто всего одно неверное управленческое решение может привести к большим проблемам, устранение которых повлечет за собой существенные затраты и время.

Эффективное функционирование организации напрямую связано с бизнес-процессами. В целом бизнес-процесс можно определить как совокупность действий и задач, связанных вместе для достижения организационной цели. Процесс находится в постоянном контуре управления, который измеряет, был ли достигнут желаемый результат и как это можно сделать более эффективно. Определяя необходимые данные для достижения определенного результата, можно моделировать, анализировать и, наконец, оптимизировать те процессы, которые называются управлением бизнес-процессами.

Управление бизнес-процессами — это непрерывная процедура воздействия на них, предполагающая анализ функции конкретного бизнеса по всем уровням и определяющая задачи для эффективного его администрирования, решения проблем и предотвращения проблем.

Осуществлять эффективное управление бизнес-процессами невозможно без механизмов действенного контроля. Для того чтобы постоянно совершенствовать свой ко-

нечный продукт — оказание услуг или продажу товаров, — необходимо иметь возможность сверять реальные показатели с заданными. А для этого нужно и те и другие облечь в поддающуюся количественному исчислению форму, чтобы иметь возможность анализировать и корректировать.

Отдельного внимания заслуживают финансовые бизнес-процессы, которые относятся к процедурам и методам, завершаемым финансовым управлением. При этом управление финансовыми бизнес-процессами — это способ обеспечить бесперебойную и скоординированную работу отдельных бизнес-функций, связанных с финансами. Это метод, с помощью которого в организации упрощаются различные финансовые бизнес-процессы и осуществляется функционирование как единый и последовательный процесс.

В качестве наиболее часто используемых финансовых бизнес-процессов выделяются: стратегическое планирование и финансовый анализ, налогообложение, подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности, бюджетирование и бюджетный контроль и др.

Неэффективность ключевых финансовых бизнес-процессов может привести к существенным потерям и значительным неудачам для бизнеса.

Несмотря на то что реальное отображение финансовых процессов может способствовать их сущностному пониманию, оно не может непосредственно повышать их эффективность в рамках деятельности экономического субъекта. Как показывает практика, наилучшим способом достижения этой цели является создание рабочих процессов и автоматизация их от начала до конца.

Автоматизируя финансовые процессы, становится возможным отслеживать прогресс в режиме реального времени. Это означает, что возможно внесение улучшений в процесс во время его работы, тем самым повышая уровень эффективности. Важнейшим преимуществом автоматизированных процессов финансового отдела является возможность анализа эффективности. В данном случае можно определить, где возникают задержки или обнаруживаются недостатки, и исправить их для повышения эффективности процесса. Иногда рабочие процессы могут потребовать дополнительных задач или удаления ненужных или избыточных задач. Их также можно выявить с помощью анализа.

Управление бизнес-процессами в организации предопределено потребностью в анализе существующих инструментов управления. На основе общего анализа выявляются преимущества и недостатки инструментов управления и делается выбор наиболее подходящего для дальнейшего использования (внедрения) на предприятии [Кукарцев, 2011].

В целом анализ бизнес-процессов — это метод, используемый для понимания процесса и повышения его эффективности. В нем рассматриваются шаги и стороны, участвующие в конкретном процессе, а также обмен информацией. Таким образом, анализ бизнес-процессов является одним из аспектов более широкой концепции управления бизнес-процессами.

Существует множество причин, по которым организации должны проводить анализ бизнес-процессов. Каждая организация должна регулярно оценивать свои процессы для выявления возможностей для совершенствования. Технологические изменения и инновации конкурентов могут привести к устаревшим процессам и поставить организацию в значительное невыгодное конкурентное положение. Организации должны провести анализ бизнес-процессов до внедрения любых новых технологий, таких как автоматизация, в свои процессы.

Поиск и доказательства наличия узких мест в существующих процессах также являются признаком необходимости анализа бизнес-процессов. К ним относятся такие

проблемы, как частые задержки, жалобы клиентов и путаница заинтересованных сторон и снижение производительности.

Можно выделить шесть этапов анализа бизнес-процессов:

1. Определение целей. Данный первый этап включает в себя определение того, что организация надеется достичь путем проведения анализа. Это необходимо, если требуется лучше понять конкретный бизнес-процесс в организации, или данные усилия могут быть частью более широкой инициативы, такой как цифровизация организационных процессов. Эффективные цели, как правило, сопряжены с аббревиатурой SMART, поскольку они являются конкретными, измеримыми, достижимыми, актуальными и определяемыми сроками.
2. Выявление и определение процесса, который необходимо проанализировать. Внимание привлекают вначале те аспекты организации, которые являются недостаточно эффективными. В данном случае определяются стартовые и конечные точки, с тем чтобы убедиться, что область анализа не слишком широка.
3. Сбор информации. На данном этапе следует просмотреть все доступные источники информации и собрать как можно больше информации, это позволит лучше понять бизнес-процесс.
4. Составление карты процесса. Отображение бизнес-процессов является инструментом планирования и управления, который визуально изображает все аспекты бизнес-процесса. Можно использовать программное обеспечение рабочего процесса для разработки подробных карт бизнес-процессов.
5. Анализ процесса. Этот шаг включает в себя анализ процесса для выявления неэффективности и потенциальных областей улучшения.

После рассмотрения всех аспектов бизнес-процесса приступают к рассмотрению и реализации улучшения бизнес-процессов.

6. Определение потенциала для улучшения бизнес-процессов. На данном заключительном этапе возвращаются к целям, которые были определены в самом начале, при этом любые улучшения процессов должны улучшить эти цели.

Каждый бизнес должен постоянно оцениваться с позиции возможности его улучшения. В свою очередь, эффективный контроль бизнес-процесса ставит целью любой деятельности его измерение. Контроль бизнес-процессов заключается в принятии мер для обеспечения эффективности процесса и достижения запланированных результатов. Это означает, что должен быть определен процесс, который устанавливает, что процесс контролируется, измеряется относительно цели и есть возможность принять меры, чтобы исправить процесс и уйти от получения отрицательных результатов.

Успешная организация должна обеспечить, чтобы ее внутренняя среда управления контролировалась на практическом уровне. На среду контроля организации в основном оказывает влияние отношение руководства к важности внутреннего контроля.

Одним из важнейших условий организации системы внутреннего контроля должно стать формирование информации, достаточной для сопоставления доходов и расходов по бизнес-процессам экономического субъекта [Ткаченко, 2014].

Внутренний контроль является неотъемлемой частью как бухгалтерской, финансовой, деловой политики, так и непосредственно процедур любой организации.

Внутренний контроль может быть определен как система, разработанная, введенная и поддерживаемая руководством организации и руководителями высшего звена, с целью обеспечения существенной степени уверенности в достижении бизнес-целей, соблюдая при этом политику и законы, защищая активы, поддерживая эффективность в регулярных операциях и надежность финансовой отчетности.

Системы внутреннего контроля работают на разных уровнях управления. Определение того, является ли конкретная система внутреннего контроля эффективной, является ли решением, полученным в результате оценки того, присутствуют ли и функционируют ли пять компонентов — контрольная среда, оценка рисков, контрольная деятельность, информация и связь и мониторинг. Эффективные меры контроля обеспечивают разумные гарантии в отношении достижения поставленных целей.

Идеальная система внутреннего контроля организации обеспечивает наилучшее использование ресурсов, а также предназначение для предполагаемого использования и помогает уменьшить связанный с ней риск потери средств и других ресурсов организации.

В зависимости от специфики деятельности каждая организация определяет основные и вспомогательные бизнес-процессы, а процесс «управление рисками» является неотъемлемой частью любых процессов предприятия [Мишура, 2020].

Бизнес-риск связан со снижением прибыли или сокращением бизнеса, выявляя факторы, которые могут способствовать этому. Все, что может привести к тому, что бизнес не достигнет поставленной цели или не решит определяющие цель задачи, считается бизнес-риском.

Управление рисками можно охарактеризовать как деятельность, которая направлена на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь. Управление рисками требует определить возможные риски, конкретизировать, правильно сформулировать риски бизнес-процессов для их лучшей разработки и принятия управленческих решений [Байнова, 2018].

Управление рисками означает, что организация должна постоянно пересматривать направления развития, совершенствовать стратегию и поддерживать прочные интерактивные отношения со своими партнерами и клиентами. Кроме того, важно следить за конкурентами, регулярно исследуя, как они используют онлайн и социальные медиаканалы.

Когда дело доходит до управления рисками, существуют шаги, которые следует предпринять. Ниже рассмотрены основные типы бизнес-рисков, с которыми может столкнуться организация.

1. Экономические риски. Экономика постоянно меняется по мере колебания рынков. Некоторые позитивные изменения приемлемы для экономики, в то время как негативные события могут снизить эффективность деятельности организации. Важно следить за изменениями и тенденциями, чтобы потенциально определить и спланировать экономический спад.

Чтобы противодействовать экономическим рискам, следует экономить ресурсы с целью поддержания стабильного денежного потока.

2. Риск соблюдения. Владельцы бизнеса сталкиваются с множеством законодательных актов, которые необходимо соблюдать. Следует разбираться в нормативно-правовых документах, применяемых в организации, с целью сведения к минимуму рисков соблюдения. Несоблюдение данного требования может привести к значительным санкциям.

3. Риск безопасности и мошенничества. Поскольку все больше клиентов используют онлайн и мобильные каналы для обмена персональными данными, появилось множество возможностей для взлома. Этот риск не только влияет на доверие и репутацию, но и связан с финансовой ответственностью за любую утечку данных. Для достижения эффективного управления данными рисками следует сосредоточиться на решениях в области безопасности, инструментах обнаружения мошенничества и обучении сотрудников и клиентов обнаруживать любые потенциальные проблемы.

4. Финансовые риски. Этот бизнес-риск может включать в себя кредит или долговую нагрузку организации. Колебания процентных ставок также могут быть угрозой.

Внесение изменений в бизнес-план поможет избежать ущерба денежному потоку или возникновения неожиданных потерь. При наличии долга необходимо свести его до минимума и создать план, который начнет снижать эту долговую нагрузку как можно скорее.

5. Репутационный риск. Всегда существовал риск того, что недовольный клиент, сбой продукта, негативная пресса или судебный процесс могут отрицательно сказаться на репутации бренда организации. Тем не менее современные социальные медиа способны усилить скорость и масштабы репутационного риска. Только одна негативная статья или плохой обзор могут отвернуть потенциальных клиентов, что впоследствии приведет к снижению доходов.

Чтобы подготовиться к этому риску, необходимо использовать стратегии управления репутацией и регулярно контролировать информацию, размещенную в разных источниках.

6. Операционный риск. Этот бизнес-риск может произойти внутри страны, извне или же связан с сочетанием факторов. Может неожиданно произойти то, что отрицательно скажется, например, на непрерывности бизнеса.

Этим неожиданным событием может быть стихийное бедствие или пожар, который наносит ущерб или разрушает бизнес. Или это может быть связано с отключением сервера, вызванным техническими проблемами, или отключением электроэнергии. Многие оперативные риски также связаны с людьми. Сотрудник может делать ошибки, которые стоят времени и денег.

Будь то люди или сбой процесса, эти операционные риски могут негативно сказаться на бизнесе с точки зрения денег, времени и репутации.

7. Конкуренция. Несмотря на то что организациям известно о конкурентах в своей отрасли, легко упустить клиентов, которые могут перейти к конкурентам.

В этом случае бизнес-риск, как правило, связан с тем, что руководство организации не стремится к улучшению бизнеса. Усиление конкуренции в сочетании с нежеланием к переменам может привести к потере клиентов.

В современных экономических реалиях главным источником информации для принятия управленческих решений является отчетность организации, которая должна иметь высокий уровень достоверности. При этом ей присущ некий уровень неопределенности, который связан с имеющейся информацией в финансовой отчетности и принятием на ее основе решений пользователями отчетности. Для организации такая неопределенность в бухгалтерском учете состоит в фактических действиях его владельцев и инвесторов, которые принимают решения на основе отчетности, что может приводить к негативным последствиям, учитывая банкротство хозяйствующего субъекта. Некоторые ученые обращают внимание исключительно на риски, возникающие в бухгалтерском учете, а именно: риск правильности определения оценки, риск правильности выбранных процедур, риски прозрачности информации, риск финансовой отчетности [Nichita, 2015].

Важность управления бизнес-рисками трудно переоценить. Реализуя эффективную программу управления рисками, организации защищают свою способность конкурировать, а ничего более фундаментального для успеха бизнеса нет.

Подводя итог всему вышеизложенному, следует отметить, что бизнес-процесс представляет собой набор шагов или задач, которые организация многократно использует для создания продукта или услуги, достижения определенной цели или предоставления ценности клиенту или поставщику. Когда процессы работают хорошо, они могут значительно улучшить эффективность и удовлетворение потребностей клиента, в то

время как процессы, которые не работают, могут вызвать задержки и финансовые потери. Следует при этом иметь в виду, что в какой-то момент организации потребуется улучшить бизнес-процессы, но новые цели, новые технологии и изменения в бизнес-среде могут привести к тому, что установленные процессы станут неэффективными или устаревшими.

Литература

1. *Кукарцев А. В., Яшкин В. И.* Анализ инструментов управления бизнес-процессами современного предприятия // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. акад. М. Ф. Решетнева. 2011. Вып. 3 (36). С. 219–223.
2. *Ткаченко Ю. А.* Направления совершенствования внутреннего контроля промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. 2014. № 4. С. 112–115.
3. *Мишура Л. Г.* Описание рисков при регламентации бизнес-процессов предприятия // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 4. С. 70–77.
4. *Байнова М. С.* Анализ бизнес-процессов для идентификации рисков в организации // Материалы Афанасьевских чтений. 2018. № 4 (25). С. 40–44.
5. *Nichita M.* Regression Model for Risk Reporting in Financial Statements of Accounting Services Entities // SEA — Practical Application of Sciences. 2015. № 3 (2), P. 101–107.

**Эволюция международной
торговой системы:
проблемы и перспективы**

Андрей Васильевич Белов

Университет префектуры Фукуи (Япония),
Japan, 910–1195, Fukui, Yoshida, Eiheiji, Matsuoka-Kenjojima, 4–1–1
Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Японо-российская торговля в первый год пандемии COVID-19

Аннотация. В 2016–2019 гг. в политических и дипломатических отношениях Японии и России отмечалась положительная динамика, которая постепенно конвертировалась в расширение экономической кооперации. Однако пандемия COVID-19 привела к серьезному усложнению экономической ситуации как во всем мире, так и в каждой из сотрудничающих стран. Двусторонняя торговля значительно сократилась, а отдельные положительные тенденции не смогли серьезно изменить ситуацию. Импорт российских энергоносителей уменьшился по причине нестабильности цен и запаздывания с запуском перспективных проектов. Экспорт японских автомобилей, запчастей и комплектов для сборки натолкнулся на падение спроса и уменьшение внутреннего производства в ходе первой волны распространения инфекции. Формирование отложенного спроса и дефицит некоторых видов автомобилей на российском рынке во второй половине 2020 г. не привели к соответствующему росту поставок из Японии. По-видимому, это связано со сложностями оперативного реагирования на требования рынка в условиях ограничения личных деловых контактов бизнесменов двух стран.

Ключевые слова: пандемия COVID-19, международная торговля, торговля Японии и России, товарная структура торговли, торговля энергоносителями, торговля автомобилями

Belov Andrey V.

Fukui Prefectural University
Japan, 910–1195, Fukui, Yoshida, Eiheiji, Matsuoka-Kenjojima, 4–1–1
St. Petersburg State University
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russia

Japanese and Russian trade during the first year of the COVID-19 pandemic

Abstract. In the period 2016–2019, the positive dynamics in political and diplomatic relations between Japan and Russia converted gradually into the expansion of bilateral economic cooperation. However, the COVID-19 pandemic has led to a serious deterioration of the economic situation around the world and in each of the aforementioned countries. Bilateral trade has declined significantly, and some encouraging trends did not improve the situation. Imports of Russian oil, LNG and coal decreased because of price volatility and delays in the launch of promising development projects. During the first wave of lockdown measures, exports of Japanese cars, parts, and assembly kits have faced a drop in personal consumption in Russia and a corresponding decrease in domestic production. The formation of deferred demand and the shortage of certain types of imported cars on the Russian market in the second half of 2020 did not lead to increase in supplies from Japan. This may be attributable to the difficulties of promptly responding to market signals in an environment with limited personal contact between businessmen in the two countries.

Keywords: COVID-19 pandemic, international trade, Japan and Russia trade, commodity structure of trade, energy trade, motor vehicle trade

В 2016–2019 гг. в политических и дипломатических отношениях Японии и России отмечалась положительная динамика, которая постепенно конвертировалась в расширение экономической кооперации [Белов, Покровская, 2020]. Однако пандемия COVID-19 привела к серьезному усложнению экономической ситуации как во всем мире, так и в каждой из сотрудничающих стран. Резко сократились возможности международного перемещения людей, капиталов, товаров и услуг. Двусторонняя торговля значительно уменьшилась, а отдельные положительные тенденции не смогли серьезно изменить си-

туацию. Попытаемся проанализировать основные тенденции взаимной торговли на основе данных японской таможенной статистики и соответствующих определений экспорта и импорта.

Прежде всего отметим, что японо-российская торговля имеет несколько устойчивых характеристик, которые затрудняют применение стандартных статистических методов исследования. На протяжении более чем столетней истории отношения двух стран серьезно зависели от политического климата, доля каждой из стран во внешнеторговом обороте партнера была сравнительно невелика, а структура торговли в значительной степени сводилась к обмену японских изделий на российское сырье [Belov, 2016]. В этих условиях особенности и перспективы торговли лучше всего выявляет приводимый ниже эмпирический анализ динамики и товарного наполнения экспорта и импорта.

На протяжении 1990–х гг. внешнеторговый оборот Японии и России колебался в пределах 3,4–5,9 млрд долл., затем вырос до 29,6 млрд в 2008 г. и упал до 12,1 млрд в 2009 г. Восстановление торговли довело эти цифры до исторического пика в 34,8 млрд в 2014 г., а повторное кризисное падение — до 16,4 млрд в 2016 г. с последующей неустойчивой динамикой (Таблица 1).

Таблица 1.

Торговля Японии и России (млн долл.)

Год	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
2015	20 876	5 115	15 760	–10 645
2016	16 410	5 125	11 285	–6 160
2017	19 808	6 005	13 802	–7 797
2018	22 874	7 297	15 577	–8 280
2019	21 495	7 173	14 311	–7 138
2020*	11 994	4 228	7 766	–3 538

*январь–сентябрь

Источник: составлено автором на основе таможенной статистики Японии

Сосредоточимся на динамике торговли в последние 3–4 года. Кризисное снижение товарооборота в 2015–2016 гг. началось под влиянием падения экспортных цен на российские нефть, газ, уголь и другие сырьевые товары. Эти процессы привели к девальвации рубля и, соответственно, к ощутимому удорожанию импорта. Результатом стало падение в России внутреннего спроса, в т.ч. на японские автомобили и другие изделия. В 2017–2018 гг. мировые цены на энергоносители начали восстанавливаться, а вот покупательная способность россиян демонстрировала отрицательную динамику. Вполне естественно, что восстановление товарооборота в этот период происходило за счет роста суммарного экспорта и практически не затрагивало импорт, т.е. было крайне неустойчивым. Это подтвердили итоги 2019 г., когда и экспорт, и импорт, и совокупный товарооборот снизились на 3–5 % [Belov, Rokrovskaja, 2020]. Первые месяцы 2020 г. не предвещали больших потрясений, но распространение коронавирусной инфекции и неизбежные экономические последствия привели к значительному ухудшению ситуации [Белов, Тихоцкая, 2020; Белов, 2021]. Предварительные оценки показывают, что падение взаимного товарооборота по итогам 2020 г. может достичь 22–24 %. Это превышает темпы сокращения внешней торговли как для Японии (–12,4 %), так и для России (–16,9 % за январь–октябрь 2020 г.). Следовательно, в первый год пандемии произойдет снижение

доли каждой из стран во внешнеторговом обороте партнера, которое и так не превышает 1–2 % для Японии и 3–4 % для России [Белов, 2020].

Особенности японо-русской торговли хорошо иллюстрирует товарная структура импорта и экспорта (Таблица 2).

Таблица 2.

Товарная структура поставок из России в Японию (2020 г. *)

Наименование	единица	объем	стоимость (тыс. долл.)	удельн. вес (%)
Всего			7 774 494	100,0
Рыба и морепродукты	т	73 864	586 126	7,5
Лес и пиломатериалы			302 864	3,9
Минер. топливо, в т.ч.			4 687 755	60,3
уголь	тыс. т	15 397	1 347 497	17,3
нефть	тыс. т	4 291	1 323 471	17,0
СПГ	тыс. т	4 281	1 722 117	22,2
Цветные металлы	т	291 861	1 644 586	21,2
Прочее			553 163	7,1

*январь–сентябрь

Источник: составлено автором на основе таможенной статистики Японии

На минеральное топливо в структуре поставок в Японию приходится 60,3 %. Отметим, что за тот же период предыдущего года эта цифра составляла 69,7 %. Тем не менее, говорить о заметной диверсификации российских поставок не приходится, поскольку практически все изменения связаны с движением энергетических цен. Россия экспортирует в соседнюю страну сжиженный природный газ (СПГ), уголь, а также нефть и нефтепродукты. Совокупная доля российских поставок в общем японском импорте ископаемого топлива в 2019 г. составила 6,6 % соответствующего японского импорта.

Наибольшие перспективы для расширения поставок российских энергоносителей имеет СПГ. Действительно, вывоз российской нефти ограничен возможностями ее добычи в Дальневосточном и Восточносибирском регионах, экспорт угля наталкивается на сложности расширения пропускной способности транссибирской железной дороги и БАМа. А вот в производстве СПГ в России быстро развивается крупнейший в стране арктический центр добычи и сжижения газа. Главным его объектом является завод СПГ на полуострове Ямал, построенный компанией НОВАТЭК, имеющий проектную мощность 16,5 млн т в год и сравнительно низкую себестоимость продукции за счет применения оригинальных технологий. Одним из подрядчиков строительных работ выступила активно работающая в России японская JGC Corporation. Пробная партия СПГ с Ямала была доставлена в Японию через Суэцкий канал в июне 2019 г., а с июля 2020 г. начались поставки газозамами ледового класса по восточному маршруту. Во втором проекте НОВАТЭК «Арктик СПГ-2» (18,3 млн т) японские Mitsui Corp. и Japan Oil, Gas and Metals National Corp. (JOGMEC) приобрели 10 % акций и заявили о желании закупать соответствующую часть производимого СПГ. Кроме того, Mitsui OSK Lines (MOL) и Japan Bank for International Cooperation (JBIC) предложили помощь в строительстве перевалочных терминалов в Мурманске и на Камчатке [Белов, Покровская, 2020]. Очевидно, что реализация этих планов в ближайшем будущем станет важным фактором расширения японо-русской торговли. Тем более, что активность НОВАТЭК может послужить примером и стимулом для реализации отложенных планов строительства новых заводов СПГ на Дальнем Востоке России. В то же время, текущая динамика торговли СПГ не внушает оптимизма. Общие закупки Японии в 2020 г. сократились на 3,9 % по

сравнению с предыдущим годом и составили 74,3 млн т, в то время как ввоз из России, по предварительным оценкам, снизился на 7,6 % до 5,7 млн т.

Главным видом изделий, закупаемых Россией в Японии, является транспортное оборудование, на которое приходится 55,9 % (4 млрд долл.) от общего объема (Таблица 3).

Таблица 3.

Товарная структура поставок из Японии в Россию (2020 г.*)

Наименование	единица	объем	стоимость (тыс. долл.)	удельн. вес (%)
Всего			4 231 861	100,0
Автомоб. покрышки	шт	1 728 015	217 399	5,1
Машины и оборуд.			812 137	19,2
Электрооборуд.			348 852	8,2
Трансп. оборуд., в т.ч.			2 234 690	52,8
автомобили, в т.ч.	шт	144 672	1 754 776	41,5
пассажирские, в т.ч.	шт	136 170	1 650 091	39,0
новые	шт	50 860	1 222 803	28,9
подержанные	шт	85 310	427 288	10,1
детали и сбор. компл.	т	70 924	438 803	10,4
Прочее			618 783	14,7

*январь–сентябрь 2020 г.

Источник: составлено автором на основе таможенной статистики Японии

Общий экспорт автомобильной техники из Японии в 2020 г. сократился на 20,7 % в натуральном и 20 % в стоимостном выражении. В Россию в январе–сентябре 2020 г. Япония поставила 144,6 тыс. автомобилей общей стоимостью 1,7 млрд долл. Среди них 8,4 тыс. пришлось на грузовики и автобусы, а основную часть (136,2 тыс. штук) составили новые и подержанные пассажирские автомобили. Как и в предыдущем 2019 г., количество подержанных машин (85,3 тыс.) заметно превысило число новых (50,8 тыс.). Увеличение ввоза подержанных автомобилей из Японии произошло в 2019 г. и было связано с отменой в пределах ДВФО требования устанавливать на них аварийную сигнализацию Эра-ГЛОНАСС, а также некоторым снижением импортных пошлин в рамках Евразийского экономического союза. Поставки новых автомобилей за первые три квартала 2020 г. (50,8 тыс. штук на 1,2 млрд долл.) сократились примерно на 40 % по сравнению с предыдущим периодом. Причем продолжилось также и снижение средней таможенной стоимости ввозимых машин (с 24,3 до 24,0 тыс. долл. за штуку). Такую динамику определило общее сокращение российского спроса на новые иномарки под влиянием падения реальных доходов, к которому добавились последствия провала продаж в период пандемии и самоизоляции. Отметим, что в конце 2020 г. в некоторых сегментах российского рынка сформировался отложенный спрос и даже появился давно забытый дефицит. Тем не менее, это не привело к заметному увеличению ввоза японских автомобилей. По-

видимому, в условиях ограничения прямого общения и личных контактов бизнесменов двух стран автомобильная торговля не смогла оперативно откликнуться на изменение ситуации.

Разумеется, японо-российская торговля не исчерпывается поставками энергоносителей и закупками автомобилей. Более того, технически их доля в прошедшем году даже несколько уменьшилась, увеличив удельный вес товаров, не связанных с энергетикой и автомобильной отраслью. Тем не менее, сокращение авиарейсов, резкое усложнение процедур и въезда и выезда, полное прекращение туристического обмена с весны 2020 г., не говоря уже о сильном влиянии пандемии на экономическую конъюнктуру обеих стран, привели к замедлению сотрудничества во многих перспективных областях, связанных с медициной, сельским хозяйством, дорожным строительством, переработкой вторсырья, использованием возобновляемых источников энергии и т.п. Некоторые виды взаимодействия двух стран удалось провести в онлайн-режиме. Японские компании приняли участие в состоявшихся в 2020 г. российских форумах открытых инноваций и креативной экономики, ежегодной выставке ИННОПРОМ, организовали виртуальную площадку «Beauty Fair Japan-2020», начали онлайн-консультации по вопросам организации производства и внедрения «кайзэн», расширили онлайн-продажи японских потребительских товаров. Однако, заметное расширение японо-российской торговли по-прежнему связано с перспективами энергетической и автомобильной отраслей, а значит, с возможностями реализации новых газовых и инфраструктурных проектов, улучшением экономической конъюнктуры и повышением спроса на автомобили, а также восстановлением прямого общения бизнесменов, ученых и жителей обеих стран после окончания наиболее сложного периода пандемии.

Список использованных источников и литературы:

1. Белов А.В. 2021. К вопросу о пространственном размещении факторов производства в современной России. // *Мировая экономика и международные отношения*. 2021. № 1. С. 33–40.
2. Белов А.В., Тихоцкая И.С. 2020. Первая волна пандемии COVID-19 в Японии: социальные и экономические аспекты. // *Азия и Африка сегодня*. 2020. № 10. С. 14–21.
3. Белов А.В., Покровская Н.В. 2021. [Россия и Япония: сложная динамика] // *Азиатские соседи России: взаимодействие в региональной среде*. Отв. ред. Г.Д. Толорая. М.: «Дашков и К°», 2021. — С. 178–189.
4. Белов А.В. 2020. [Нелегальная деятельность и вызовы для торговой дипломатии и международного сотрудничества на примере рыбной отрасли] // *Торговая политика России и стран Восточной Азии: поиск путей для взаимовыгодного сотрудничества*. Отв. ред. И.А. Коргун, С.Ф. Сутырин. М.: ИЭ РАН, 2020. — С. 55–80.
5. Belov A. Over a Century of Political and Industrial Changes: How to Overcome Path Dependence in Japan-Russia Trade? // *The Journal of Comparative Economic Studies*, Vol. 11, P. 81–103.
6. Belov A., Pokrovskaia N. 2020. Tax Revenues of Local Budgets in Unitary States: a Case Study of Japan // *Journal of Tax Reform*, Vol. 6, No. 1. P. 73–89. DOI: 10.15826/jtr.2020.6.1.076

Прямые иностранные инвестиции в российской фармацевтике: некоторые оценки¹

Аннотация. Российская стратегия «Фарма-2030» определила ряд задач, среди которых одно из важнейших мест принадлежит процессам локализации фармацевтического производства, а также процессам внедрения научных инноваций в фармацевтическую отрасль. Существенную роль здесь могут сыграть притоки в отрасль прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Цель статьи состоит в том, чтобы оценить накопленные объемы ПИИ в фармацевтической отрасли России на основании статистических данных, регулярно публикуемых Банком России. Поскольку Банк не публикует «готовые» данные о накопленных объемах ПИИ в фармацевтике, мы предлагаем рассчитать долю фармацевтической и химической промышленности в притоках ПИИ в Россию, а потом использовать полученные данные (по долям) для оценки накопленных ПИИ в фармацевтике и химии России. На основании проведенных расчетов мы оцениваем накопленные объемы прямых иностранных инвестиций в производство химических веществ и химических продуктов, а также в производство лекарственных средств, медикаментов и материалов, применяемых в медицинских целях, как составляющие 12–14 млрд долл. на начало января 2020 г.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции: потоки и остатки, фармацевтическая промышленность, химическая промышленность, Россия, локализация

Natalia A. Volgina

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
6, Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russian Federation

Foreign direct investment in Russian pharma: some estimates

Abstract. The Russian strategy “Pharma-2030” has identified a number of targets, among which one of the most important places belongs to the processes of localisation of pharmaceutical production, as well as the processes of introducing scientific innovations into the pharmaceutical industry. Inflows of foreign direct investment (FDI) into the industry can play here a significant role. The purpose of this article is to estimate the accumulated stock of FDI in Russian pharmaceutical industry on the basis of statistical data regularly published by the Bank of Russia. Since the Bank does not publish “ready-made” data on FDI stocks in pharmaceuticals, we propose to calculate the share of the pharmaceutical and chemical industry in FDI inflows to Russia, and then use the obtained data (by shares) to estimate the stock of FDI in pharmaceuticals and chemicals in Russia. Based on the calculations performed, we estimate the accumulated volumes of foreign direct investment in the production of chemicals and chemical products, as well as in the production of medicines, medicines and materials used for medical purposes, as amounted to \$12–14 billion at the beginning of January 2020.

Keywords: foreign direct investment: flows and stock, pharmaceutical industry, chemical industry, Russia, localisation

Введение

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются мотором развития для многих отраслей промышленности, в особенности тех, где высока доля инновационной составляющей, поскольку ПИИ позволяют привлекать современные технологии и методы управления. Во многих отраслях, и в фармацевтической промышленности в частности,

¹ Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ по научному проекту № 20-014-00011\20 «Сравнительный анализ выгод и рисков встраивания национальных компаний в глобальные цепочки стоимости: на примере фармацевтической отрасли России, Беларуси и Казахстана»

приток ПИИ может сыграть определяющую роль в становлении национальной фармацевтической промышленности, конкурентной на мировом рынке. Наиболее ярким примером здесь является Ирландия, которая за несколько десятилетий превратилась в крупнейшего экспортера лекарственных средств в Европе, пропустив вперед лишь Германию.

Перед российской фармацевтикой стоят в настоящее время ряд вызовов. Стратегия «Фарма-2030» (которая пришла на смену стратегии «Фарма-2020») определила ряд задач, среди которых одно из важнейших мест принадлежит процессам локализации фармацевтического производства, а также процессам внедрения научных инноваций в фармацевтическую отрасль. Существенную помощь здесь могут сыграть притоки в отрасль иностранных инвестиций.

Цель статьи состоит в том, чтобы оценить накопленные объемы ПИИ в фармацевтической отрасли России.

Источники исследования

Важнейшим и наиболее полным источником статистики ПИИ являются данные Банка России, который регулярно публикует их в открытом доступе, однако в достаточно усеченном формате, что не позволяет получить «готовые» данные о накопленных объемах («остатках», по терминологии Банка России) ПИИ в фармацевтике.

Банк России фиксирует ежегодные притоки ПИИ («поступило» минус «изъято» равняется «сальдо») по видам экономической деятельности. Здесь выделяются сельское, лесное хозяйство, охота и рыболовство; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; различные сектора сферы услуг. В рамках данной статьи нас интересуют сектора обрабатывающей промышленности, где выделяются «Производство химических веществ и химических продуктов» и «Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях». Следует отметить, что в статистике большинства стран, а также в статистике международных организаций (в частности, ОЭСР, ВТО, Европейский Союз) статистика химической и фармацевтической промышленности часто объединяется в единую группу.

Однако, к сожалению, Банк не дает остатков ПИИ по странам-инвесторам по видам экономической деятельности, где бы обрабатывающие производства подразделялись на различные сектора, как это дается в притоках ПИИ в Россию. Поэтому непосредственно получить данные о накопленных объемах ПИИ в фармацевтической и химической промышленности не представляется возможным.

Методика исследования и полученные результаты

Мы предлагаем оценить долю фармацевтической и химической промышленности в притоках ПИИ в Россию, а потом использовать полученные данные по долям для оценки накопленных ПИИ в фармацевтике и химии России.

Таблица 1.

Притоки ПИИ в Россию по видам экономической деятельности, поступило в 2010–2019 г. (млн долл. и %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВСЕГО	142167	235082	161132	193685	146370	133949	137763	150433	140079	185547
Виды экономической деятельности										
Обрабатывающая промышленность	21341	25345	32375	51750	26741	32013	34058	33069	35901	37378

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
В том числе:										
Производство химических веществ и химических продуктов; Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	2065	3589	3221	3121	3847	5837	4484	3109	4753	3643
В % от всего притока ПИИ	1,45	1,53	1,99	1,61	2,63	4,36	3,25	2,07	3,39	1,96
В % от притока ПИИ в обрабатывающую промышленность	9,68	14,16	9,95	6,03	14,39	18,23	13,17	9,40	13,24	9,75

Рассчитано по данным: Банк России. Статистика внешнего сектора

Итак, на основании данных таблицы 1, мы видим, что доля притоков ПИИ в производство химических веществ и химических продуктов, а также в производство лекарственных средств и лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, от всех притоков ПИИ в Российскую Федерацию за период 2010–2019 г. составляла от 1,45 % (минимум 2010 г.) до 4,36 % (максимум 2015 г.) или в среднем 2,42 % ежегодно.

Доля притоков ПИИ в производство химических веществ и химических продуктов, а также в производство лекарственных средств и лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, от притоков ПИИ в обрабатывающую промышленность составляла за период 2010–2019 гг. от 6,03 % (минимум 2013 г.) до 18,23 % (максимум 2015 г.) или в среднем 11,08 % ежегодно (2015 год — самый удачный).

Теперь используем рассчитанные процентные доли для приблизительной оценки объемов прямых иностранных инвестиций, накопленных в российской фармацевтической и химической промышленности (табл. 2)

Таблица 2.

Накопленные объемы ПИИ в Россию по видам экономической деятельности, остатки на 1 января каждого года (млн долл. и %)

Виды экономической деятельности	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ВСЕГО	371491	347690	477670	529644	497366	586994
В том числе:						
Обрабатывающая промышленность	77450	71792	97312	110089	100068	115664
В том числе:						
Производство химических веществ и химических продуктов; Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях						
Оценка 1 (в % от всего притока ПИИ)	8990	8414	11559	12814	12036	14205
Оценка 2 (в % от притока ПИИ в обрабатывающую промышленность)	8581	7954	10782	12198	11087	12815

Рассчитано по данным: Банк России. Статистика внешнего сектора

Если предположить, что среднюю ежегодную долю притоков ПИИ в производство химических веществ и химических продуктов, а также в производство лекарственных средств и лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (в расчете от всех притоков ПИИ в Россию, а также в расчете от притоков ПИИ в обрабатывающую промышленность), можно использовать для расчета объема накопленных

ПИИ в химической и фармацевтической промышленности, то мы получим следующие результаты.

Мы оцениваем накопленные объемы прямых иностранных инвестиций в производство химических веществ и химических продуктов, а также в производство лекарственных средств и лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, как составляющие 12–14 млрд долл. на начало января 2020 г. Мы осознаем, что такой метод оценки весьма грубый, но, на наш взгляд, он дает возможность приблизительно оценить инвестиции, которые вложили иностранные фармацевтические и химические компании в экономику России.

Наши данные в целом совпадают с оценкой Ассоциации международных фармацевтических производителей (АИМП), которая полагает, что за 10 лет (период 2009–2019 гг.) иностранные компании вложили в российское фармпроизводство более 1 трлн рублей или около 12500 млрд долл. [Ведомости].

Заключение

Как мы предполагаем вести дальнейшие исследования, чтобы подтвердить (или опровергнуть) полученные результаты?

На основе статистики притоков ПИИ в обрабатывающую промышленность (в фармацевтическую и химическую промышленность) мы предпримем попытку выявить, какие страны (и, соответственно, компании) являлись наиболее активными инвесторами в этих секторах российской экономики.

Затем на основании информации, публикуемой самими выявленными компаниями, мы планируем собрать данные об осуществленных инвестициях в российскую экономику. Среди крупных зарубежных инвесторов выступают такие крупные компании, как французская Sanofi, британская AstraZeneca, швейцарская Roche, а также ряд более мелких компаний.

Некоторые данные могут быть получены из материалов общего характера, посвященных процессам локализации зарубежными компаниями фармацевтического производства в России. К началу 2020 г. в России построено около 30 фармацевтических заводов.

Список использованных источников и литературы:

1. Банк России. Официальный сайт. Статистика внешнего сектора. https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (дата обращения: 10.02.2021)
2. Локализуите это. Как вернуть иностранных инвесторов в производство лекарств в России // Ведомости, 30 октября 2019. <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/10/30/814947-lokalizuite-eto> (дата обращения: 10.02.2021)

The distance of hauling commodities to export gateways: The case of Russian railways¹

Abstract. In this paper, I study the distance of hauling exported commodities by Russian railways. Relying on the private database on railway cargo transportation and the information about geolocation of railway stations, I choose twelve commodities that are important in terms of export volumes and are finely covered by transportation data (as compared to the full-coverage customs data). Then I calculate the great-circle distance between the stations of origin and destination and estimate the average length of haul for each commodity. This average length is the largest for aluminum and coal but rather moderate for iron ores and ferrous products. Most commodities are hauled to export sea ports, except for timber that is hauled primarily to border stations.

Keywords: distance, export, Russian railways, commodities

1. Introducing the problem

Distance between trading partners is a very important determinant of trade flows, as showed in many papers starting with [Tinbergen, 1962]. Gravity models that account for the distance and size effects has now become a standard tool for economic analysis [Yotov *et al.*, 2016]. The distance between trade partners is one of the proxies for trade costs, along with freight charges [Hummels and Skiba, 2004] and CIF/FoB ratios [Gaulier *et al.*, 2008]. However, as formulated by [Atkin and Donaldson, 2015], trade does not start or stop at national borders. So, the intra-national trade costs are also worth studying, especially since they are still less-understood than international trade frictions [Agnosteva *et al.*, 2019].

Such intra-national trade costs may be accounted for in various ways. [Wei, 1996] took a quarter of the distance to the economic center of the nearest trading partner as a proxy, and [Leamer, 1997] proposed to calculate the radius of a circle with an area identical to the area of the country. [Chen, 2004] and [Redding and Venables, 2004] followed with close methods that are easily adoptable to different countries. However, more detailed studies tend to focus on particular countries or commodities. [Celik and Guldmann, 2007] proxy transport costs by the average distance of hauled commodities based on the 1993 US commodity flows survey. [Cosar and Demir, 2016] examine the role of the road infrastructure for Turkey's export. [Svanidze and Gotz, 2019] calculate grain transportation costs for Russia and the US as a percentage of international prices. [Perez-Mesa *et al.*, 2019] present transport costs in euros of dispatching a refrigerated truck to a particular area for Spanish agri-food products.

I follow this strand of research and choose to study the distance of hauling exported commodities carried by Russian railways. I rely on the private database on railway cargo transportation detailed by commodities, stations of departure and arrival, and the type of final destination (domestic or foreign). Additionally, to obtain the distance between the points of departure and arrival, I use the information about railway stations (including geolocation) parsed from the internet.² To account for the cargo transportation data coverage, I compare the volumes of commodities transported to foreign destinations with export volume data from Russian customs.

¹ I am grateful to Dmitry Galimov (CMASF) for high contribution to preparing the dataset, and to Vladimir Salnikov and Egor Golyshev (CMASF) for parsing data about railway stations.

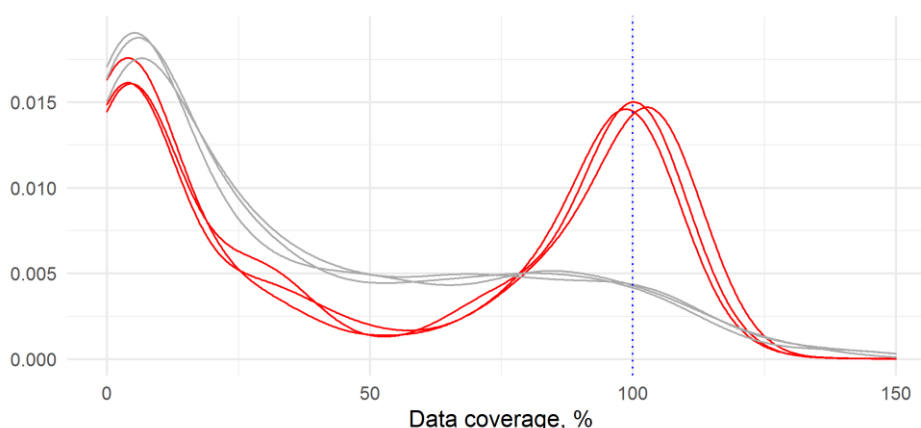
² <https://alta.ru/railway>

The choice of Russia and the railway mode of transport as the objects for my study is explained by the fact that Russia’s export is dominated by basic commodities that are often hauled by railways due to the large area of the country. So, I hope to account for an essential part of Russia’s export in this research.

2. Data and methodology

The data on cargo transportation by Russian railways is structured along the following columns: date of departure, final destination type, country of departure, country of arrival, cargo nomenclature code,³ station of departure code (Russia), station of arrival code (Russia), station of arrival code (CIS),⁴ volume (in tons).

I aggregate all observations on a yearly basis for the period 2017–2019 and find that this data accounts for a bit less than 550 commodities (4-digit codes), while Russian customs data is available for almost 1200 commodities (at the same level of aggregation). Railway cargo transportation data coverage is about 43 % overall, but it jumps to 77 % after excluding oil and gas (HS codes 2709-2711).⁵ Moreover, it is nearly 100 % for a number of commodities that account for a considerable fraction of export (*Fig. 1*).



Notes: grey lines depict unweighted densities; red lines show densities weighted by customs export volumes; the data coverage may exceed 100 % due to the differenced in methodology of constructing the series.

Fig. 1 — Density functions for railway cargo transportation data coverage, 2017–2019

In this paper, I focus on twelve commodities that are important in terms of export volumes and are finely covered by railway transportation data (*Tab. 1*). According to customs data, the chosen commodities account for more than 60 % of export volume and almost 30 % of export value (after excluding oil and gas).

Tab. 1

The list of commodities selected for the further analysis

Commodity name	Commodity HS code	Sector	Customs volumes of export, million tons	Railway data coverage, %
Coal	2701	Mining	181.4–207.0	100.0–104.4
Iron ores	2601	Mining	19.4–22.4	73.7–85.6
Sawn wood	4407	Timber	18.0–19.8	82.9–83.7

³ These codes are harmonized with HS codes for exported commodities.

⁴ The stations in the dataset are located in 15 CIS countries (including Russia).

⁵ Oil and gas are primarily transported by pipelines, and thus their exclusion is a natural step.

Commodity name	Commodity HS code	Sector	Customs volumes of export, million tons	Railway data coverage, %
Semi-finished products of iron	7207	Metals	14.4–16.0	93.1–95.0
Logs	4403	Timber	13.1–15.7	72.0–73.5
Nitrogenous fertilizers	3102	Chemicals	13.1–14.4	98.1–105.6
Complex fertilizers	3105	Chemicals	10.5–11.3	92.2–99.4
Potassic fertilizers	3104	Chemicals	8.8–11.0	87.6–103.2
Steel hot rolled coilsheet	7208	Metals	5.0–6.3	84.7–86.6
Pig iron	7201	Metals	4.3–5.8	104.7–113.9
Ferrous products	7203	Metals	2.9–4.1	99.0–107.3
Unwrought aluminum	7601	Metals	3.1–3.4	83.6–95.9

Notes: the ranges are given for the period 2017–2019.

I calculate the distances between the stations of origin and destination in two steps: first, I compute the distances between the station of departure and the station of arrival on the territory of Russia; then, I calculate the distances between the latter and the final station of arrival (export gateway) that may be located in Russia or not.⁶ I rely on “*geodist*” function in “*gmt*” R package that allows computing the great-circle distance in the following way:

$$D_{i,j} = \cos^{-1}[\sin\theta_i\sin\theta_j + \cos\theta_i\cos\theta_j\cos(\varphi_i - \varphi_j)], \quad (1)$$

where θ_i and θ_j are the latitudes of the stations of origin and destination, respectively, and φ_i and φ_j are the longitudes.⁷

Then, I estimate the average length of haul for each commodity k in year t by weighting the distance for all routes by the volumes in tons:

$$L_{k,t} = \sum_r (D_r T_r / \sum_r T_r), \quad (2)$$

where D_r is the distance for the route r (described by the combination of the stations of origin and destination), and T_r is the volume for route r .

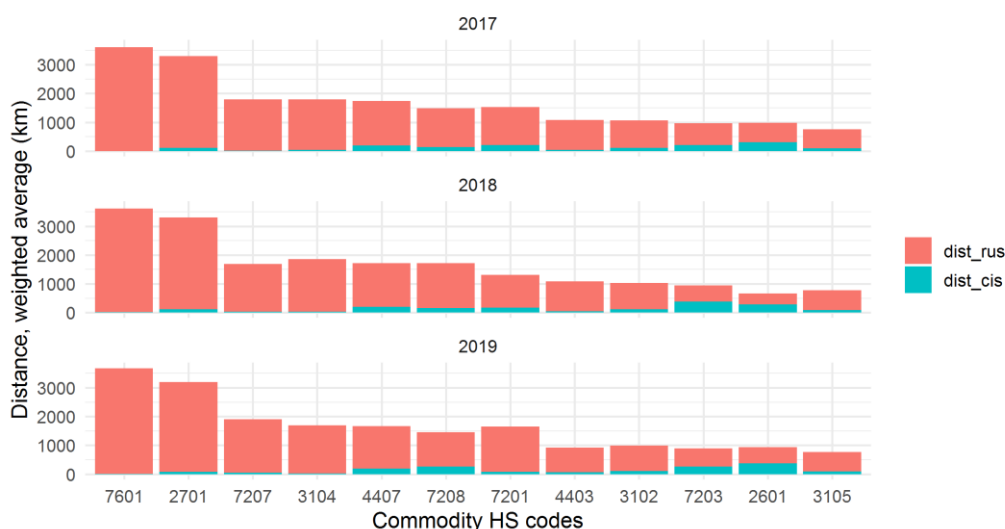
3. Results

According to the results (**Fig. 2**), the distances of hauling aluminum and coal to export destinations are the largest (and exceed 3,000 km), despite the fact that key export gateways for these commodities are located in Russia. At the same time, iron ores and ferrous products are often hauled to export gateways outside Russia, but the average length of haul in these cases is rather moderate (does not exceed 1,000 km).

Most commodities are hauled to export sea ports (**Fig. 3**): such railway stations are dominant export gateways for coal (HS 2701), metals (HS 72, 76) and fertilizers (HS 31). An exception is timber (HS 44) — it is hauled primarily to border stations. Iron ores (HS 2601) are exported by sea and by land in equal proportions. The high share of domestic stations for steel hot rolled coilsheet (HS 7208) and sawn wood (HS 4407) is explained by export to CIS countries.

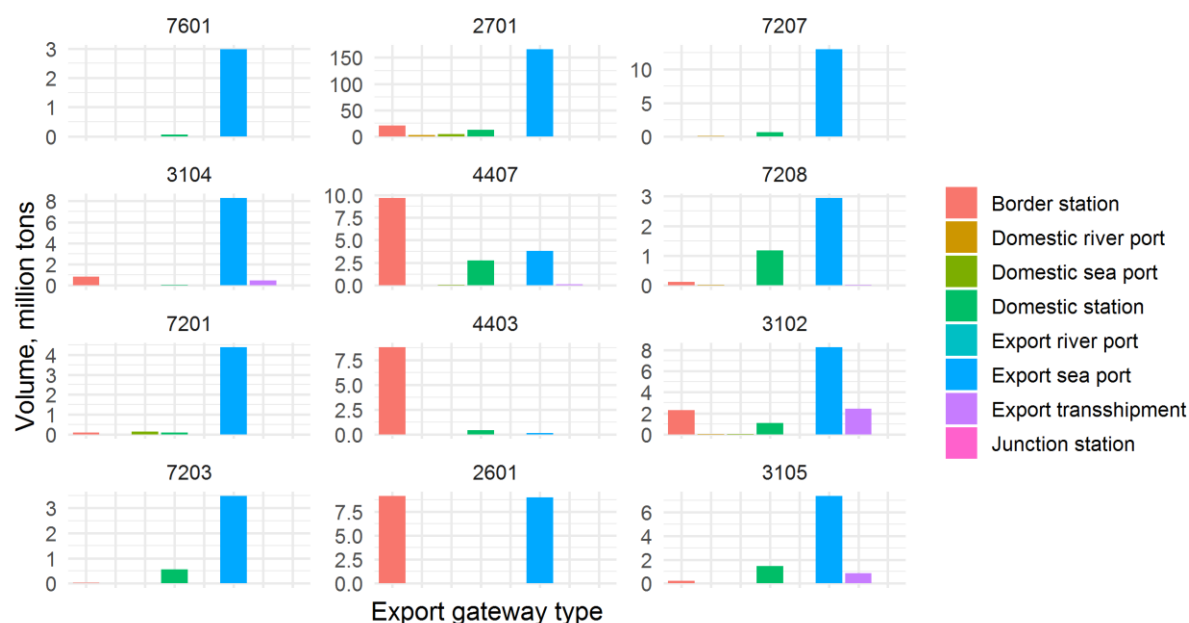
⁶ If an export gateway is located inside Russia, the second distance measure is equal to zero. Also note that the two-step procedure ensures that the total distance from the station of departure to the station of arrival accounts at least for the existence of railway infrastructure at the borders of the country.

⁷ For some transport operations, the stations of departure and arrival are unknown. To check if this fact distorts the results, I calculate the share of hauled volumes that cannot be attributed to specific stations and find that this share does not exceed 5% for all selected commodities.



Notes: “dist_rus” reflects the distance from the station of departure to the latest station of arrival on the territory of Russia (may be an export gateway or not); “dist_cis” represents the distance from the latest station of arrival on the territory of Russia to the final station of arrival (export gateway).

Fig. 2 — Average length of haul by railways for selected commodities, 2017–2019



Notes: commodities are sorted by the average length of haul (according to Fig. 2); stations may be located in one of the 15 CIS countries (“domestic” does not necessarily means “Russian”).

Fig. 3 — Volumes of haul for selected commodities by export gateway types, 2019

The results may be further detailed by country of destination and region of departure. Constructing the density functions for distances at the commodity level is also worth trying. Finally, the list of commodities may be extended by including some commodities from sectors other than mining, metals, timber and chemicals.

References

1. Agnosteva D., Anderson J., Yotov Y. Intra-national trade costs: Assaying regional frictions // European Economic Review. 2019. Vol. 112. P. 32–50. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2018.11.008>

2. Atkin D., Donaldson D. Who's getting globalized? The size and implications of intra-national trade costs. NBER Working Paper No. 21439, 2015. <https://doi.org/10.3386/w21439>
3. Celik M., Guldmann J.-M. Spatial interaction modeling of interregional commodity flows // *Socio-Economic Planning Sciences*. 2007. Vol. 41, No. 2. P. 147–162. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2005.10.003>
4. Chen N. Intra-national versus international trade in the European Union: Why do national borders matter? // *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 63. P. 93–118. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(03\)00042-4](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(03)00042-4)
5. Cosar A., Demir B. Domestic road infrastructure and international trade: Evidence from Turkey // *Journal of Development Economics*. 2016. Vol. 118. P. 232–244. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.10.001>
6. Hummels D., Skiba A. Shipping the good apples out? An empirical confirmation of the Alchian-Allen conjecture // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. P. 1384–1402. <https://doi.org/10.1086/422562>
7. Gaulier G., Mirza D., Turban S., Zignago S. International transportation costs around the world: A new CIF/FoB rates dataset. CEPII Paper, 2008.
8. Leamer E. Access to western markets, and eastern effort levels / in: S. Zecchini (ed.), *Lessons from the economic transition: Central and Eastern Europe in the 1990s*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1997. https://doi.org/10.1007/978-94-011-5368-3_30
9. Pérez-Mesa J., García-Barranco C., Piedra-Muñoz L., Galdeano-Gómez E. Transport as a limiting factor for the growth of Spanish agri-food exports // *Research in Transportation Economics*. 2019. Vol. 78, Article 100756. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2019.100756>
10. Redding S., Venables A. Economic geography and international inequality // *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 62, No. 1. P. 53–82. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2003.07.001>
11. Svanidze M., Gotz L. Spatial market efficiency of grain markets in Russia: Implications of high trade costs for export potential // *Global Food Security*. 2019. Vol. 21. P. 60–68. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2019.07.004>
12. Tinbergen J. An analysis of world trade flows / in: J. Tinbergen (ed.), *Shaping the world economy*. New York, NY: Twentieth Century Fund, 1962.
13. Wei S.-J. Intra-national versus international trade: How stubborn are nations in global integration? NBER Working Paper No. 5531, 1996. <https://doi.org/10.3386/w5531>
14. Yotov Y., Piermartini R., Monteiro J., Larch M. An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model. Geneva: World Trade Organization, 2016. <https://doi.org/10.18356/57a768e5-en>

Марьяна Андреевна Губина

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Последствия пандемии COVID-19 для индийской экономики: текущие результаты

Аннотация. Индия в 2020 г. продемонстрировала одно из самых глубоких падений реального ВВП среди крупнейших экономик мира. В то же время эксперты прогнозируют стремительное посткризисное восстановление. Данная статья рассматривает комплекс причин, обусловивших обвальное сокращение ВВП во втором и третьем квартале 2020 г. Важно понимать, что проблемы в индийской экономике начали нарастать еще до начала COVID-19, хотя наиболее существенное влияние на экономическое положение страны оказала именно пандемия.

Ключевые слова: COVID-19, Индия, экономические последствия пандемии, меры по борьбе с эпидемией.

Maryana A. Gubina

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The Impact of COVID-19 Pandemic on Indian Economy: Current Results

Abstract. India demonstrated one of the deepest real GDP drops among the world's largest economies in 2020. At the same time, experts predict a rapid post-crisis recovery. This report examines a set of reasons behind the collapse of GDP in the second and third quarters of 2020. It is important to understand that the problems in the Indian economy began to grow before the COVID-19, although the pandemic had the most significant impact on the country's economic situation.

Keywords: COVID-19, India, Economic Impact of the Pandemic, Measures to Combat the COVID-19

Введение

Пандемия COVID-19 стала серьезным испытанием для всей мировой экономики, не исключение здесь и Индия. В начале пандемии стране успешно удавалось справиться с заболеванием, однако в дальнейшем Индия вышла на второе после США место по количеству заболевших (на сегодняшний день в Индии зарегистрировано 9,9 % всех заболевших коронавирусом) и четвертое место по числу смертей с диагнозом COVID-19 (6,4 % от всех умерших от коронавируса в мире) [Университет Джонса Хопкинса, 2021].

Можно выделить несколько причин такого масштабного распространения COVID-19 в Индии. Во-первых, значительная часть местных жителей проживает в катастрофических условиях. В крупнейших индийских городах расположены многомиллионные трущобные поселения, обитатели которых проживают в условиях антисанитарии, отсутствия доступа к питьевой воде и канализации¹, адекватной системе здравоохранения. Во-вторых, во время локдауна в Индии происходил массовый исход рабочих-мигрантов из городов. Миллионы людей, приехавших на заработки в мегаполисы и промышленные центры, были вынуждены возвращаться в свои родные деревни всеми возможными спо-

¹ По данным переписи населения 2011 г. в трущобах Индии проживало не менее 65 млн.чел. А к 2017 г. прогнозировалось увеличение численности трущобных жителей до 100 млн.чел. [6] (9% населения страны или 35% городских жителей страны [7]).

собами (пешком, на крышах общественного транспорта). В-третьих, руководствуясь экономическими соображениями, в начале июня в Индии начали постепенно снимать ограничения, что привело к беспрецедентному росту числа заболевших COVID-19 в стране.

Реагируя на распространение смертельного коронавируса, руководство Индии реализовало один из наиболее жестких сценариев изоляции. В стране было введено 4 фазы локдауна, каждая из которых предполагала различные стадии изоляции: 1) 25.03-14.04.2020; 2) 15.04-03.05.2020; 3) 04.05-17.05.2020; 4) 18.05-31.05.2020. В своем обращении к народу (24 марта 2020 г.) премьер-министр Индии Н. Моди сказал: «Если есть жизнь, то и средства к существованию будут». В дальнейшем он скорректировал свое видение ситуации: «Жизнь и средства к существованию имеют одинаковое значение». Для страны с населением 1,37 млрд. чел., где более 50 % жителей работают на микро-, малых и средних предприятиях, локдаун стал едва ли не большим потрясением, чем распространение самого коронавируса. [Брагина, 2020].

В начале лета 2020 г. правительство Индии обнародовало директиву о трёхэтапном плане по снятию ограничений в районах с низким риском. Несмотря на всю неоднозначность этого решения, постепенный выход из локдауна привел к оживлению экономической активности. Показатели поквартального прироста ВВП за 2020 г. свидетельствуют, что наиболее драматичное падение экономики произошло во втором и третьем квартале 2020 г., в то время как в четвертом квартале в стране наметился хоть небольшой, но все же положительный прирост.

Целью данной статьи является рассмотрение комплекса причин, обусловивших обвальное сокращение ВВП во втором и третьем квартале 2020 г.

Результаты исследования

Индийская экономика на протяжении более двух десятилетий (с 1990-х по сер. 2010-х гг.) демонстрировала уверенные темпы прироста ВВП, в последние годы опережая по этому показателю многие развивающиеся страны, в том числе Китай. Эксперты предполагали, что Индия станет новым мировым драйвером экономического роста, поскольку Китай исчерпал потенциал дешевой рабочей силы, в то время как Индия, напротив, начала получать так называемый «демографический дивиденд» (в Индии только 6 % населения старше 65 лет, в то время как более 50 % — младше 25 лет).

Пиковые значения были достигнуты Индией в 2016 г., когда прирост ВВП составил 8,3 %; однако на следующий год началось снижение — в 2017 г. этот показатель составил 7,0 %; в 2018 г. - 6,1 %; а в 2019 г. — 4,2 %. [DEA, 2020]. Причины допандемического замедления кроются в структуре индийской экономики и непопулярных реформах [Азиатские соседи России, 2021].

В Индии довольно большую долю в ВВП занимает потребительский спрос (60 % ВВП), в то время как инвестиционные расходы составляют около 27 % ВВП. Для сравнения: в Китае и России доля расходов потребителей в ВВП составляет 39 % и 50 % соответственно, в то время как доля инвестиционных расходов в ВВП в Китае чуть больше 43 %, а в России — 23 % в 2019 г. Государственные расходы составляют в Индии — 13 %, в Китае — 18 %, в России — 27 % ВВП [MOSPI, 2020].

Рост потребительских расходов в Индии обеспечивался не столько за счет роста доходов, сколько благодаря наращиванию кредитования. Не последнюю роль играл теневой банковский сектор, который еще больше раздувал кредитный пузырь. В 2016 г. правительство предприняло решительные шаги в целях борьбы с теневой экономикой — были введены ограничения на хождение наличных денег [Азиатские соседи России, 2021]. Это стало серьезным вызовом для страны, фактически парализовав экономическую активность населения (85 % денег было выведено из обращения). А в 2018 г. ситуация усугубилась в связи с крахом небанковской финансовой корпорации Infrastructure

Leasing & Financial Services (IL & FS) [Business Standard, 2020]. Корпорация предоставляла обширные инфраструктурные кредиты по всей стране, и ее банкротство сказалось на всей отрасли кредитования.

Таким образом, в преддверии коронакризиса индийская экономика уже находилась в стадии замедления темпов экономического роста. Хотя, если сравнивать показатели Индии с партнерами по БРИКС (кроме Китая) и со многими другими странами, то прирост ВВП в 2019 г. (4,2 %) покажется довольно существенным.

Каких же результатов достигла страна в 2020 г.? По прогнозам экспертов МВФ, мировая экономика в 2020 г. сократится на 3,5 %; а в 2021 г. ее ждет восстановление и рост составит 5,5 % [IMF, 2021]. Индийская экономика во втором квартале 2020 г. продемонстрировала одно из самых серьезных падений темпов роста ВВП среди развивающихся стран и самый худший — среди стран БРИКС (см. Табл. 1).

Таблица 1

Поквартальные данные прироста ВВП крупнейших экономик мира, 2020 г.

Страна	Прирост ВВП, %		
	2 кв. 2020 г.	3 кв. 2020 г.	4 кв. 2020 г.
Некоторые развитые страны			
Великобритания	–21,5	–9,6	–8,3
Германия	–11,2	–4,0	–5,3
Италия	–18,0	–5,0	–8,3
США	–9,0	–2,9	–2,1
Япония	–10,3	–5,9	–2,3
Страны БРИКС			
Бразилия	–11,4	–	–1,9
Индия	–23,9	–7,5	0,6
Китай	3,2	4,9	6,2
Россия	–5,6	–	–4,6
ЮАР	–17,2	–	–6,2

Источник: составлено по IMF WEO June 2020, January 2021 <https://www.imf.org/>

Согласно предварительным оценкам Министерства статистики и выполнения программ Индии, в годовом выражении ВВП Индии снизился на 7,7 % по сравнению с 2019 г. [MOSPI, 2020], это стало первым годовым падением ВВП страны с 1980 г., тогда спад составил 5,2 % [tradingeconomics, 2021].

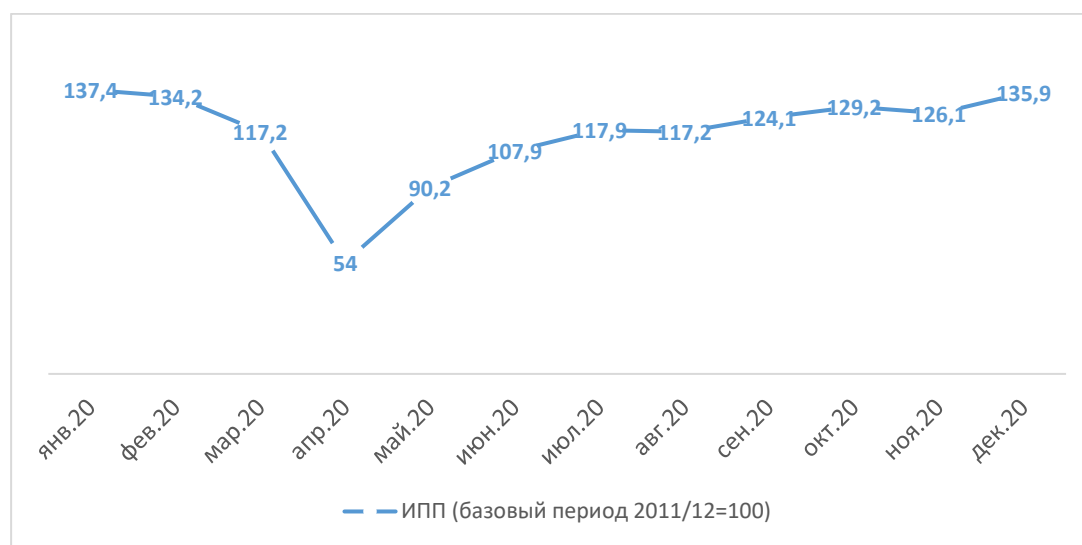
МВФ несколько раз пересматривал свое видение относительно перспектив роста/падения ВВП стран мира. Если в июньском докладе прогнозировалось падение индийского ВВП на 4,5 % [IMF, June 2020], то в октябре Фонд ухудшил свой прогноз, и ожидалось падение индийской экономики на 10,3 % [IMF, October 2020]. Последний январский бюллетень МВФ констатирует, что сокращение ВВП Индии составило 8,0 % [IMF, January 2021].

В 2021 г. по прогнозам МВФ произойдет заметное оживление экономики Индии — возврат к двузначным темпам роста ВВП (11,5 %). Это обусловлено «более активным, чем ожидалось, подъемом активности в стране в 2020 г. после смягчения мер самоизоляции» [IMF, January 2021] и запуском в январе 2021 г. самой крупномасштабной в истории программы по вакцинации населения. На текущий момент в стране разрешено применение двух вакцин от COVID-19: Covishield (индийский вариант вакцины, разработанной Оксфордским университетом и компанией AstraZeneca) и Covaxin (отечественная вакцина производится Bharat Biotech).

Данные таблицы 1 отражают состояние дел в формальном секторе индийской экономики. Если же брать в расчет неформальный сектор² [ILO, 2020], то ситуация окажется намного хуже. Правда, в этом, надо полагать, кроется «заслуга» не только коронакризиса, но и проведенных реформ по демонетизации рупии в 2016 г. и введению единого для всех индийских штатов налога на добавленную стоимость в 2019 г.

Глубокий спад во втором квартале 2020 г., а затем чуть меньший — в третьем квартале обозначил вхождение экономики Индии в техническую рецессию. Однако уже в четвертом квартале наметилось незначительное, но все же улучшение экономической ситуации — прирост ВВП за четвертый квартал составил 0,6 % (см. Табл. 1).

Индекс промышленного производства (ИПП) в Индии в феврале 2020 г. составлял 134,2 (базовый период — 2011/2012 г.), в апреле ИПП упал до 54,0. Затем индекс последовательно рос и в декабре 2020 г. уже даже несколько превысил февральский показатель и составил 135,9 (см. Рис. 1).



Источник: составлено по Ministry of Statistics and Programme Implementation, Government of India. <http://www.mospi.gov.in/>

Рис. 1: Индекс промышленного производства Индии в 2020 г. (базовый период 2011/2012 = 100)

Особенно сильно пострадало производство напитков, одежды, автомобилей, мебели. Средние темпы падения ИПП для этих отраслей за период с апреля по декабрь 2020 г. составили 34,3 %, 37,3 %, 30,8 %, 32,6 %. Единственным бенефициаром в промышленности по понятным причинам оказалась фармацевтическая отрасль (прирост —

² Необходимо понимать, что в Индии беспрецедентно велики масштабы неформального сектора, там трудится около 80-90% всей рабочей силы страны (около 400 млн.чел.)

0,4 % за тот же период); в меньшей степени, чем остальные пострадала отрасль производства продуктов питания (-5,2%).

Если рассматривать сферу услуг, то наибольший урон за прошедший год понесла торговля и гостиничный бизнес (-21,4 %), а также строительство (-12,6 %) [MOSPI, 2020]. Вместе с тем, к концу 2020 г. стал заметен подъем спроса на кредиты для сельского хозяйства, туристической отрасли, кредиты малому бизнесу [Брагина, 2021]. Повышение спроса населения на финансовые услуги является важным показателем оживления экономики.

Внешняя торговля товарами в Индии так же, как и ВВП страны, существенно сократилась. Экспорт последние девять месяцев находился преимущественно в отрицательной зоне роста, однако в сентябре 2020 г. можно было увидеть небольшой положительный прирост данного показателя [DEA, 2020]. В декабре 2020 г. отрицательный тренд еще преобладает, хотя данный показатель уже близок к нулевой отметке. (-0,8 %).

Импорт же с марта по ноябрь 2020 г. демонстрировал только отрицательные темпы прироста; однако в декабре был зафиксирован рост 7,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. [DEA, 2020]. Примечательно, что Индия впервые за восемнадцать лет достигла профицита торгового баланса. Это связано с более существенным сокращением импорта по сравнению с экспортом страны. Импорт уменьшался по двум причинам: во-первых, в связи с введением локдауна в марте-апреле 2020 г. существенно сократился спрос на энергоресурсы (Индия находится в тройке стран-лидеров по импорту нефти в мире); во-вторых, снижение реальных располагаемых доходов привело к сокращению спроса, в том числе на многие импортные товары.

Зарубежные инвестиции в индийскую экономику, напротив, во время пандемии демонстрировали рекордно высокие показатели. В частности, ПИИ в Индию за период с апреля по октябрь 2020 г. составили 46,82 млрд. долл., что на 11,3 % больше, чем за аналогичные семь месяцев предыдущего года. Настроения зарубежных инвесторов в отношении индийских ценных бумаг также были положительными, и в ноябре-декабре 2020 г. приток иностранных портфельных инвестиций достиг исторического максимума: +9,7 млрд. долл. в ноябре 2020 г. и +8,6 млрд. долл. в декабре 2020 г. [DEA, 2020].

Заключение

Подводя итог, стоит отметить, что индийская экономика понесла глубокий урон в связи с введением почти 70-дневного локдауна в 2020 г. Особенно тяжело пришлось микро- и малому бизнесу, в котором задействована большая часть рабочей силы. Проведенный анализ показал, что коронакризис не является единственной причиной ухудшения экономической ситуации в Индии, хотя, безусловно, сыграл решающую роль в этом процессе. Дополнительными факторами, усугубившими ситуацию, стали денежная и налоговая реформы (2016 и 2019 г.)

Вместе с тем, уже к концу 2020 г. Индия продемонстрировала незначительный рост экономики, который, по прогнозам экспертов МВФ, а также Департамента по экономическим вопросам Индии, должен еще в большей степени проявиться в 2021 г.

Список использованных источников и литературы:

1. Department of Economic Affairs of India. Monthly Economic Review. December 2020. https://dea.gov.in/sites/default/files/December%202020_1.pdf (accessed 11.02.2021)
2. <https://tradingeconomics.com/india/gdp-growth-annual> (accessed 10.02.2021)
3. <https://www.business-standard.com/about/what-is-il-fs-crisis> (accessed 20.01.2021)
4. IMF WEO January 2021 <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update> (accessed 10.02.2021)
5. IMF WEO June 2020 <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (accessed 10.02.2021)

6. IMF WEO October 2020 <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020> (accessed 10.02.2021)
7. International Labor Organization ILO https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/publication/wcms_734503.pdf (accessed 22.01.2021)
8. Ministry of Statistics and Programme Implementation https://www.mospi.gov.in/documents/213904/416359//Press%20note_FAE-2020-211610021181596.pdf/9fff7a5d-29da-9a4b-971f-cfb7b0f05500 (accessed 22.01.2021)
9. What is IL&FS Crisis <https://www.business-standard.com/about/what-is-il-fs-crisis> (accessed 20.01.2021)
10. Азиатские соседи России: взаимодействие в региональной среде. Коллективная монография / Центр российской стратегии в Азии Института экономики РАН. Москва, 2021. (3-е издание, переработанное и дополненное)
11. Брагина Е.А. Индия: основные экономические итоги 2020 года. 01.02.2021 https://www.imemo.ru/publications/relevant-comments/text/indiya-osnovnie-ekonomicheskie-itogi-2020-goda#_ftn3 (accessed 10.02.2021)
12. Брагина Е.А. Экономика Индии под давлением COVID-19. // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. Т. 13, № 5, 2020.
13. Губина М.А. Развитие здравоохранения в условиях глобализации: мировой опыт. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет. Санкт-Петербург, 2009.
14. Университет Джона Хопкинса (Балтимор, США), местные власти. Дата обновления: 11 января 2021 г. <https://www.bbc.com/russian/news-51706538>

Юрий Константинович Зайцев

к. экон.н., доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, с.н.с.

E-mail: Yuriy.zaitsev@gmail.com

Адрес: г. Москва, Проспект Вернадского, 84, корп. 9

Статистическая оценка прямых иностранных инвестиций: международная и российская практика¹

Аннотация. В работе рассмотрены подходы к статистическому учету ПИИ, существующие в российской и международной практике, а также альтернативные подходы к учету ПИИ с использованием микроданных. Международная практика показывает, что часто официальная статистика, предоставляемая национальными центральными банками по методологии Международного валютного фонда (МВФ) и Организации экономического сотрудничества и развития, и альтернативные подсчеты ПИИ на уровне предприятий существенно расходятся. В этой связи целью данной статьи является выявление основных проблем традиционных методов учета ПИИ и оценка применимости подхода с использованием микроданных для решения этих проблем. По мнению автора, методологии международных организаций не решают ряд проблем по отношению к российским данным. Тем не менее, автор отмечает и ряд проблем, связанных со статистикой ПИИ на микроуровне: недостаточность информации для идентификации всех предприятий, связанных отношениями в рамках прямых инвестиций (далее — ОРПИ) и невозможность учета финансовых операций между связанными сторонами, неточность подхода к определению ПИИ с точки зрения инвестиций в основной капитал (основные средства), низкая степень актуальности микроданных.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, микроданные, ОЭСР, МВФ, СНГ, Российская Федерация.

Yury Zaytsev

Russian Academy of National Economy and Public Administration, Senior Researcher
Russia, Moscow, Vernadsky Prospect, 84, building 9

Statistical Assessment of Foreign Direct Investment: International and Russian Practice²

Abstract. The paper considers the approaches to statistical accounting of FDI that exist in Russian and international practice, as well as alternative approaches to accounting for FDI using the microdata. International practice shows that often the official statistics provided by national central banks according to the methodology of the International Monetary Fund (IMF) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and alternative estimates of FDI at the enterprise level differ significantly. In this regard, the purpose of this article is to identify the main problems of traditional methods of accounting for FDI and assess the applicability of the approach using microdata to solve these problems. According to the author, the methodologies of international organizations do not solve a number of problems in relation to Russian data. Nevertheless, the author also notes a number of problems related to FDI statistics at the micro level: insufficient information to identify all enterprises related to direct investment relations (hereinafter referred to as DIR) and the impossibility of accounting for financial transactions between related parties, inaccuracy of the approach to determining FDI with from the point of view of investments in fixed assets (fixed assets), the low degree of relevance of microdata.

Key words: foreign direct investments, micro data, OECD, IMF, SNA, Russian Federation.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

² The article was prepared as part of the research work of the state assignment of the RANEPА

Введение

Глобализация проявляется не только в потоках международной торговли, но и в потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Современная мировая экономика характеризуется сложностью инвестиционных связей между различными государствами. Иностранные инвестиции представляют собой наиболее чувствительный вид инвестиций в национальную экономику в целом. В свою очередь, они часто рассматриваются как опережающий индикатор состояния экономики.

В то время как потоки товаров учитываются более или менее успешно и позволяют сформировать объективную картину торговых взаимосвязей между странами, учет ПИИ представляется более проблематичным в силу нескольких особенностей этого способа трансграничного взаимодействия. Несмотря на то, что для учета ПИИ разработаны и применяются рекомендации таких авторитетных международных организаций, как ОЭСР и МВФ, альтернативные оценки демонстрируют существенное искажение действительности официальной статистикой. Эти искажения могут привести к неверным интерпретациям и, как следствие, ошибочным и неэффективным мерам экономической политики.

Дополнительный интерес к ПИИ связан с общепризнанным представлением о такого рода инвестициях как о активном стимуляторе экономического роста. Многие страны заинтересованы в привлечении ПИИ в свою экономику в целях модернизации действующих или создания новых предприятий, поддержания равновесия платежного баланса, повышения конкурентоспособности экономики. Несмотря на то, что эмпирически положительный эффект ПИИ на темпы экономического роста устойчиво обнаруживается в большей мере для развитых стран, многие развивающиеся страны проводят политику, направленную на привлечение ПИИ в страну [Yannopoulos, 1990].

Интерпретация данных о потоках ПИИ по стандартным факторам географического местоположения становится все более сложной из-за широкого использования специальных инвестиционных инструментов и других особенностей отчетности. Отношения между дочерними и материнскими компаниями стали более сложными: резервы капитала, убытки и прибыль перемещаются внутри многонациональных конгломератов в виде различных форм ПИИ и доходов. Дополнительные методологические проблемы возникают, если ПИИ включают операции с капиталом, не связанные с реальными производственными инвестициями.

Целью данной работы является выявление основных проблем традиционных методов учета ПИИ и оценка применимости подхода с использованием микроданных для решения этих проблем. Для этого в работе анализируются рекомендации ОЭСР и МВФ по учету ПИИ в статистике, а также методология ЦБ РФ. Также в статье демонстрируется, что ряд проблем, связанных с традиционной статистикой ПИИ, могут быть решены при помощи микроданных по предприятиям, однако и такой подход не лишен недостатков.

1. Международные практики учета ПИИ

Учет ПИИ имеет важное значение для международных счетов. К настоящему времени сформировались международно признанные системы учета ПИИ. К ним относятся, в первую очередь, стандарты ОЭСР и МВФ. К примеру, стандартам ОЭСР по статистике ПИИ соответствует большинство статистических систем учета ПИИ стран ОЭСР, которые отражают эталонное определение ПИИ, установленное в Руководстве МВФ по концептуальным основам платёжного баланса (РПБ-6/ BPM-6). РПБ6 в настоящее время является универсальной международной практикой учета прямых иностранных инвестиций [IMF, 2007]. Оно соответствует общим экономическим концепциям, изложенным в Системе национальных счетов 2008 года (СНС) [SNA, 2008], а также эталонному определению прямых иностранных инвестиций ОЭСР (BMD4) [OECD, 2008].

Концепция ПИИ, представленная в руководстве МВФ, основывается на видении ОЭСР, представленном в своих первоначальных публикациях под названием «Эталонное определение ОЭСР для ПИИ», опубликованном в 1992 г. Представленная МВФ концепция ПИИ намного шире, чем концепция системы национальных счетов (СНС) о контролируемых иностранцами домашних предприятиях. В СНС это различие (также, как различие между государственными и частными предприятиями) проводится при составлении различных счетов из-за потенциальной аналитической полезности выявления различий между подсекторами предприятий, таких как добавленная стоимость, инвестиции, занятость и т.д.

Согласно определениям МВФ и ОЭСР, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) отражают цель получения постоянной прибыли субъектом-резидентом одной экономики (прямой инвестор) в предприятии, которое является резидентом другой страны (предприятие прямого инвестирования). Устойчивый интерес связан с долгосрочными отношениями между прямым инвестором и предприятием прямого инвестирования и значительной степенью влияния на управление последним. Степень влияния измеряется тем, что прямой инвестор владеет 10 % или более капитала компании.

РПБ-6 определяет представление ПИИ по принципу активов/ пассивов, а также принцип направленности при статистическом учете данных по ПИИ. Представление ПИИ по принципу активов/ пассивов ПИИ используется для платежного баланса и для определения международной инвестиционной позиции (МИП). Принцип направленности, который организован в соответствии с направлением движения ПИИ (входящие, ПИИ в экономику, и исходящие ПИИ за границу). Этот принцип используется в Скоординированном обследовании прямых инвестиций (CDIS) [IMF, 2015], которое формирует национальную статистику ПИИ.

Согласно ОЭСР, принцип направленности является основным правилом анализа ПИИ. Это правило относится к ПИИ из страны, представляющей отчетность, и ПИИ нерезидентов в страну за границу. Основные международные организации, публикующие данные о ПИИ (Евростат, ОЭСР, ЮНКТАД), также придерживаются принципа направленности.

Методологические особенности ОЭСР

Большинство стран ОЭСР соблюдают стандарты ОЭСР по статистике ПИИ, отраженные в Базовом определении прямых иностранных инвестиций (BMD4), которое устанавливает мировой стандарт для статистики ПИИ. Он полностью совместим с РПБ-6. Основные концепции и определения, применяемые к трансграничным инвестициям, полностью соответствуют тем, которые установлены в РПБ6. Однако ОЭСР вводит «новые» методы отчетности для финансовых показателей прямых инвестиций с учетом воздействия глобализации и изменения моделей финансирования транснациональных корпораций (ТНК). В BMD4 содержится глава, посвященная экономической деятельности ТНК, а также глава об использовании статистики ПИИ.

Основным преимуществом статистики ПИИ ОЭСР является дезагрегирование данных по ПИИ по компаниям специального назначения (КСН/ SPE) и компаниям-резидентам, введенное BMD4. Это позволяет идентифицировать ПИИ, связанные в основном с физическим присутствием компаний-резидентов и исключить КСН. Идея заключается в том, что КСН (то есть предприятия, принадлежащие иностранцам, которые физически не присутствуют и не ведут экономическую деятельность в странах, и большинство активов которых составляют иностранные пакеты акций) часто могут исказить статистику ПИИ. Во-первых, операции КСН статистически увеличивают объемы потоков ПИИ в стране. Во-вторых, КСН могут исказить географическое распределение ПИИ по странам. Искажение связано с тем, что инвесторы просто переводят капитал через КСН, избегая физического присутствия [ОЭСР, 2015].

На сегодняшний день только некоторые страны-члены ОЭСР публикуют данные о потоках и запасах ПИИ, исключая при этом КСН. Россия и страны ЕАЭС не дезагрегируют данные о ПИИ. Однако использование национальных данных о ПИИ в странах ЕС показывает, что большая часть взаимных потоков ПИИ из России, с одной стороны, и Франции, Германии и Италии, с другой стороны, связана с физическим присутствием иностранцев, осуществляющих инвестиционную деятельность. Расхождения между данными по ПИИ по активам/пассивам и по принципу направленности особенно значимы для России [ЦБ РФ, 2020]. Такая же тенденция наблюдается и для Украины, Азербайджана и Казахстана (в случае Германии и Франции в качестве инвестиционных партнеров).

В международной статистике стоимостную оценку инвестиций определяют два фактора — обменный курс и рыночная стоимость финансовых и материальных потоков и запасов. Для предотвращения изменений, вызванных колебаниями обменных курсов, МВФ рекомендует для оценки запасов ПИИ использовать среднее значение обменного курса. В отношении оценки потоков ПИИ МВФ рекомендует использовать обменный курс на конец рассматриваемого периода (года).

Основой для оценки финансовых и материальных потоков и запасов, в том числе ПИИ в международных счетах, является рыночная цена. Хотя в Руководстве МВФ в соответствии с СНС подтверждается принцип использования рыночной цены в качестве основы для оценки, признается, что на практике для определения стоимости запасов используется нетто капитал из балансового отчета предприятий прямого инвестирования (или инвесторов). Согласно этой практике, значения балансового отчета предприятий представляют собой единственный легко доступный источник в большинстве стран.³

2. Специфика учета ПИИ в России

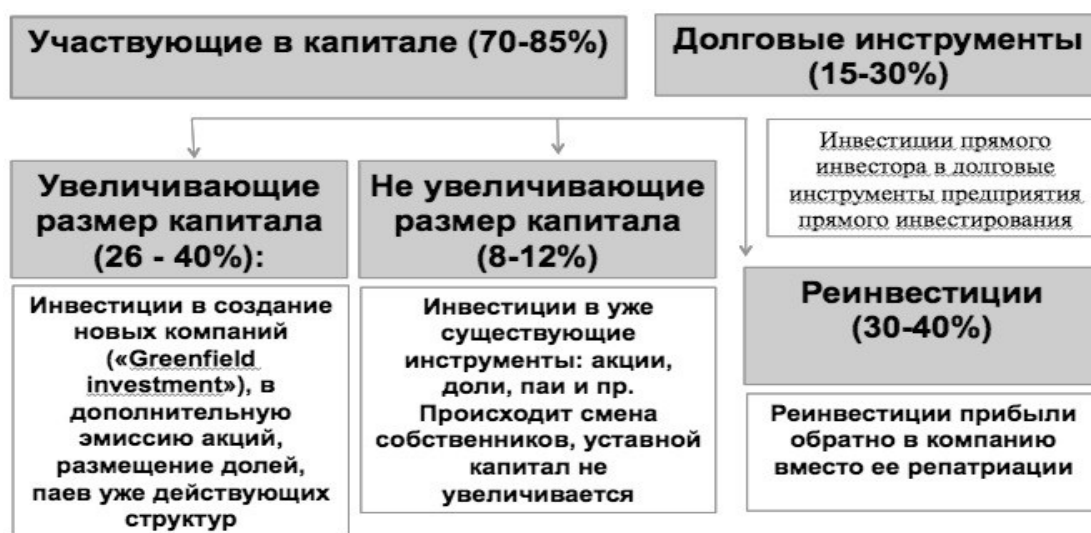
В настоящее время ключевым органом по сбору статистики ПИИ является Банк России, который обеспечивает сбор данных как на федеральном, так и на региональном уровне. Методология официального статистического учета прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Российской Федерации соответствует базовым принципам и определениям «Эталонного определения ОЭСР для иностранных прямых инвестиций», «Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, 6-е издание (РПБ-6)» МВФ и экономической концепции, принятой в Системе национальных счетов (СНС) [ЦБ РФ, 2019].

Информация о ПИИ в Российской Федерации учитывается в рамках форм отчетности для некредитных финансовых и банковских организаций, форм федерального статистического наблюдения. При этом заполнение форм осуществляется в соответствии с указаниями Банка России по предоставлению первичной статистической информации о ПИИ [ЦБ РФ, 2014]. Данные по ПИИ в Россию и из России формируются на основе сведений об остатках на начало и конец периода (квартальные и годовые данные), операциях, сведений о накопленном и выплаченном доходе и реинвестированной прибыли и других изменениях. При этом что касается операций платежного баланса (потоков), Центробанк дает разбивку ПИИ на ПИИ, участвующие в капитале, долговые инструменты,⁴

³ Эти значения могут регулярно переоцениваться до текущей рыночной стоимости, учитываются на основе исторических затрат или на основе некоторой промежуточной оценки.

⁴ Согласно Банку России, под прямыми инвестициями в долговые инструменты понимаются инвестиции в долговые ценные бумаги предприятий прямого инвестирования. Операции между финансовыми посредниками (кроме страховых организаций и пенсионных фондов) исключаются из прямых инвестиций.

реинвестиции.⁵ В свою очередь, участвующие в капитале инвестиции подразделяются на увеличивающие размер капитала и ПИИ, не увеличивающие размер капитала (рисунок 1). Таким образом, под ПИИ, увеличивающими размер капитала, понимаются Инвестиции в создание новых компаний («Greenfield investment»), в дополнительную эмиссию акций, размещение долей, паев уже действующих структур.⁶ В то время как к категории ПИИ, не увеличивающих размер капитала, относятся инвестиции в уже существующие инструменты: акции, доли, паи и прочее. В этом случае происходит смена собственников, а уставной капитал не увеличивается.



Примечание: составлено авторами по материалам ЦБ РФ.

Рисунок 1. Структура ПИИ по данным ЦБ РФ

Центробанк России использует комбинированный метод сбора статистической информации, включающий сплошной и выборочный методы. Так, финансовые организации предоставляют данные о ПИИ на ежеквартальной основе в рамках сплошного наблюдения. В то время как предприятия нефинансового сектора обследуются также ежеквартально, но выборочно. Также в своей работе Банк России использует данные международных организаций, таких как МВФ, ОЭСР, БМР, административные данные и т.д. (рисунок 2).

⁵ «Реинвестированная прибыль отражает прибыль на вложенный капитал, начисленную прямым инвесторам пропорционально их доле в капитале за минусом прибыли, объявленной к распределению (распределенной прибыли) за этот же период. При расчете реинвестированной прибыли используется принцип текущей операционной деятельности, что означает исключение из чистой прибыли и убытков предприятий за отчетный период обесценения долгосрочных активов, гудвилла, всех видов резервов, убытков от прекращаемой деятельности, результата выбытия компаний, прибыли/убытка по курсовым разницам и не относящихся к отчетному периоду убытков (например, от списания убытков прошлых периодов)»

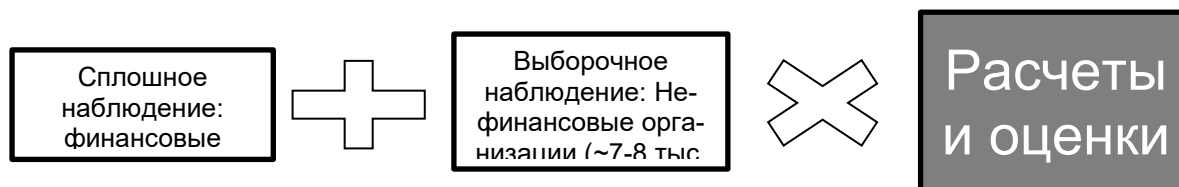
⁶ Под инвестициями, участвующими в капитале понимаются «вложения в капитал, подтвержденные акциями, паями, долями участия, депозитарными расписками или аналогичными документами, а также привилегированными акциями, дающими право на получение части остаточной стоимости акционерного общества в случае прекращения им своей деятельности»



Примечание: составлено авторами по материалам ЦБ РФ.

Рисунок 2. Система сбора и обработки данных статистики прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации

Результаты сплошных наблюдений (финансовые организации) и выборочных наблюдений (на основе опроса нефинансовых организаций) интегрируются и объединяются с данными из иных источников. Таким образом, показатели статистики иностранных инвестиций можно разделить на две группы: полученные из отчетных данных финансовых и нефинансовых организаций и полученные на основе расчетов и оценок составителей. Эти полученные данные о ПИИ используются в платежном балансе, при подсчете международной инвестиционной позиции, а также в рамках расчета внешнего долга. (рисунок 3).



Примечание: * — перечень организаций, включенных ЦБ в статистическое наблюдение по форме 1-ПИ «Сведения об остатках и потоках прямых инвестиций в Российскую Федерацию из-за рубежа и прямых инвестиций из Российской Федерации за рубеж» на 2019 г. Составлено авторами.

Рисунок 3. Методология обработки данных по ПИИ ЦБ РФ

В настоящее время российская статистика ПИИ не в полной мере соответствует требованиям Руководства МВФ РПБ-6. В частности, отсутствует значительная часть показателей, характеризующих финансовые производные, а именно, финансовые производные в операциях банков (кроме инструментов валютного рынка). Во-вторых, не обеспечивается полный охват операций с финансовыми активами, которые осуществляются резидентами-домашними хозяйствами за пределами Российской Федерации. В-третьих, в статистику не включаются расчеты резидентов-физических лиц в безналичной форме по счетам, открытым в зарубежных банках, а также движение иных форм финансовых активов резидентов за рубежом. В-четвертых, существует неполнота данных по категории «реинвестирование доходов» (информация из публикаций финансовой отчетности компаний, перечень которых может быть неполным). Это обуславливает отсутствие соответствующих выходных данных в платежном балансе и международной инвестиционной позиции. Также существует ряд аспектов, которые существующая макро-статистика

не отображает. В частности, это касается модальностей инвестирования зарубежными инвесторами капитала в Россию. В этой связи, представляется возможным рассмотреть альтернативные подходы к анализу инвестиционной деятельности компаний с иностранным собственником.

4. Альтернативные подходы к учету ПИИ

В современной международной практике в настоящее время активно используются различные подходы к анализу ПИИ на микроданных. Такие подходы применяются в работах как российских [Гладышева, Ратникова, 2014], так и зарубежных исследователей [Razin, Sadka, 2007]. Подсчет ПИИ на уровне микро-данных предприятий представляет собой альтернативу для учета ПИИ ЦБ РФ и другими национальными банками стран.

В настоящей работе в целях исследования ПИИ в России на микроданных предлагается использовать сведения из базы данных RUSLANA [RUSLANA, 2020]. Этот источник данных содержит информацию о более чем 9 млн российских предприятий, осуществлявших свою деятельность за последние 10 лет. В базе содержатся сведения об отраслевой принадлежности предприятий, географическом расположении, данные финансовой отчетности и среднесписочная численность сотрудников, а также информация об акционерах компании, глобальных и домашних конечных собственниках (ГКС и ДКС соответственно). В качестве предприятий ПИИ рассматриваются компании, которые являются производственными активами зарубежных компаний (ГКС)⁷ и деятельность которых осуществляется, в первую очередь, в интересах этих зарубежных компаний. Такие предприятия находятся под полным контролем иностранных лиц, и осуществляют коммерческую деятельность в интересах этих лиц. Кроме того, так называемые greenfield-инвестиции иностранных компаний наиболее вероятно реализуются через полный контроль над предприятием, а не через долю в капитале, позволяющую лишь частично влиять на деятельность предприятия.

Важным преимуществом БД РУСЛАНА по сравнению с официальной статистикой при исследовании пространственного распределения ПИИ в России является возможность идентификации присутствия компаний в регионах в том числе и через филиалы компаний. Официальной статистикой ПИИ зачастую приписываются регионам ошибочно. Например, согласно данным ЦБ РФ, одним из крупнейших получателей ПИИ в отрасли «добыча полезных ископаемых» является г. Москва, при этом очевидно, что такое производство в Москве отсутствуют.

Подход с использованием для идентификации предприятий прямого иностранного инвестирования в России ГКС позволяет исключить из рассмотрения целое множество компаний, которые формальной статистикой признаются предприятиями прямого иностранного инвестирования, однако фактически в цепочке собственности конечным бенефициаром является российское лицо.⁸

Под капиталом предприятия прямого иностранного инвестирования предлагается понимать размер основных средств предприятия. Этот показатель отражает балансовую

⁷ Конечный собственник определяется как лицо, либо имеющее контрольный пакет рассматриваемого предприятия напрямую, либо косвенно, через посредников, при этом в цепочке собственности доля в капитале на каждом последующем уровне составляет не менее 50%. При этом, ГКС находится на наивысшем уровне структуры собственности корпоративной группы. Естественно, в рамках настоящего исследования следует рассматривать только предприятия, ГКС которых являются иностранные лица.

⁸ Например, компания ОАО «РН ХОЛДИНГ», согласно данным БД RUSLANA, через цепочку кипрских фирм, принадлежит компании НК «РОСНЕФТЬ», которая, в свою очередь, принадлежит правительству РФ. Формально такая ситуация официальной статистикой должна признаваться прямым иностранным инвестированием, однако очевидно, что в данном случае говорить о полноценном участии иностранного капитала в производстве на территории РФ не приходится.

стоимость всех основных средств, которые непосредственно используются в производственной деятельности, более того, эти средства не являются оборотными. В данном случае этот показатель используется как практическое приближение теоретического понятия «капитал», являющегося одним из факторов производства. При этом, важно понимать, что объемы основных средств, наблюдаемые на рассматриваемом предприятии в настоящий момент времени, не обязательно являются результатом процесса создания этих основных средств, но могут быть результатом приобретения этих средств у других организаций из-за рубежа.

Согласно данным БД RUSLANA, в России насчитывается более 38 тыс. действующих предприятий,⁹ ГКС которых являются установленные иностранные лица. Всего в списке стран, лица которых являются ГКС российских предприятий, находится 129 государств. Эти государства находятся в различных регионах мира, однако преобладающим регионом расположения иностранных ГКС российских предприятий является ЕС. В частности, количество предприятий, ГКС которых являются лица из стран ЕС, составляет свыше 21 тыс. предприятий (55,2 %). Важно отметить, что существенная часть списка таких предприятий приходится на компании, ГКС которых располагается на Кипре (9,5 тыс.). Несмотря на то, что в 2013 году Кипр был исключен из официального списка офшорных территорий, публикуемого Минфином России,¹⁰ важно понимать, что преобладание Кипра в качестве основного донора ПИИ в России может быть вызвано именно так называемыми псевдо-ПИИ, то есть, инвестициями, истинной страной происхождения которой является принимающая экономика. Эти инвестиции могли быть осуществлены как до исключения Кипра из официального списка офшоров, так и после исключения. Существенная доля российских предприятий с иностранным ГКС приходится на Британские Виргинские острова и Сейшельские острова. Эти территории на настоящий момент входят в официальный список Минфина России как офшорные зоны. В целом, можно говорить о том, что ГКС более чем 9,3 тыс. российских предприятий зарегистрированы в офшорных зонах, что составляет около четверти всех российских предприятий с иностранным ГКС. С учетом Кипра эта доля составляет 49 % (18,82 тыс. предприятий).

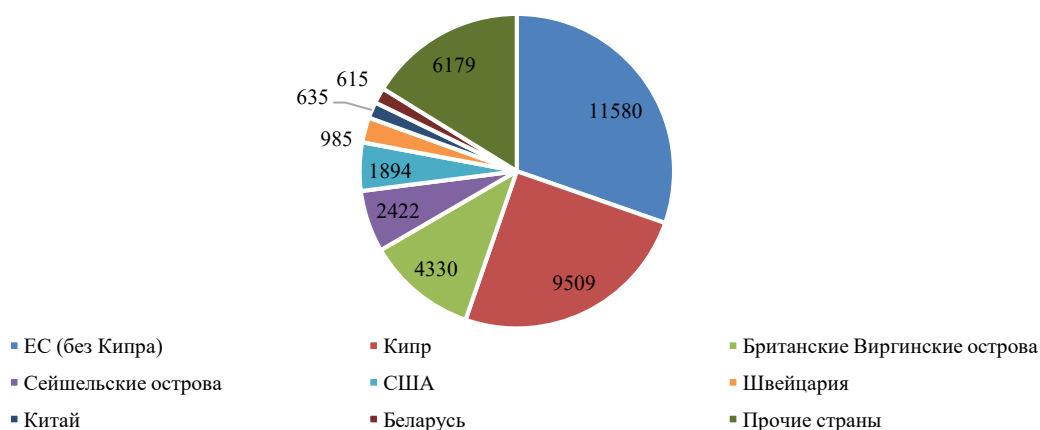


Рисунок 4. Распределение предприятий с иностранным ГКС по странам, в которых зарегистрированы ГКС

Источник: расчеты на основе данных БД RUSLANA.

⁹ Это число включает филиалы предприятий, находящихся под контролем иностранных инвесторов.

¹⁰ Перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны), утвержденный Приказом Минфина России от 13.11.2007 [Минфин РФ, 2007].

На ГКС из США приходится около 1,9 тыс. российских предприятий, тогда как следующая позиция в данном списке принадлежит Швейцарии (985 компаний). В списке стран, ГКС из которых контролируют в совокупности более 500 российских предприятий, находятся также Китай, Беларусь. На каждую из остальных стран приходится не более чем по 500 российских предприятий, а совокупное число российских предприятий, контролируемых ГКС из этих стран, составляет порядка 6,2 тыс.

На рисунке 5 представлено распределение российских предприятий с иностранным ГКС по российским регионам. Доминирующее положение на этой диаграмме занимают Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, на которые в совокупности приходится порядка 60 % всех российских предприятий с иностранным ГКС. На Краснодарский край приходится порядка 1000 предприятий с иностранными ГКС, тогда как в Свердловской области насчитывается около 760 предприятий, принадлежащих иностранному ГКС. В число наиболее крупнейших регионов — реципиентов ПИИ в терминах количества предприятий следует также отнести Самарскую, Ростовскую, Калининградскую и Новосибирскую области, а также Татарстан. На каждый из упомянутых выше регионов приходится более чем 500 компаний, ГКС которых являются иностранные лица. На все прочие регионы в совокупности приходится около 4 тыс. предприятий с иностранным ГКС, что составляет примерно 14 % от общего числа.

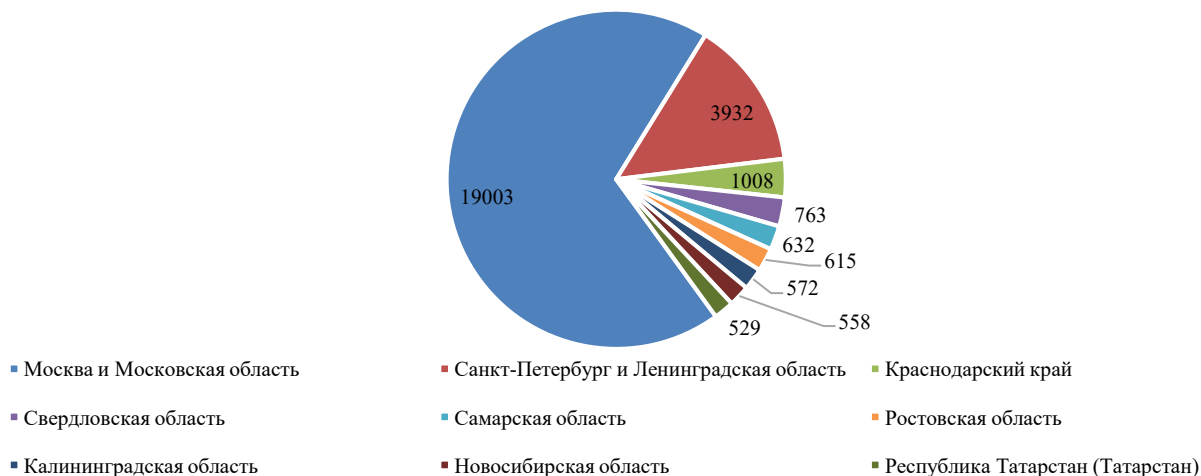


Рисунок 5. Распределение предприятий с иностранным ГКС по регионам Российской Федерации

Источник: расчеты на основе данных БД RUSLANA.

Заметим, что региональное распределение предприятий с иностранным ГКС в существенной степени объясняется размером экономики региона, то есть, ВРП. В этом можно убедиться, если обратиться к диаграмме рассеяния, представленной на рисунке 6. В частности, данные указывают на то, что в среднем больший на 1 % размер экономики региона ассоциируется с большим на 0,94 % количеством предприятий с иностранным ГКС в регионе.

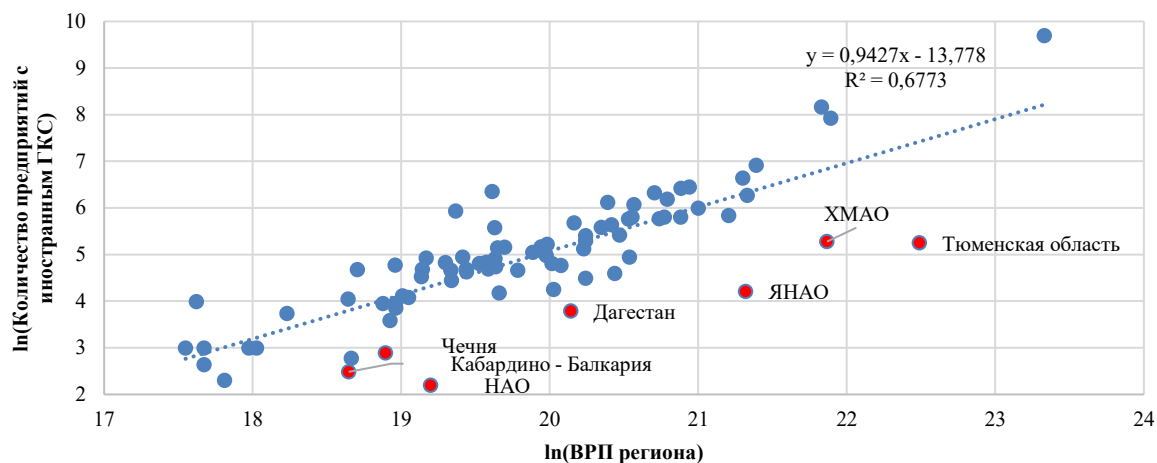


Рисунок 6. Диаграмма рассеяния логарифмов ВРП региона и количества предприятий с иностранным ГКС в регионе

Источник: расчеты на основе данных БД RUSLANA, Росстата.

Данные БД RUSLANA позволяют проводить анализ предприятий прямого иностранного инвестирования не только в терминах количества предприятий, но и в терминах основных показателей деятельности предприятий, например, в терминах размера основных средств¹¹ предприятий с иностранным ГКС. Данные по российским предприятиям указывают на то, что несмотря на то, что на ГКС из стран ЕС приходится порядка 60 % всех российских предприятий с иностранными ГКС, совокупный объем основных средств предприятий первой группы составляет порядка 74 % (примерно 4.4 трлн рублей) от общего совокупного объема основных средств предприятий с иностранными ГКС. Это означает, что предприятия, ГКС которых являются лица из ЕС, в среднем более крупные в терминах размера основного капитала по сравнению с предприятиями, принадлежащими собственникам из прочих стран.

Распределение совокупного объема основных средств предприятий, контролируемых инвесторами из стран ЕС, по российским регионам отражено на рисунке 7. Эти данные также свидетельствуют в пользу доминирующей роли Москвы и Московской области, а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области как реципиентов инвестиций из стран ЕС: в совокупности на эти четыре региона приходится порядка 65 % от общего размера основных средств предприятий с ГКС из стран ЕС.

¹¹ Необходимо указать на то, что в данных БД RUSLANA в некоторых случаях актуальные показатели конкретного предприятия оказываются недоступны, несмотря на то, что предприятие формально является активным. В некоторых случаях недоступность данных связана с тем, что предприятие является филиалом, а бухгалтерская отчетность составляется только головным предприятием. При анализе основных средств предприятий учитываются только предприятия, для которых данная статистика доступна.

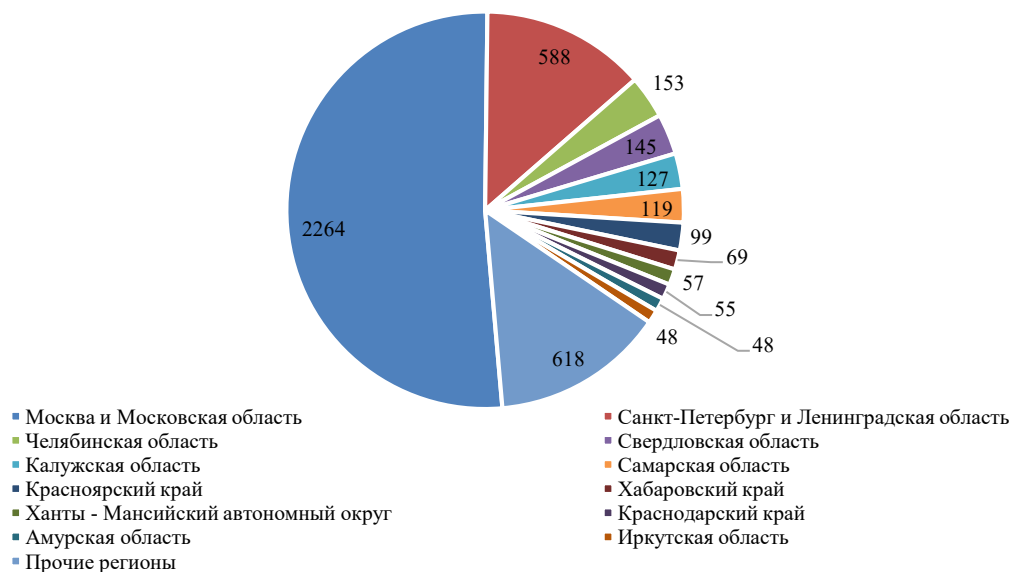


Рисунок 7. Региональное распределение совокупных основных средств (2018 г.) предприятий, ГКС которых являются резидентами стран ЕС, млрд руб.

Источник: расчеты на основе данных БД RUSLANA.

Примечание: данные базы данных RUSLANA по состоянию на июнь 2019 г. доступны за период 2007–2016 г.

В числе регионов, в которых наблюдается наибольшее значение основных средств, при

ходящихся на одно предприятие с ГКС из ЕС, значатся такие регионы как Магаданская область, Чукотский автономный округ, Челябинская область, Хабаровский край, Амурская область, Красноярский край, Иркутская и Омская области, Республика Хакасия. Общей характерной чертой данных регионов являются существенная удаленность от стран ЕС, а также относительно небольшое количество предприятий, ГКС которых являются резидентами стран ЕС. Иными словами, данные согласуются с гипотезой о том, что инвестиции из стран ЕС производятся в удаленные от ЕС регионы в основном в рамках в среднем достаточно масштабных проектов, которые в свою очередь не слишком многочисленны. При этом, данные указывают на то, что поведение инвесторов из прочих стран отличается от поведения инвесторов из ЕС в том смысле, что инвесторы из прочих стран представлены в упомянутых выше регионах предприятиями, размер основных средств которых в целом не слишком отличается от средних по российской экономике значений и существенно меньше для предприятий в этих же регионах, ГКС которых являются лица из ЕС. При этом, представительство в терминах количества предприятий в этих регионах следует признать сопоставимым. Это может указывать на то, что коммерчески выгодное присутствие иностранных инвесторов в этих регионах возможно не только при осуществлении больших инвестиционных проектов, но и при достаточно умеренных значениях основного капитала. Следовательно, можно говорить о потенциале наращивания присутствия инвесторов из стран ЕС в этих регионах за счет не только крупных инвестиционных проектов, но за счет достаточно умеренных вложений.

Несомненно, микроданные о ПИИ обладают рядом преимуществ. Во-первых, они обеспечивают прозрачность и гибкость методики построения в силу минимального применения оценок при составлении базы. Во-вторых, микроданные частично позволяют решить проблему «приписки» ПИИ не тем регионам. К примеру, распространенной практикой является создание юридического лица в Москве или Санкт-Петербурге, на балансе которых находятся региональные активы предприятий ПИИ. В-третьих, данные на микроуровне позволяют (частично) решить проблему «фиктивных» ПИИ, проходящих

через международные офшоры. В-четвертых, данные позволяют изучать отличия в поведении фирм с участием и без участия иностранного капитала, а также оценить их вклад в российский экспорт и импорт. В этой связи, подход условно может использоваться для классификации инвестиций на инвестиции, ориентированные на рынок («горизонтальные») и инвестиции, ориентированные на экспорт («вертикальные») [Protsenko, 2003].

Вместе с преимуществами представляется возможным выделить и ряд недостатков статистики ПИИ на микроуровне. Во-первых, это недостаточность информации для идентификации всех предприятий, связанных отношениями в рамках прямых инвестиций (ОРПИ) и невозможность учета финансовых операций между связанными сторонами.

Во-вторых, подход к определению ПИИ с точки зрения инвестиций в основной капитал (основные средства) не всегда точен. Основные средства могут быть приобретены у других организаций, что не следует относить к инвестициям в основной капитал согласно практикам российской статистики. К примеру, увеличение основных средств предприятия ПИИ не обязательно отражает инвестиции с точки зрения российского законодательства. Также покупка импортных основных средств, независимо от того, состояли ли эти средства на балансе других организаций, статистикой рассматривается как инвестиция в основной капитал предприятия.

В-третьих, в силу несовершенства функционала БД RUSLANA и БД СПАРК, можно обозначить низкую степень актуальности данных.

Заключение

В мировой практике макрорегулирования принято считать, что для достижения устойчивых и относительно высоких темпов роста национальной экономики необходимо обеспечить устойчивый рост производительности факторов, в частности труда и капитала. Среди возможных путей достижения этой цели — привлечение иностранных инвестиций в экономику. Наличие этих инвестиций в экономике означают увеличение запаса капитала в и, следовательно, рост производительности труда. При этом многочисленные исследования показывают, что ПИИ осуществляют наиболее производительные фирмы. Представленные на национальном рынке иностранные компании часто отличаются повышенным уровнем производительности по сравнению с отечественными конкурентами.

Настоящая работа позволила апробировать подход, связанный с анализом ПИИ при помощи микроданных. Такого рода анализ в целом не противоречит выводам, которые можно сделать на основе макростатистики, однако может дополнить, в том числе, уточнив факторы успешности региона в привлечении иностранного капитала. Важность такого рода анализа обуславливается необходимостью учета при формировании картины предпочтений иностранных инвесторов и политики привлечения иностранных инвесторов в российские регионы.

Список использованных источников и литературы:

1. Гладышева А. А., Ратникова Т. А. Роль неоднородности и взаимного влияния регионов России в распределении прямых иностранных инвестиций в пищевую отрасль // Экономический журнал ВШЭ. № 2, 2014, С. 285–327.
2. Методология официального статистического учета прямых инвестиций в Российскую Федерацию и прямых инвестиций из Российской Федерации за рубеж. ЦБ РФ, 2019. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/meth-kom-di/
3. Приказ Минфина России от 13.11.2007. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/docs/5797434/ (дата обращения: 30.12.2020).
4. Форма N 1-ПИ "Сведения об остатках и потоках прямых инвестиций в Российскую Федерацию из-за рубежа и прямых инвестиций из Российской Федерации за рубеж" к Указанию Банка России от 28

- декабря 2014 г. N 3519-У. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70836006/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/> (дата обращения: 30.12.2020).
5. ЦБ РФ (2020). Статистика внешнего сектора. Центральный банк России. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs> (дата обращения: 30.12.2020).
 6. IMF (2007). Balance of Payment and International Investment Position Manual (BMP6). Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf> (дата обращения: 30.12.2020).
 7. IMF (2015). Coordinated Direct Investment Survey (CDIS). Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2015/pdf/15-10.pdf> (дата обращения: 30.12.2020).
 8. OECD (2008). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> (дата обращения: 30.12.2020).
 9. OECD (2015). Implementing the latest international standards for compiling foreign direct investment statistics. Режим доступа: <https://www.oecd.org/daf/inv/How-MNEs-channel-investments.pdf> (дата обращения: 30.12.2020).
 10. Protsenko A. (2003). Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries: Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Grades Doctor oecnomiae publicae. Режим доступа: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.633.1092&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 30.12.2020).
 11. Razin A., Sadka E. (2007). Foreign Direct Investment: An analysis of aggregate flows. Princeton: Princeton University Press, 2007.
 12. SNA (2008). System of National Accounts by the Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, and World Bank.
 13. Yannopoulos G.N. (1990). Foreign Direct Investment and European Integration: The Evidence from the Formative Years of the European Community. *Journal of Common Market Studies*, 1990, vol. 28, issue 3, 235-259.

Trade relations of Bulgaria with the Eurasian Economic Union

Abstract. This paper studies the merchandise trade relations of Bulgaria with the post-Soviet states that have formed the Eurasian Economic Union (EEU), trying to establish a common market with over 180 million consumers. It is argued that over the last decade, various unfavourable political and economic factors, often of an exogenous nature, determine an underutilization of the mutual trade potential. Bulgaria's foreign trade with the EEU has been dominated by Russian energy goods and reflects an inter-industry pattern typical of underdeveloped countries. The paper also presents the product groups with a potential for expansion and diversification of Bulgarian exports to the EEU.

Keywords: Bulgaria, Eurasian Economic Union, export diversification, trade

After the Second World War, the Soviet Union established itself, for several decades, as Bulgaria's largest and main trading partner. In 1989 the USSR accounted for over 65 % of Bulgarian exports and nearly 53 % of Bulgarian imports [Lozanov, 2009, p. 63]. The disintegration of the Eastern Bloc, the transformational economic crisis and the change in the foreign policy orientation led to a drastic reduction of Bulgaria's foreign trade relations with the successor of the Soviet Union at the end of 1991, the Commonwealth of Independent States (CIS). In just a few years, the country has wasted its strategic position on this market and in many industries has been irrevocably pushed out by foreign competitors.

In the 1990s Bulgaria concluded bilateral agreements for trade and economic cooperation with the CIS countries mutually granting each other the principle of the Most Favoured Nation. However, no agreements established free trade area, which would regulate the trade relations on a preferential basis and liberalize market access, similar to Bulgaria's relations with the European Union (EU) and the countries of the Central European Free Trade Agreement (CEFTA). This resulted in a rapid reorientation of the territorial direction of Bulgarian foreign trade. Already in 1995, the CIS has lost its leading position in Bulgarian exports being replaced by the EU.

After several failures of economic integration projects in the CIS region, on January 1st 2015 the Eurasian Economic Union (EEU) was established by Russia, Belarus and Kazakhstan on the basis of the Customs Union (entered into force on January 1st 2010) between the three states. Later that year Armenia and Kyrgyzstan joined the EEU. The new integration community in the post-Soviet space, which seeks to build a market having over 180 million consumers and common customs, technical, phytosanitary and veterinary regulation, provides a good opportunity for geographical diversification and expansion of Bulgaria's exports. Geographical proximity, cultural and linguistic similarities, traditions of the past make the EEU a suitable destination for promoting export earnings for Bulgaria. On the other hand, the political tensions of the EU with the EEU, with the former not even yet officially recognized the latter, are a major inhibiting factor for closer trade cooperation [see Potemkina, 2018; Zhelev and Garashchuk, 2019].

The purpose of this article is to examine the current state and dynamics of trade between Bulgaria and the EEU over the past decade. Based on that it tries to answer several questions. How has the formation of the regional integration complex between the five EEU countries affected their trade flows with Bulgaria? What is the importance of the EEU for the foreign trade of Bulgaria? What is the product structure of Bulgaria's foreign trade with the EEU and has it changed in recent years? In addition, with the help of statistical data and methodology developed by the International Trade Center, the product groups with the greatest potential for intensification and expansion of Bulgarian exports on the EEU market are identified.

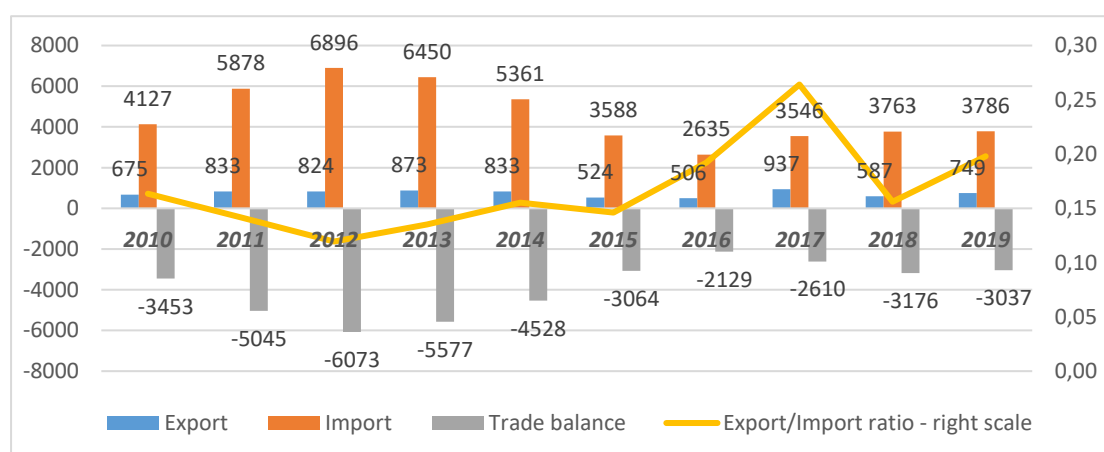
A significant limitation of the study is that, due to lack of recent data at the time of writing, it does not cover the year 2020 overlooking the effects of the global COVID-19 pandemic on the bilateral trade relations.

Dynamics of Bulgaria's merchandise trade with the EEU in the last decade

After 01.01.2007 (date of accession to the EU) Bulgaria has adopted the Common Commercial Policy of the EU. This means that trade relations between Bulgaria and the Eurasian Economic Union are regulated by the agreements between the member states of the EEU and the EU, which has exclusive competence in the field of trade policy. Within the policy space of Bulgarian national institutions, however, there are still some tools available for the promotion of mutual trade, such as organizing trade fairs, providing information on market opportunities and regulations, stimulation of exports, attracting foreign investment.

The last couple of years have been marked by intensified geopolitical opposition between the EU and Russia, the dominant country in the EEU. After the annexation of Crimea in 2014, the EU has imposed sanctions on Russia, in response to which it has received counter-sanctions in the form of an embargo on imports of certain agricultural products. The low world prices of oil and natural gas, which are major sources of revenues for the Russian budget, have led to reduced confidence in the ruble and it has been experiencing a strong depreciation. While in 2010 the average annual exchange rate used to be 40.3 RUB / 1 EUR, in 2019 it was 72.5 RUB / 1 EUR, which means that in 10 years the ruble has lost almost 80 % of its nominal value against the euro [Statista, 2020]. The depreciated ruble discourages Russian imports. All these factors inevitably have a negative impact on the mutual trade flows between Bulgaria and Russia, respectively the EEU.

Data on foreign trade between Bulgaria and the EEU over the last decade show strong fluctuations in the values of both exports and imports. After an unsustainable trend of export growth in the first few years of the analysed period, in 2015 an annual drop of 37 % was registered. The negative trend continued next year when Bulgarian exports reached their lowest value for the period — 506 million dollars. There was a rapid rise in 2017 when the peak was reported — 937 million dollars. The following year there was another major collapse of 37 %, and in 2019 there was a partial recovery — \$ 749 million.



Source: based on ITC data

Fig. 1 Bulgaria's foreign trade in goods with the EEU (2010–2019, million \$)

Imports to Bulgaria from the EEU also exhibit extremely volatile dynamics. Given their composition, they are highly dependent on world energy prices changes. The highest value for

the period 2010–2019 was recorded in 2012 — \$ 6.9 billion, and the lowest in 2016 — \$ 2.6 billion.

A specific feature of the Bulgarian trade with the EEU is its strong imbalance. Imports greatly exceed exports, which leads to a chronic negative trade balance for Bulgaria. In 2019 it amounted to over \$ 3 billion, while its peak value in 2012 was nearly two times higher. It should be noted that the trade deficit with the EEU is due to the bilateral trade with Russia, with the other countries (excluding Kyrgyzstan) Bulgaria has registered mostly a positive trade balance in recent years.

The magnitude of Bulgaria's trade deficit with the EEU can be assessed by looking at the export/import ratio. This indicator has the highest value in 2017 when it reaches 0.26. That means that in the best case the Bulgarian exports cover only 26 % of the import demand from the EEU, and on average for the period — only 17 %.

Table 1

Importance of the EEU in Bulgaria's foreign trade (2010–2019, share and rank)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Share in total exports (%)	3.3	3.0	3.1	3.0	2.8	2.1	1.9	3.0	1.7	2.2
Rank	9	9	9	7	8	13	14	8	18	14
Share in total imports (%)	16.3	18.1	21.1	18.8	15.4	12.3	9.1	10.4	9.9	10.0
Rank	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2

Source: based on ITC data

The importance of the EEU as a trade partner of Bulgaria can be evaluated by observing the share of the regional economic bloc in the exports and the imports of the country. In 2010 the EEU accounted for 3.3 % of Bulgarian exports, ranking it among the top 10 export markets. In 2019 the Union is positioned on the 13th position among the largest export partners of Bulgaria with a share of just 2.2 %.

The EEU's role in Bulgaria's trade is more significant on the import side. In the first five years of the analysed period, with a share ranging between 21 % and 15 %, the Union was the biggest importer in Bulgaria. In 2015 and the following years, the EEU ceded its leading position to Germany, ranking second among Bulgaria's import partners.

Table 2

Bulgarian merchandise exports to the EEU countries (2010–2019, million \$ and % share in Bulgarian exports to the EEU)

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Russia	mil. \$	586.3	732.2	721.9	761.5	701.3	444.6	433.0	836.6	480.8	593.2
	share	86.9	87.9	87.7	87.3	84.2	84.9	85.6	89.3	81.9	79.2
Belarus	mil. \$	32.0	41.7	34.4	40.3	57.6	30.2	29.9	36.5	40.1	74.5
	share	4.7	5.0	4.2	4.6	6.9	5.8	5.9	3.9	6.8	9.9
Armenia	mil. \$	26.8	26.3	25.3	22.2	24.6	20.8	20.1	32.3	29.2	40.6
	share	4.0	3.2	3.1	2.5	2.9	4.0	4.0	3.4	5.0	5.4
Kazakhstan	mil. \$	27.5	31.1	39.3	44.7	46.2	24.3	20.9	28.4	31.9	38.4
	share	4.1	3.7	4.8	5.1	5.5	4.6	4.1	3.0	5.4	5.1
Kyrgyzstan	mil. \$	2.2	2.0	2.5	4.0	3.3	3.8	2.0	2.7	5.3	2.5
	share	0.3	0.2	0.3	0.5	0.4	0.7	0.4	0.3	0.9	0.3

Source: based on ITC data

Next, it is important to determine the importance of the individual member states of the EEU for Bulgaria's foreign trade. Tables 2 and 3 present the dynamics of Bulgaria's exports and imports respectively in its relations with Russia, Belarus, Armenia, Kazakhstan and Kyrgyzstan, as well as the share of these countries in Bulgarian trade with the EEU. It is evident that Russia has by far the leading role. It is much more pronounced in terms of imports as the rest 4 EEU countries together account for only about 1 % of Bulgarian imports from the Union.

Table 3

Bulgarian merchandise imports from the EEU countries (2010–2019, million \$ and % share in Bulgarian imports from the EEU)

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Russia	mil. \$	4094	5742	6810	6352	5278	3519	2586	3504	3692	3740
	<i>share</i>	99.2	97.7	98.7	98.5	98.4	98.1	98.1	98.8	98.1	98.8
Belarus	mil. \$	20.0	34.2	30.7	25.6	30.8	35.3	26.0	23.1	60.4	34.4
	<i>share</i>	0.5	0.6	0.4	0.4	0.6	1.0	1.0	0.7	1.6	0.9
Armenia	mil. \$	0.4	0.6	0.6	5.4	0.7	1.7	0.3	0.4	0.4	1.5
	<i>share</i>	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Kazakhstan	mil. \$	9.5	97.6	50.0	59.5	48.8	27.7	19.0	15.8	5.4	3.7
	<i>share</i>	0.2	1.7	0.7	0.9	0.9	0.8	0.7	0.4	0.1	0.1
Kyrgyzstan	mil. \$	3.2	4.0	5.3	6.7	3.1	4.6	4.3	3.3	5.2	6.3
	<i>share</i>	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2

Source: based on ITC data

Russia has a leading position in Bulgaria's exports to the EEU (a share of 79 % in 2019), but here Belarus, Armenia and Kazakhstan also play a certain role, each of which has a share of not less than 5 %.

One of the main reasons for the strong imbalance in Bulgaria's trade with the EEU is the predominance of energy goods in the bilateral merchandise exchange. Bulgaria is heavily dependent on imports of oil, natural gas and nuclear fuel from Russia. At the beginning of the period, these goods accounted for more than 93 % of Bulgarian imports from the EEU. Due to reduced world prices, their share fell by more than 10 p.p., but continues to have by far the greatest weight and decisive role. Manufactured goods have a share of less than 11 % in Bulgarian imports from the EEU.

The situation is reversed in Bulgaria's exports to the EEU — primary commodities have a share of less than 11 %, while manufactured goods exceed 86 %. The positive detail is that the relatively technologically complex chemical products (mainly medicines) have the largest share (31.4 %). The share of machinery and transport equipment is also relatively high (27.4 %). Unfortunately, as we saw above, this is a share of a low total value, which is far below \$ 1 billion.

Table 4

Composition of Bulgaria's merchandise trade with the EEU (2010–12, 2017–19, %)

	Exports		Imports	
	2010–12	2017–19	2010–12	2017–19
Primary commodities	13.6	10.4	95.9	89.2
All food items	9.7	8.7	0.2	0.7
Agricultural raw materials	0.8	0.5	0.1	0.1
Ores and metals	0.9	0.4	2.4	5.9

	Exports		Imports	
	2010–12	2017–19	2010–12	2017–19
Fuels	2.2	0.8	93.2	82.5
Manufactured goods	84.6	86.4	4.1	10.8
Chemical products	36.9	31.4	0.7	1.5
Machinery and transport equipment	32.9	27.4	1.7	3.4
Other manufactured goods	14.7	27.7	1.7	5.9

Source: based on UNCTAD data

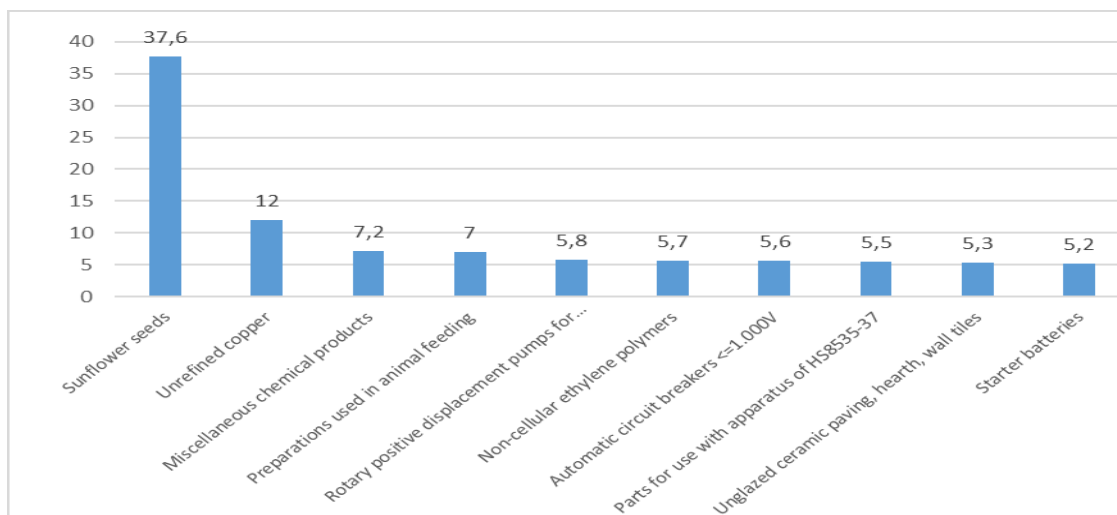
According to experts' assessments published by the Bulgarian Chamber of Commerce [Iliev, 2017], the main reasons for the unrealized potential of Bulgarian exporters on the EEU market can be summarized as follows:

- market access conditions and dealings with local partners differ significantly from those in the EU, which makes entering of new Bulgarian suppliers extremely difficult;
- administrative barriers and unfair practices by already established on the market Bulgarian and foreign suppliers;
- mutual recognition of conformity assessments lags behind modern practices. The number of Bulgarian laboratories accredited for the Russian market is insufficient;
- lack of reliable information on Russian market access requirements and accredited laboratories;
- impossibility to guarantee a steady supply;
- the state administration dealing with Bulgarian trade and economic relations with the EEU acts reactively and is unable to formulate coherent policy to support Bulgarian exports.

Opportunities for intensification and diversification of Bulgaria's exports to the EEU countries

To analyse possibilities for increasing the value and expanding the product range of Bulgarian exports to the EEU countries, a methodology, developed by the International Trade Center (ITC) in Geneva, is applied [International Trade Center, Export Potential Map, 2020]. It is based on detailed statistics on trade and market access and leads to the calculation of two leading indicators — Export Potential Indicator (EPI) and Product Diversification Indicator (PDI).

The EPI allows the identification of products that a country already exports successfully and that have good prospects for additional exports to a specific target market. It is calculated as a multiplication of three components — supply, demand and ease of trade. The export potential calculated in this way is compared with the actual exports to determine the product groups that have the greatest opportunity to increase their export flows to a certain import destination. In fig. 2 this was done for Bulgaria as an exporting country to the Russian market.



Source: ITC, Export Potential Map

Fig. 2 Export potential of Bulgaria on the Russian market (in million \$)

The data show that Bulgaria could increase exports to Russia in several product groups, 10 of which with an untapped export potential exceeding \$ 5 million. On the first position are ranked sunflower seeds with a difference of almost 38 million dollars between the potential and the realized exports. They are followed by unrefined copper (\$ 12 million) and miscellaneous chemicals (\$ 7.2 million). Among the product groups with a relatively higher degree of processing and added value are rotary pumps (\$ 5.8 million), circuit breakers (\$ 5.6 million), starter batteries (\$ 5.2 million).

According to the EPI data, in the other 4 EEU countries, the untapped export potential of Bulgaria in the individual product groups does not exceed \$ 3 million. It is interesting that both in Russia and in Armenia (\$ 3 million) and Belarus (\$ 1.6 million) the Bulgarian product with the highest export potential is HS 120600 “sunflower seeds”. The same goes for Kazakhstan, where the sunflower seeds have an untapped export potential of \$ 1.5 million but are overtaken by another product group — disodium carbonate (\$ 1.6 million), which ranks second among the goods with potential for export to Belarus (\$ 1.5 million).

The second composite indicator within the ITC methodology, the Product Diversification Indicator (PDI), is developed to assess the chances of success in exporting products that are not currently exported from a country or have a minimum export performance. While demand conditions and ease of trade are defined in the same way as in the EPI, the supply capacity component is based on a measure called “density” (based on the product space methodology) which does not allow the calculation of a potential numerical value of exports.

Table 5 presents the top 10 Bulgarian products with the greatest chance for diversification of the export list on the markets of the three largest EEU member states — Russia, Kazakhstan and Belarus.

Table 5

Top 10 product diversification opportunities for Bulgaria on the EEU market

rank	Russia		Kazakhstan		Belarus	
	HS code	product	HS code	product	HS code	product
1	845011	Household washing machines	845011	Household washing machines	090230	Black tea, packings <=3kg
2	890200	Fishing vessels	730439	Tubes/pipes, of iron/non-alloy steel	845011	Household washing machines
3	8508	Vacuum cleaner	8508	Vacuum cleaner	8508	Vacuum cleaner

rank	Russia		Kazakhstan		Belarus	
	HS code	product	HS code	product	HS code	product
4	720230	Ferro-silico-manganese	690210	Refractory ceramic construction goods	410792	Grain splits leather
5	070690	Salad beetroot, radishes, fresh	7304	Oil/gas casing & tubing	0304	Fish meat, frozen
6	0304	Fish meat, frozen	730810	Bridges & bridge-sections	730439	Tubes/pipes, of iron/non-alloy steel
7	841960	Machinery for liquefying air or other gases	090230	Black tea, packings <=3kg	870421	Diesel powered trucks <=5t
8	090230	Black tea, packings <=3kg	732211	Radiators for central heating	081310	Apricots, dried
9	691390	Ornamental ceramic articles, nes	870421	Diesel powered trucks <=5t	5402	Other high-tenacity filament yarn of polyesters
10	870421	Diesel powered trucks <=5t	611691	Gloves of wool	430219	Furskins

Source: ITC, *Export Potential Map*

Among the commodity groups with the greatest potential for diversification of Bulgarian exports to the EEU market stand out products with relatively high added value and technological intensity such as washing machines, fishing vessels, vacuum cleaners, diesel-powered trucks.

Conclusion

Bulgaria's foreign trade relations with the EEU over the last decade have been subject to a number of unfavourable political and economic factors, often of an exogenous nature. This determines a low level of mutual trade, which is dominated by Russian energy goods and reflects an inter-industry trade pattern typical of underdeveloped countries. Bulgaria registers a permanent trade deficit.

The advanced forms of economic interaction from the socialist past of the countries, such as production specialization and cooperation, scientific and technical cooperation and joint investment activity, have been terminated. Mutual trade is hampered by a number of tariffs and non-tariff barriers.

The use of the existing potential in the trade of Bulgaria with the EEU requires the active implementation of a purposeful export strategy in the considered direction. Important here is the increase of the administrative capacity and the effective role of a number of specialized national institutions such as the Agency for Promotion of Small and Medium Enterprises, the Bulgarian Development Bank, the Bulgarian Export Insurance Agency and last but not least the Trade and Economic Relations Offices in Minsk, Nur-Sultan, Almaty, Ekaterinburg and Moscow.

References

1. *Iliev, V.* Balgarskiyat iznos za Rusiya 2001-2016g. (Bulgarian exports to Russia 2001–2016), Bulgarian Industrial Association, 2017 <https://www.bia-bg.com/analyses/view/23650/>
2. *International Trade Center*, Export Potential Map, 2020 <https://exportpotential.intracen.org/en>
3. *Lozanov, O.* Vanshnoikonomichestki otnosheniya na Balgaria (Foreign Economic Relations of Bulgaria), Sofia: Avangard Prima, 2009
4. *Potemkina, O.* European Union — Eurasian Economic Union: Potential for Cooperation // Scientific and Analytical Herald of IE RAS. 2018. Vol. 1, no 4, P. 6–10
5. *Statista*. 2020. <https://www.statista.com/>
6. *Zhelev, P., Garashchuk, A.* Prospects for Free Trade Between the Eurasian Economic Union and the European Union After the Sanctions // *Studia Politica: Romanian Political Science Review*. 2019. no 3/4, P. 345–369.

Елена Константиновна Защитина

Южный федеральный университет,
Российская Федерация, 347928, Таганрог, ул. Чехова, 22

Меры поддержки экономики в России и ряде стран мира в условиях пандемии COVID-19

Аннотация. В данной статье представлен краткий обзор изменений, которые произошли в мировой экономике в связи с начавшейся пандемией COVID-19. Рассмотрены основные базовые и расширенные меры поддержки экономики, которые применяли в ряде развитых и развивающихся стран. Помимо прочего, рассмотрены основные тенденции развития экономики под влиянием цифровизации и глобализации, позволившие ряду компаний нарастить темпы своего роста в условиях повсеместного кризиса. Среди основных методов исследования можно выделить: метод графической интерпретации данных, метод статистической обработки информации, метод системного анализа и синтеза. Результатом исследования стало обобщение основных мер поддержки экономики стран в условиях пандемии, а также выявление резервов для развития отдельных компаний и стран в целом в условиях «новой нормальности».

Ключевые слова: мировая экономика; многосторонняя торговая система; международный бизнес; меры поддержки экономики; COVID-19.

Elena K. Zashchitina

Southern Federal University, 22, Chekhov str., Taganrog, 347928,
Russian Federation

Economic support measures in Russia and several countries of the world in the context of the COVID-19 pandemic

Abstract. This article provides a brief overview of the changes that have occurred in the global economy in connection with the outbreak of the COVID-19 pandemic. The main basic and extended measures to support the economy, which were used in a number of developed and developing countries, are considered. Among other things, the main trends in economic development under the influence of digitalization and globalization are considered, which have allowed a number of companies to increase their growth rates in the context of a widespread crisis. Among the main research methods, one can single out: the method of graphic interpretation of data, the method of statistical processing of information, the method of system analysis and synthesis. The result of the study was a generalization of the main measures to support the economies of countries in a pandemic, as well as the identification of reserves for the development of individual companies and countries, in general, in the context of the “new normalcy”.

Keywords: world economy; multilateral trading system; international business; economic support measures; COVID-19.

Мировая экономика всегда находится под влиянием большого количества кризисов и новых тенденций развития, связанных в том числе с переходом на новые технологические уклады. Страны уже научились планомерно справляться с возникающими дефицитами платежных систем, приводящих к девальвации валюты, а также экологическими, демографическими и геополитическими проблемами. Во многом это было возможно благодаря развивающейся глобализации, интернационализации и цифровизации, которые постепенно изменили подходы к ведению бизнеса в том числе за счет увеличения скорости и масштабов развития компаний и новых технологий, смены парадигмы оценки стоимости компаний и экономик, формирования новых цепочек поставок, бизнес-моделей и экосистем (рис. 1).

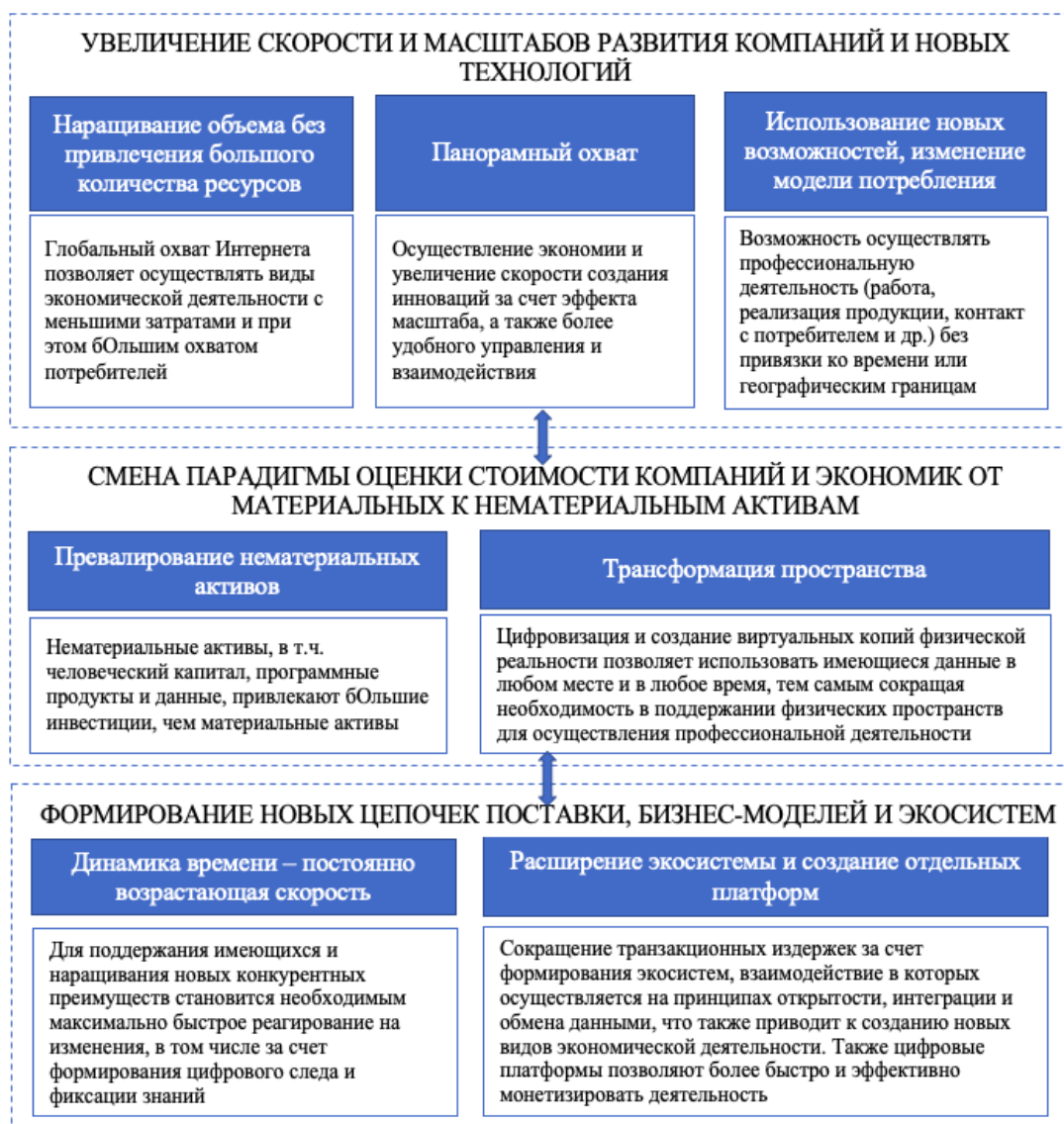


Рис. 1. Новые тенденции развития экономики под влиянием цифровизации и глобализации

Источник: [Павлов и др., 2020, с. 13]

При этом в 2020 году экономики всех стран мира столкнулись с новой угрозой — коронавирусной инфекцией COVID-19, которая привела к деглобализации, приостановке деловой активности, разрыву установившихся цепочек поставок, а также резкому изменению потребительского поведения и увеличению количества цифровых решений практически во всех сферах экономики.

Эксперты сходятся во мнении, что несмотря на применяемые меры поддержки, общий ущерб мировой экономики к 2025 году составит от 22 до 35 трлн долл. США, а глобальный ВВП может вернуться к докризисным значениям только к 2022 году (в 1 квартале 2020 года зафиксировано снижение на 11,2 %, в целом за 2020 году ожидается снижение на 3,5–5,2 %) [Эксперты, 2020; Всемирный банк, 2020]. Международный валютный фонд в своих оценках прогнозировал снижение ВВП России в 2020 году на 3,6 %, что сопоставимо с данными Росстата за 2019 и 2020 годы (рис. 2)

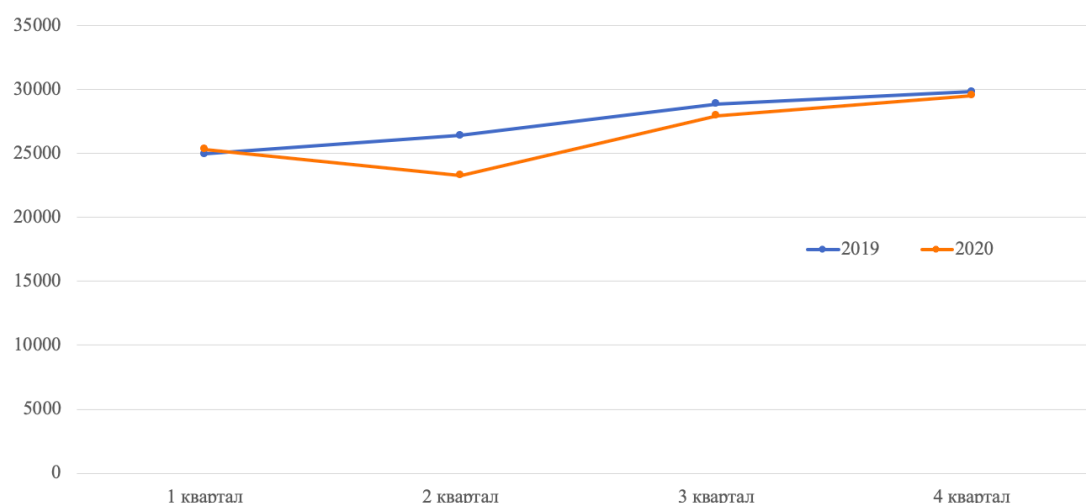


Рис. 2. Объем ВВП России в текущих ценах за 1–4 кварталы 2019 и 2020 года, трлн руб.

Источник: Составлено по статистическим данным Федеральной службы государственной статистики — <https://rosstat.gov.ru>

В свою очередь, несмотря на нестабильность на сырьевом рынке (спад цен на энергоресурсы и сокращение спроса на них), по данным Российского экспортного центра, в 2020 году Российская Федерация увеличила на 3,5 % объемы несырьевого неэнергетического экспорта (в том числе, рост экспорта драгоценных металлов, продукции агропромышленного комплекса, лекарственных и дезинфицирующих препаратов), который впервые составил почти половину (48 %) от общего экспорта страны [Российский, 2021].

Во многом предотвратить первоначально прогнозируемый спад на мировых рынках помогли те меры, которые страны начали незамедлительно предпринимать в отношении своих экономик. По оценкам международного валютного фонда (который в свою очередь предоставил странам-членам финансовую поддержку в размере 250 млрд долл. США), на декабрь 2020 года в ряде развитых стран (Новая Зеландия, Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Сингапур, Австралия, Япония) объем бюджетной и финансовой поддержки был в пределах 15–20 % от размера ВВП, а в развивающихся (Россия, Китай, Польша, Бразилия) — в пределах 5–8 % (рис. 3).

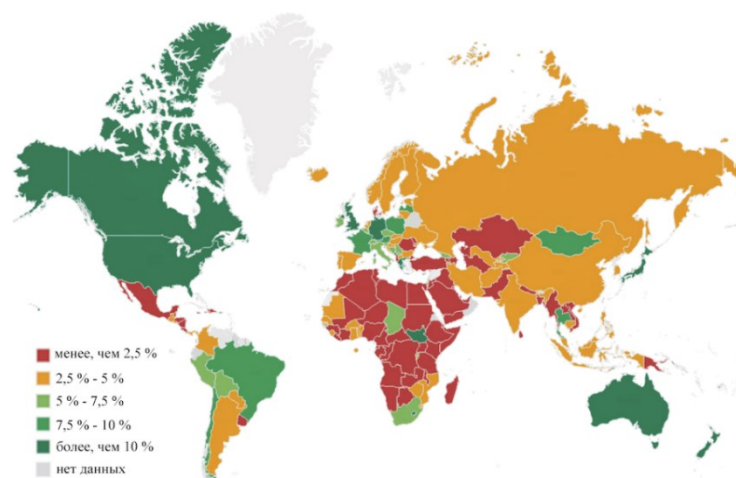


Рис. 3. Размер финансовой поддержки экономики стран в сравнении с объемом ВВП, %

Источник: International monetary fund — <https://www.imf.org>

Если более детально рассматривать меры поддержки, которые применялись в различных странах, то можно выделить приоритет финансовых мер по поддержанию малого и среднего бизнеса, уровня занятости и уровня жизни граждан, смягчению условий кредитования, введению налоговых и контрольно-надзорных послаблений. Что касается отдельных стран, то можно выделить следующие базовые и расширенные меры поддержки:

Новая Зеландия — меры по стимулированию занятости: бесплатное обучение новым профессиям, создание новых рабочих мест; социальные меры — строительство социального жилья, бесплатное питание в школах;

Соединенные Штаты Америки — финансовая помощь компаниям в предоставлении оплачиваемого отпуска для сотрудников, бесплатное тестирование на наличие COVID-19, финансовая поддержка стратегически важных предприятий и предприятий, занятых в авиационной сфере, налоговые каникулы для предприятий малого бизнеса, выплаты от государства для граждан с доходом ниже 75 тыс. долл. США в год;

Великобритания — предоставление кредитных гарантий компаниям с отсрочкой платежей по первому взносу, освобождение от налога на коммерческую деятельность для предприятий из наиболее пострадавших отраслей (розничная торговля, гостиничный и туристический бизнес), отсрочка от оплаты взносов по ипотеке для нуждающихся граждан;

Сингапур — отсрочка от уплаты налога на прибыль для всех компаний и освобождение от уплаты налогов для компаний из наиболее пострадавших отраслей, единовременные выплаты для всех граждан, финансовая помощь компаниям для поддержания рабочих мест, финансирование системы здравоохранения;

Австралия — финансовая поддержка предприятий малого и среднего бизнеса, снижение условий кредитования, поддержание уровня жизни отдельных категорий граждан (получающие пособия, пенсионеры, безработные);

Япония — финансовое стимулирование и налоговое регулирование деятельности компаний, расширение личного и общественного потребления, сохранение рабочих мест, поддержание системы здравоохранения, предоставление микрокредитов (при необходимости освобождение от их погашения) и освобождение от арендных платежей для нуждающихся семей;

Китай — предоставление дополнительной ликвидности рынкам, снижение процентных ставок по кредитам, предоставление целевых облигаций для местных органов власти с целью финансирования инфраструктурных проектов;

Польша — предоставление кредитных гарантий для предприятий (в том числе льготы по операционному лизингу), компенсация части фонда оплаты труда и временная отсрочка от выплаты социальных налогов для компаний, сохраняющих рабочие места, поддержка системы здравоохранения;

Бразилия — выплаты от государства для граждан, относящихся к категории наиболее уязвимых слоев населения, поддержка предприятий малого и среднего бизнеса (в том числе предоставление налоговых каникул), финансирование системы здравоохранения;

Россия — выплаты от государства семьям с детьми, повышение пособия по безработице, предоставление льготного кредитования, финансовая поддержка стратегически важных предприятий, введение налоговых и контрольно-надзорных послаблений; финансирование системы здравоохранения.

Несомненно, наибольшие потери в условиях пандемии COVID-19 понесли предприятия малого и среднего бизнеса, занятые в сферах предоставления услуг населению, розничной торговли, общественного питания, туризма, гостиничного дела, авиационные и транспортные компании. Но при этом с целью снижения рисков, а также в условиях рассмотренных новых тенденций развития экономики под влиянием цифровизации и

глобализации (см. рис. 1) наметился процесс по переходу традиционных услуг в онлайн среду. Так, произошел стремительный рост интернет-торговли, онлайн-образования, цифровизация банковской сферы, развитие интернет-туризма и интернет-развлечений, что позволило появиться новым стартапам на этом рынке, а также расширить представительство уже существующих компаний. Это способствовало тому, что у ряда цифровых компаний произошел стремительный рост их рыночной стоимости (табл. 1)

Таблица 1.

Топ-10 цифровых компаний по объему рыночной капитализации

Наименование	01.01.2020 год		01.01.2021 год		Динамика роста, %
	место	рыночная капитализация, млрд долл. США	место	рыночная капитализация млрд долл. США	
Apple	2	1 323,0	1	2 256,0	170,5
Microsoft	3	1 215,0	3	1 682,0	138,4
Amazon.com	5	941,0	4	1 634,0	173,6
Alphabet	4	943,9	5	1 185,0	125,5
Facebook	6	598,2	6	778,0	130,1
Tesla	144	80,0	8	668,9	836,1
Alibaba	7	591,6	9	648,3	109,6
Walmart	13	337,5	15	407,8	120,8
Home depot	28	239,6	26	286,0	119,4
Netflix	65	144,5	33	238,9	165,3

Источник: Статистические данные Value — <https://www.value.today>

Таким образом, можно сделать вывод, что базовые и расширенные меры поддержки экономики, предпринятые как отдельными странами, так и межгосударственными структурами (например, Международный валютный фонд) позволили улучшить первоначальные прогнозы по уровню замедления мировой экономики. Происходящий в настоящее время кризис под влиянием цифровизации и необходимости продолжать развивать глобализацию заставил не только ряд компаний, но и целых секторов перестроиться и предложить новые цифровые решения для развития бизнеса. Мир пытается перестроиться на новые «цифровые рельсы». Но несмотря на это и на уровне отдельных стран, и на уровне межправительственных организаций и объединений важно продолжать реализацию начатых ранее мер по выходу из сложившегося кризиса для того, чтобы наиболее быстро вернуться к докризисным темпам развития мировой экономики.

Список использованных источников и литературы:

1. Павлов П. В., Защитина Е. К., Карагодин А. В. Новые форматы ведения бизнеса под влиянием цифровизации. 2020. № 10. С. 10–23.
2. Всемирный банк (2020) Доклад об экономике России № 44, <http://pubdocs.worldbank.org/en/189351608098609835/Russia-Economic-Report-44-in-Russian.pdf> (дата обращения: 31.01.2021).
3. Российский экспортный центр (2021) Впервые за 20 лет Российский ННЭ составил почти половину в общем объеме экспорта, https://www.exportcenter.ru/press_center/news/vpervye-za-20-let-rossiyskiy-nne-sostavil-pochti-polovinu-v-obshchem-obeme-eksporta/ (дата обращения: 31.01.2021).

4. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики (2021) Валовой внутренний продукт в рыночных ценах, <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 31.01.2021).
5. Эксперты предупредили о проблемах для мировой экономики до конца года (2020) Информационный портал РБК, <https://www.rbc.ru/economics/07/09/2020/5f5530439a794778e45d3551> (дата обращения: 31.01.2021).
6. International monetary fund (2021) Fiscal Monitor Database of Country Fiscal Measures in Response to the COVID-19 Pandemic, <https://www.imf.org/> (дата обращения: 31.01.2021).
7. Value (2021) World Top 1000 Companies List and World Ranks, <https://www.value.today> (дата обращения: 31.01.2021).

академик, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель направления «Наука и инновации» Института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова (ИМЭМО).

Инновационная конкуренция в мировой экономике¹

Аннотация. Автор исходит из того, что в основе современной инновационной конкуренции — деятельность предпринимательского сектора. Лидирующие мировые компании, занятые разработкой и коммерческой реализацией технологий, обеспечивают свои технологические и рыночные преимущества, прежде всего, за счет интенсивных исследований и разработок. Длительная ставка на новые знания, технологии и глобальные по характеру инновации сформировала в инновационных системах активный сегмент хайтека, который постоянно укрепляется и разрастается, опираясь на собственные ресурсы. Это прежде всего цифровой бизнес и фармацевтика.

Пандемия стала катализатором, ускорившим развитие и использование ряда инновационных процессов, в том числе в здравоохранении и в использовании цифровых технологий во всех отраслях. Произошел качественный скачок, прорыв, своеобразный фазовый переход в значении процессов цифровизации и, соответственно, отношении к ним рынка, общества и государства. Это привело к усилению значения цифровых компаний как фактора глобальной инновационной конкуренции и потребовало новых форм государственного регулирования их деятельности.

Ключевые слова: инновации, мировая экономика, исследования и разработки, капитализм платформ.

Современная эволюция национальных инновационных систем, начавшаяся еще во второй половине — конце XX века, идет в направлении усиления роли предпринимательского сектора в создании, финансировании и коммерческом использовании новых знаний и технологий. В XXI веке эта тенденция радикально усилилась в связи с ростом значения цифровых технологий, решающий вклад которых в современное научно-техническое развитие по всем направлениям сформировал благоприятные условия для возникновения обширной подсистемы взаимодействия малых и крупных цифровых компаний, или цифровых платформ. Глобальный характер новых форм бизнеса требует изменения государственного и международного регулирования инновационной конкуренции.

Исследования и разработки — основа инновационной деятельности

Динамичное технологическое развитие, создание и постоянное обновление знаний и технологий требуют опоры бизнеса на исследовательскую базу, создающую монопольные преимущества, обеспечиваемые собственной интеллектуальной собственностью. Конкуренция на основе таких преимуществ является основным мотором обновления производительных сил и называется «созидательным разрушением». Теоретически это соответствует положениям теории инновационного развития, разработанным рядом экономистов от Й. Шумпетера до П. Ромера, которые обосновали особую роль исследований и разработок бизнеса [подробнее см. Иванова, 2019].

Опыт ряда быстрорастущих экономик, и особенно таких стран как Китай и Индия, показывает, что «невидимая рука» рынка работает именно в направлении ускорения роста на основе новых технологий и предпринимательских инноваций. Это позволяет существенно увеличить ВВП и решить проблемы массовой бедности и нищеты, перейти к «Обществу средней зажиточности», как заявлено, например, в партийных документах компартии Китая. Шумпетерианское «созидательное разрушение», делает вывод группа

¹ Доклад подготовлен в рамках проекта «Посткризисное мироустройство: вызовы и технологии, конкуренция и сотрудничество» по гранту Министерства науки и высшего образования РФ (Соглашение № 075-15-2020-783).

исследователей Массачусетского технологического института, может быть, и не наилучший способ повышения эффективности работы невидимой руки рынка, но он точно делает капитализм лучше, повышает производительность труда, обеспечивает общий рост благосостояния (Ph. Aghion, 2021).

Данные, характеризующие сравнительные масштабы исследовательской деятельности (Research and Development — исследования и разработки — далее ИР) современного бизнеса, представлены в *табл. 1*. Самый большой исследовательский потенциал сосредоточен сейчас в крупнейших компаниях информационно-коммуникационного сектора (далее — ИКТ) — основы технологического рывка в цифровой экономике. Инновационные стратегии компаний-лидеров, особенно американских, характеризовавшихся стремительным наращиванием масштабов ИР, были весьма успешными, что позволило им быть готовыми к увеличению спроса на все виды продукции и информационных услуг. Результаты 2020 г. показали, что эти компании стали бенефициарами кризиса, особенно с точки зрения капитализации на фондовых рынках. [Мамедьяров, 2020]. Вторая по размерам бюджетов на ИР отраслевая группа — биотех и фармацевтические компании (кроме ЕС, где второй — транспорт), представлены крупными американскими и европейскими производителями. Эта группа компаний отличается умеренной динамикой развития, равномерным распределением и объемов ИР, и темпов их наращивания. Пандемия Ковид-19 повысила спрос на многие виды препаратов, и особенно вакцин. Научные бюджеты крупнейших компаний Большой фармы были увеличены как за счет собственных средств, так и благодаря государственным и международным проектам ускоренной разработки новых вакцин для массовых прививок.

Таблица 1.

Затраты на ИР частных компаний, млрд евро

	ЕС	США	Япония	Китай
Затраты на ИР, 2018 г.	206,2	311,7	109,4	95,4

по отраслям:

ИКТ (вкл. услуги)	41	164,9	26,8	45,1
Биотех и фармацевтика	45,3	82,6	13,2	4,7
Химическая промышленность	5,2	5	7,6	1,4
Транспорт	64,6	23,7	34	11

Примечание. Данные для компаний, которые попали в рейтинг крупнейших 2500 компаний в мире по затратам на ИР в течение двух лет подряд, в 2017 и 2018 г.

Источник : EU 2019

Китай отличается и высокой динамикой числа компаний, включаемых в данный обзор: в 2015 г. в него было включено 300 компаний из Китая, а в 2018 — 438. В ряде отраслей масштабы исследовательской деятельности китайских компаний сопоставимы с ИР компаний Японии. Эти данные позволяют сделать вывод, что в Китае уже накоплен глобально значимый и динамично растущий потенциал ИР частного сектора, позволяющий успешно конкурировать на мировых рынках.

Рост технологической конкурентоспособности характерен не только для Китая, Другие крупные страны Азии (Южная Корея, Австралия, Индия, Малайзия, Вьетнам, Индонезия) успешно ведут борьбу на основе науки и инноваций за выход на передовые рубежи четвертой промышленной революции, новое решение институциональных проблем и ограничений, а также регулирование дилемм глобализации (поиск баланса национального и глобального в инновационных стратегиях). Однако, в настоящее время в конкуренции за инновационное лидерство США имеют существенное преимущество. Главное — это динамичность и гибкость разнообразных институтов национальной инновационной системы, сильная корпоративная научно-технологическая культура, адекватная реакция фондового рынка на отраслевые инновации. В условиях кризиса и пандемии 2020 г. передовые направления научно-технического прогресса, отраженные в предшествующем наращивании усилий ИКТ и фармацевтики, укрепили позиции лидеров.

Наукоемкие компании сферы здравоохранения — фармацевтика, оборудование для здравоохранения, биотехнологии и разработчики сложного медицинского оборудования стали бенефициарами глобального кризиса. Лекарства и вакцины, новое оборудование для строящихся больниц, новые технологии ухода за больными и эпидемиологического контроля — огромное поле работы для профильного и смежного бизнеса. Корона-кризис, как известно, временно усилил протекционизм в данных отраслях, поскольку стало ясно, что фармацевтическая безопасность оказалась не менее важной, чем военная. Значительная часть активности здравоохранения в период пандемии ушла в онлайн, увеличивая спрос на надежные информационные продукты и системы. Часть этих достижений поступила в порядке помощи, при содействии международных организаций, и в развивающиеся страны, не располагающие собственными технологиями. Зафиксированы случаи передачи открытых программных кодов для использования в процессах удаленного общения с пациентами, постановки диагнозов по результатам обследования, в процессе обучения врачей.

Дистанционные: медицина, образование, госуслуги, культурный досуг — совершили гигантский скачок, который был обеспечен большим потенциалом информационных технологий, накопленных к его началу. Участники фондового рынка быстро поняли ценность этого бизнеса, что привело к высоко позитивной динамике акций многих информационных компаний на протяжении всего года. Уже в 2020 г. в конце марта стоимость компании *Zoom* (платформа для проведения видеоконференций с удаленными участниками) на фондовых рынках США превысила стоимость глобальной сети отелей Мариотт и продолжает расти. В начале 2021 г. владелец компании, ставший миллиардером, объявил о программе благотворительности.

Проникновение информационных технологий во все отрасли современного хозяйства имеет важные последствия, так как повышает возможности оптимизации всех видов бизнеса на новых технологических принципах. Многие традиционные компании, особенно в сфере услуг, столкнулись с тем, что старые бизнес-модели плохо настроены на использование возможностей современных информационных технологий — задачи извлечения и использования данных. Традиционные методы бизнеса скорее сродни фабричному производству: выпущенный товар поступает на рынок, и информация о нём или о предоставленной услуге утрачивается. Таков был принцип работы, например, таксистов и таксопарков до того, как в этот бизнес не пришел Uber — цифровая платформа, принципиально изменившая взаимоотношения продавцов и покупателей, позволившая снизить цены для широких потребителей при увеличении масштабов перевозок. Появился термин «уберизация» бизнеса, то есть переход на работу в составе платформы — цифровой инфраструктуры, которая фактически является посредником, соединяющим

между собой различных пользователей: покупателей, рекламодателей, поставщиков услуг и товаров, производителей и даже физические объекты.

Часто платформы предлагают не только технологию, но и целый набор инструментов для конструирования собственных продуктов, услуг и рынков, в том числе глобальных. Иными словами, платформа — это своего рода базовая инфраструктура формирования новой системы бизнеса, адресного взаимодействия с потребителями. Различают рекламные, транспортные, логистические, промышленные платформы и т.п. Все они, как правило, взаимосвязаны, генерируют доходы, используя другие платформы, работают по модели гипераутсорсинга, в том числе глобального, и позволяют минимизировать объём активов, выигрывая либо за счёт монопольного статуса, либо сетевых эффектов и, тем самым, максимального сокращения издержек.

Перечисленные изменения в уровне развития и применения, в масштабах новых технологий, обеспеченных в основном отраслевым наукоемким бизнесом, быстрый рост которого позволяет уже обходиться без государственной поддержки и, более того, втягивает в себя и подчиняет все новые виды экономической и социальной деятельности, привел ряд исследователей к оценке этого феномена как формирование нового типа капитализма — капитализма платформ [Срничек, 2020]:

Капитализм платформ и «новый технологический порядок»

Усиление роли цифровых платформ как центрального элемента национальных инновационных систем, от которых зависят и другие отрасли и, более широко, целые сферы социально-экономического развития, требует смены акцентов и инструментов государственного регулирования в научно-технологической сфере. Происходит перенос акцентов с методов государственного стимулирования и финансовой поддержки научно-технических организаций к более сложным проблемам ограничения монопольной власти технологических лидеров, противодействия разрушительным последствиям использования избыточных ресурсов в сферах, традиционно находящихся под государственным контролем.

Регулирование сложных процессов инновационной конкуренции в настоящее время усилилось и вошло в актуальную политическую повестку США и Евросоюза (Инновационная конкуренция, 2020). Технологический сектор всегда являлся «сложным» объектом для антимонопольного регулирования. С одной стороны, в целом признается, что технологическая монополия, особенно основанная на прорывных технологиях и инновациях, представляет собой своего рода «естественную» и необходимую премию за успешное развитие, а избыточное давление может ограничить инновации, с другой — чрезмерное доминирование глобальных гигантов негативно сказывается на региональных рынках, на деятельности стартапов и т.д.

В настоящее время центральной темой в США, Китае и странах ЕС стала борьба с монопольным положением платформ как на внутренних, так и на глобальных рынках.

Кратко эти процессы в США можно охарактеризовать как усиление антitrustовского регулирования в отношении цифрового бизнеса, новый этап политической борьбы за использование ресурсов цифровых платформ в интересах государства, более жесткий контроль за информационно-идеологическим содержанием обработки больших массивов личных данных. Специфика современной ситуации в этой стране в том, что монопольная власть цифровых платформ создает новые угрозы политического характера. Как известно по событиям начала января 2021 г., когда, после захвата Капитолия протестующими в Вашингтоне, состоялась блокировка в соцсетях аккаунтов действующего президента, это вызвало острую реакцию, включая такие формулировки как «первая цифровая гражданская война», «электронная казнь», теневое правительство и т.д.

В европейских странах, прежде всего во Франции, а также на уровне Евросоюза, борьба с цифровыми платформами началась раньше, чем в США, и более того, европейский опыт сейчас используется американским конгрессом при разработке новых форматов регулирования. Европа хочет стать независимой и от США, и от Китая, вплоть до реализации в ряде стран идей «технологического национализма». Законодательные инициативы ЕС в области защиты персональных данных и регулирования интернет-услуг, а также решительные антимонопольные действия ЕК против Microsoft, Google, Facebook и ряда других компаний позиционируют Европейский Союз в качестве фактического лидера регулирования Big Tech в мире. Рассмотрение антимонопольных кейсов с точки зрения нанесенного вреда потребителю и инновациям позволило Еврокомиссии накопить эмпирический опыт взаимодействия с цифровыми платформами. В 2020 г. подготовлен новый пакет мер по регулированию цифрового рынка и деятельности цифровых платформ, есть стратегия усовершенствования законодательства на 2021–2027 гг. Его принятие будет означать серьезные сдвиги в области защиты конкуренции в ЕС и крупный шаг вперед в формировании протекционистских стандартов для цифровой экономики и, соответственно, инновационных рынков (Шелюбская 2020).

Очень жестко по этим вопросам высказываются представители Франции, где политики считают, что цифровые гиганты, по сути, монополизировали мировой рынок интернет-услуг (поисковые и операционные системы, облачные вычисления, социальные сети, различные сервисные платформы и пр.). Происходит «гиперцентрализация Интернета вокруг гигантов, бросающих вызов государствам и ставящих под сомнение их суверенитет». Некоторые исследователи предлагают определять цифровых монополистов как «предприятия, которые обладают рыночной властью, наделенной атрибутами суверенитета, то есть реальной властью правительства» [Blandin, 2016].

В этом контексте Франция и страны ЕС начали политическое обсуждение более общего вопроса о том, что значит технологический суверенитет. По оценкам европейских экспертов, в основе представлений о регулировании хай-тека могут быть положены разные ценности: европейцы стремятся создать цифровые пространства для всего континента, потребовать функционирования технологий в соответствии с социальными ценностями. Фондовый рынок США, с точки зрения европейцев, фактически использует технологии для извлечения дифференциальных рент и спекулятивного дохода, что неприемлемо для ЕС.

Концепция технологического суверенитета Китая основана на стремлении не позволить американскому «военно-промышленному комплексу» беспрепятственно проникать в свое цифровое пространство в ходе экономического развития. Когда появился Интернет, Китай выстроил информационную стену, которая одновременно стала защитой рынков, потребителей и конкуренции китайских национальных технологических лидеров. Сейчас они вышли на мировые рынки.

Цифровые технологии в Китае, как известно, широко используются государством для взаимодействия с населением, включая реализацию функций сбора информации, анализа и обобщения чувствительных для власти нарушений, ограничения прав нарушителей государственных услуг. Иногда масштабы государственного контроля за частной информацией, реализованные в Китае, называют «цифровым гугламом», что, возможно, является преувеличением. Одновременно здесь началась и борьба с цифровыми монополиями. Первый антимонопольный закон был принят в 2007 г. и начал действовать с августа 2008 г., однако практически не применялся в эти 12 лет. Специалисты считают, что одним из наиболее значимых первых применений закона был запрет на размещение на фондовом рынке финансовой группы Ант (Ant Group), 33 % капитала которой принадлежит компании Алибаба, крупнейшей торговой платформе. В декабре 2020 г. началось антимонопольное расследование деятельности цифровых гигантов с целью ограничить

злоупотребления уже в 2021 г. Обвинения в их адрес заключаются в том, что они злоупотребляли своими тесными деловыми связями как с потребителями, так и поставщиками товаров и услуг, используя монопольные информационные ресурсы. В некоторых случаях они вели себя как финансовые посредники, обеспечивая рискованными кредитами ненадежных заемщиков, что привело к банкротствам и заемщиков, и связанных с ними банков. Интернет-гиганты, по заявлениям властей, массово нарушали законы, используя горизонтальную и вертикальную монопольную силу» [Zhiqin 2021]. С этим связана и сложность урегулирования нарушений, так как платформы являются очень влиятельными представителями своих отраслей, а значит, никто не хочет конфликта с ними. Кроме того, интернет-компании в Китае утверждают, что они ведут деятельность исключительно в интересах развития инноваций, высшей признанной государством цели экономического развития.

Вопросы регулирования работы цифровых платформ стали также частью новых международных соглашений, которые Китай подписывает с торговыми и инвестиционными партнерами. Известно, что основной частью претензий США к китайским компаниям были проблемы с производителями аппаратных средств и программного обеспечения по поводу нарушения правил использования интеллектуальной собственности, конкуренции, тарифов и налогов на информационную продукцию. Американско-китайское соглашение о новых правилах торговли было подписано в начале 2020 г., что позволило перейти из режима торговой войны к выполнению новых правил.

В конце 2020 г. было подписано торгово-инвестиционное соглашение Китая с Евросоюзом. Среди условий соглашения — расширение доступа европейских инвесторов в такие сектора экономики Китая, как телекоммуникации, облачные вычисления, разработка биотехнологий, здравоохранение, которые позиционировались как критически важные для обеспечения национальной безопасности и ранее были закрыты для иностранных инвесторов. Кроме того, Китай взял на себя обязательства по раскрытию информации о государственных субсидиях, которые могут ущемить интересы инвесторов из ЕС на китайском рынке. Вот примеры обязательств Китая в рамках всеобъемлющего инвестиционного соглашения в части информационных технологий: снятие запрета на инвестиции из ЕС в облачные вычисления, возможность покупки до 50 % акционерного капитала компаний сектора, открытие доступа на рынок компьютерных услуг для инвесторов из ЕС, применение к ним принципа «технологической нейтральности»

Вывод

Развитие цифровых технологий, превращение ряда цифровых платформ, функционирующих в разных сферах и отраслях, в глобальных монополистов — это новый феномен экономического и социально-политического уровня. Он означает, что вопросы инновационной политики вышли за рамки чисто экономических дискуссий, приобрели особую политическую остроту, выявили не только уязвимость теоретических представлений об общественном благе, но и глубокие глобальные различия в ценностях, которые могут быть положены в основу нового мирового регулирования и долгосрочных государственных стратегий технологического превосходства. Борьба за новый технологический порядок только начинается.

Список использованных источников и литературы:

1. Н.И. Иванова. Технологический рывок в современной экономике // Экономика. Налоги. Право. Том 12, 3, 2019. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-3-6-16
2. Мамедьяров З.А. Инновации и фондовый рынок// Инновационная конкуренция. Отв. ред. Иванова Н.И. М.: Весь Мир, 2020.
3. Н. Срничек. Капитализм платформ. М.: Изд. дом ВШЭ, 2020.

4. Шелюбская Н. Практика регулирования конкуренции в ЕС // Инновационная конкуренция. Отв. ред. Иванова Н.И. М.: Весь Мир, 2020.
5. D. Acemoglu. Remaking the post-COVID world. Finance and Development. IMF Spring 2021.
6. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/03/COVID-inequality-and-automation-acemoglu.htm?utm_medium=email&utm_source=govdelivery
7. Philippe Aghion, Céline Antonin, and Simon Bunel. The Power of Creative Destruction: Economic Upheaval and the Wealth of Nations. Belknap Press, Cambridge, MA, 2021, 400 pp.
8. Annie Blandin-Obernesser. Les entreprises souveraines de l'Internet: un défi pour le droit en Europe. Annie Blandin-Obernesser. *Droits et souveraineté numérique en Europe*, Bruylant, pp. 95–105, 2016, Rencontres européennes,
9. Liu Zhiqin: Antitrust Effort for Level Playing Field http://en.rdcy.org/indexen/index/news_cont/id/685492.html
Published: 2021-01-12
10. The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Commission. 2019. URL: <http://shorturl.at/rEF89>

Determinants of trade flows between Serbia and the Russian Federation: Evidence from the 21st century

Abstract. The purpose of the paper is to present an analysis of the dynamics and commodity patterns of the Serbian-Russian bilateral trade, over the period 2005–2019. Based on the results, we can conclude that despite intensive and growing trade between both countries, also approved by the TTI index, the trade relations could be further enhanced given the fact that bilateral trade was so far based primarily on the import of Russian gas and oil and export of mostly agricultural products. There are several opportunities, such as ratification of FTA between the Eurasian Economic Union (EAEU) and Serbia and the increase of Serbian food exports due to the imposition of sanctions against Russia followed by a ban on the EU products. Nevertheless, a more comprehensive strategic approach in trade policy towards the Russian Federation should be developed to better promotion of export growth and appropriate support of Serbian exporters in long run.

Keywords: Serbia, Russian Federation, bilateral trade, exports, imports, trade intensity index

Introduction

Relations between Serbia and Russia are traditionally friendly, based on historical, religious and cultural links, and further strengthen with a political dimension and Russian support related to the issue of Kosovo and Metohija. Together with political and social ties, both countries have extensive trade and economic cooperation. Back in the twentieth century, former USSR was one of the largest foreign trade partners of the former SFRY (Socialist Federal Republic of Yugoslavia), given that both countries belonged to the socialist bloc. In addition to deep cultural ties, the economic relations between Serbia and Russia are especially intensified after 2000 when a Free Trade agreement was signed.

Having in mind the specific geostrategic position of Serbia, its traditional connection with Russia, the agreement is one of the most important factors of attracting other countries' foreign investments, considering that Russia only has free trade agreements with the former Soviet republics. The agreement stipulates that goods, which can be proven to originate from Serbia (which has more than 50 % of the content from Serbia), are not subject to customs duties when intended for the Russian market unless exempted from the free trade regime. Besides agreements mentioned above, about 30 bilateral agreements between Russia and the Republic of Serbia have been signed during the last decade, providing an opportunity for the active development of foreign trade relations between the countries [Барсегян, 2020, p. 44]. As the most important could be singled out the Agreement in the field of oil and gas industry (signed in 2008), Agreement on the Russian natural gas supply for the period from 2012 to 2021 (signed in 2012), Declaration on strategic partnership between the Republic of Serbia and the Russian Federation (signed in 2013) [Максакова, 2014, p. 105].

Bilateral relations between Russia and Serbia are further intensified by the regular holding of an intergovernmental committee for trade, economic and scientific-technical cooperation. Ever since the adoption of the agreement, the level of bilateral trade is constantly growing, and the Russian Federation became an important economic partner of the Republic of Serbia, the most important partner among the member states of the Eurasian Economic Union [Miljković, 2018, p. 106]. In this regard, it is essential to mention that upper house of the Russian parliament ratified on 4 November 2020 a free trade agreement between the Eurasian Economic Union (EAEU) and Serbia, which was signed on 25 October 2020. In line with the agreement, Serbia will be able to export to the EAEU almost 100 % of goods duty-free, i.e. 2,000 tonnes of cigarettes, 400 tonnes of semi-hard and hard cow's cheese, unlimited quantities

of goat's and sheep's cheese and fruit brandy, and approximately 90,000 litres of wine [PTC, 2019].

Furthermore, Russian partner made several important investments in Serbia, mainly in the energy (including South Stream gas pipeline) and the banking sector. In 2019 the Russian Fund for Direct Investments and the Development Agency of Serbia have signed an agreement on cooperation in finding new investment projects, which will further improve bilateral cooperation between the two countries.

Methodology

The conducted analysis is descriptive and based on secondary data. The period from 2005 to 2019 is observed. Data on merchandise trade are in current U.S. dollars and collected from the Statistical Office of the Republic of Serbia and the OECD database. Change in the structure of bilateral trade is observed based on the Standard International Trade Classification, Revision 4 (SITC, Rev. 4).

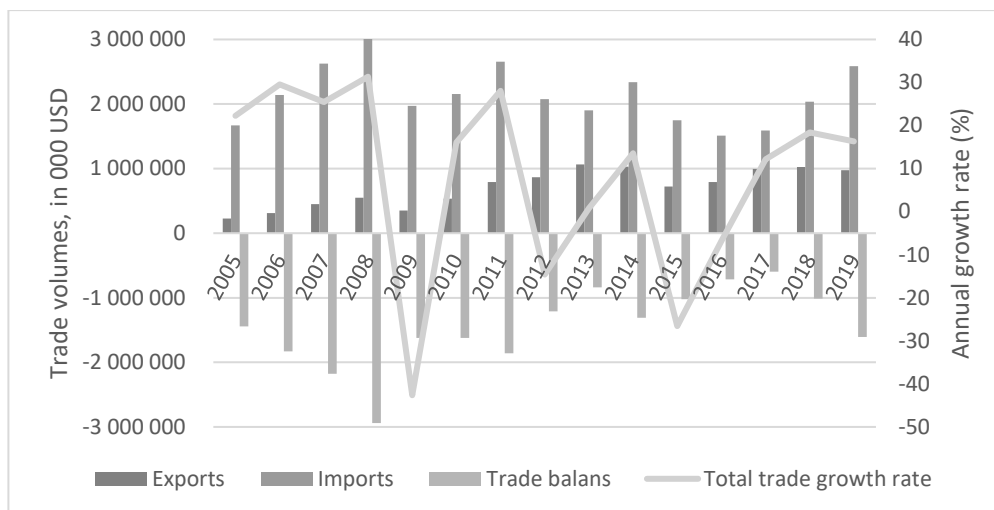
To calculate the compounded annual growth rate, the geometric mean was used. Trade intensity index (TII) was calculated in the research as well. This technique developed by Brown (1948) and Kojima (1964), enables evaluation of bilateral trade status based on both a country's global trade status and its trade partner's economy size, helping identify how intensively the countries are trading with each other [Chen and Li, 2014]. Indices of Trade Intensity are calculated using OECD data.

Bilateral trade between Serbia and Russia: Facts and Figures

In 2019 the Russian Federation was the fifth and the second foreign trade partner of the Republic of Serbia in export and import respectively, whereas the duty-free trade was enabled for about 99 % of goods owing to the free trade agreement. In 2019 the value of goods exported to the RF amounted to \$ 977.18 million and was four times higher compared to 2005. The value of import reached \$ 2,583.95 million (increased almost twice), while the trade deficit reached \$ 1,606.77 million. Generally, Serbia had a high foreign trade deficit with the Russian Federation mainly due to the import of Russian gas and oil [Jelisavac Trošić, Rapaić, 2015, p. 142], that presented more than a half of Serbia's total import in the observed period.

The coverage of import by export grew almost continuously and reached 63 % in 2017. Thereafter, it declined to 50 % and 38 % in 2018 and 2019, respectively. Nevertheless, it should be mentioned that such coverage shows better results compared to 2005 when it was only 13 %.

When it comes to the trade flow dynamics, it could be noticed that the trade volume growth (both in export and in import) was rather unstable showing volatility over the period from 2005 to 2019 (Figure 1). Therefore, we calculated the average annual growth rates of export and import. Based on the calculations, in the past fourteen years, export recorded growth of 11 %, while import retained a moderate 3 % growth.



Source: OECD Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC REV 4

Figure 1. Serbia's Trade with Russia (2005–2019)

Bilateral trade structure

According to the divisions of the Standard International Trade Classification (SITC Rev. 4), in 2019 Serbia mainly imported from the Russian Federation petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude (26 % of total imports from the Russian Federation); natural gas, whether or not liquefied (24.4 % of imports); tubes, pipes & hollow profiles, fittings, iron, steel (9.8 %); aircraft & associated equipment¹ (7.5 %) and fertilizers (4.7 %). On the export side, the leading product groups in 2019 were: fruit and nuts (not including oil nuts), fresh or dried (15.7 % of total exports to Russian Federation), followed by clothing accessories, of textile fabrics (10.1 %); rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes (7.9 %); medicaments (7.4 %), and paper and paperboard (4.4 %).

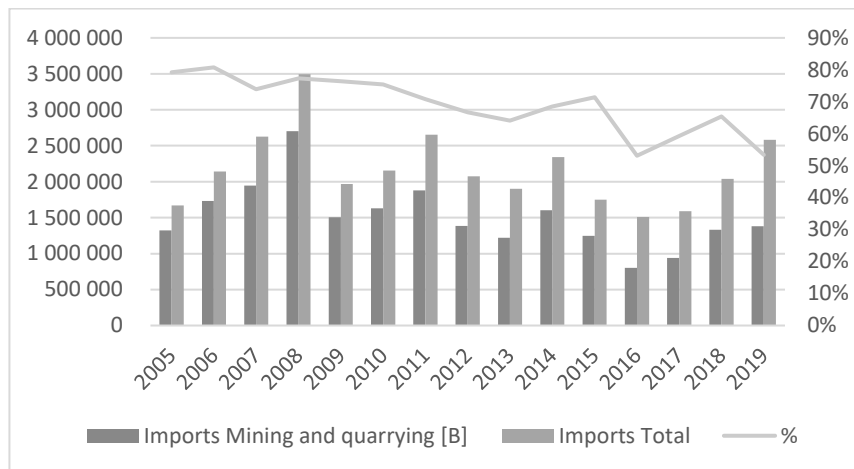
The structure of exports changed significantly during the period from 2005 to 2019. The share of some most important export product groups declined: articles of plastics (from 20.4 % in 2005 to 2.4 % in 2019); medicaments, including veterinary medicaments (from 19.2 % to 7.4 %); vegetables, roots and tubers, prepared or preserved (from 4.0 % to 0.4 %); heating and cooling equipment and parts thereof (from 3.7 % to 0.4 %). On the other side, the share of several product groups remarkably increased: clothing accessories of textile fabrics (from 0.03 % to 10.1 %); pumps for liquids (from 0.2 % to 3.5 %); rubber tyres, tyre treads or flaps & inner tubes (from 0.3 % to 7.9 %); oil seeds and oleaginous fruits (from 0.8 % to 3.5 %); fruit and nuts (not including oil nuts), fresh or dried (from 1.1 % to 15.7 %). The share of only two most important export product groups, fruit and nuts (not including oil nuts), fresh or dried, and medicaments, remained relatively unchanged.

Energy as a key import

Energy is the key issue in trade between Serbia and Russia, as it is a sector with intensive cooperation, agreements and plans. Serbia heavily relies on energy imports from Russia, both crude and refined oil and natural gas. Russia is rich in oil and natural gas resources. According

¹ This product group is rather exception and represents an occasional purchase of Russian military equipment, i.e. helicopters. In the last decade, this is the third time when the helicopters are amongst the top 10 products from Russia in terms of import value. In 2010 Serbia imported helicopters worth \$ 21.5 million, in 2016 worth \$ 24 million, while in 2019 Serbia imported helicopters worth almost \$ 150 million.

to estimates, Russia has 88.2 billion barrels of oil reserves (5.3 % of all world production) and holds 27 % of the world’s known supply of natural gas [Miljković, 2018, p. 112].

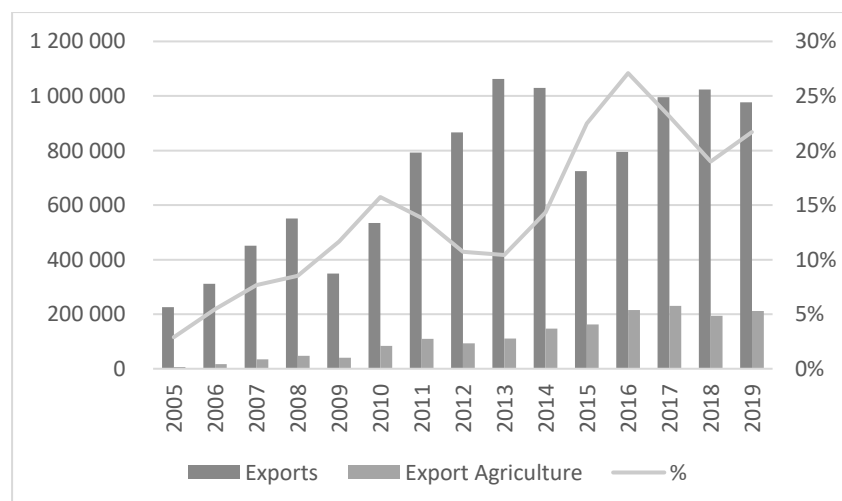


Source: OECD Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC REV 4

Figure 2. Imports of mining and quarrying from Russia (2005–2019, in thousand USD)

Agriculture as a Serbian export opportunity

Agriculture has a significant role in the economic development and Serbia’s balance of payments Serbia. Having in mind the changes in the world socio-economic structure of the population, primarily the increase of the non-agricultural part of the population, it is clear that there is a growing trend of demand for food products worldwide. Opportunities for export growth are important primarily in the field of agricultural products due to the interest of the Russian Federation in the import of fruits, vegetables, meat and meat products, dairy products, etc. Serbia took advantage of the imposition of EU sanctions to Russia, followed by Russia’s bans on food imports from the EU states. Significant increase in exports of agricultural products coincides with the introduction of sanctions on food imports to EU countries.



Source: OECD Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC REV 4

Figure 3. Exports of agricultural products to Russia (2005–2019, in thousand USD)

As it has been already mentioned, besides changes in Serbia's import and export composition, a total trade growth volatility was also observed over the period 2005–2019. Several reasons could contribute to these changes and the instability of trade growth. One explanation could be that the most important product groups in imports (oil and natural gas) and exports (agri-food products) are strongly dependant on the development of global trade, respectively of the world prices. For instance, the average price of Russian oil dropped almost 50 % in 2015 after the dramatic collapse in oil prices on the global market in 2014 and 2015 years. As a consequence, despite the 27.4 % (expressed in tonnes) growth of the quantity of oil imported from RF in 2015 compared to 2014, the value of import declined by 29.3 %. The similar situation was with global pork meat prices, which fall in 2015.

On the other side, the agri-food products import volume could vary due to the weather conditions and harvest volumes, which was the case in Serbia in 2012, 2014 and 2018. when due to adverse weather conditions the drop in agricultural products (including fruits and vegetables) production was noted.

Bilateral trade relations could be also largely influenced by political decisions and determined by the current political relationship. The imposition of sanctions against the Russian Federation followed by a ban on the EU products could be a good example. Serbia, by refusing to align itself with European sanctions, opened a window of opportunity for the enhancement of trade, especially when it comes to export. There was a sharp increase in Serbia's export of agricultural products in 2014, e.g. of sector Food and live animals (by 70 % compared to the previous year) and Animal and vegetable oils, fats and waxes (by almost 21 times). However, the trends of some group of products began to diverge after that. The fruit and vegetable sector continued to grow, dairy products stagnated or increased slightly, while meat export declined dramatically. Decrease of meat export (primarily pork meat), apart from low prices (discussed above) and troubles with transportation, was additionally caused by temporary import ban on Serbian products due to the suspicion contaminated shipments or re-exported European pork [Duric et al., 2018, p. 6]. The temporary import ban was also imposed on some fruits: apples in 2015, peaches in 2017 and pears in 2018 [Dnevni list Danas, 2019].

Last but not least, Russia's economic slowdown in 2014–2016, which was a result of fall in the price of crude oil, of the sharp devaluation of the Russian rouble and international economic sanctions, had a significant impact on the dynamic of Serbia — Russia bilateral trade relations as well. Due to recession followed by weaker domestic demand in Russia, total trade between both countries declined during 2015–2016.

Trade Intensity Index as the measures of bilateral trade relationships

In this paper, we choose to use the trade intensity index (TII) as the measure of the bilateral trade between Serbia and Russia. The indicator evaluates bilateral trade status based on both a country's global trade status and its trade partner's economy size TII, helping identify how intensively the countries are trading with each other [Chen and Li, 2014]. The index can be defined as a certain quantity share exports of a country to its partner divided by the quantity share exports of the world to its partner (World Bank, 2010). Symbolically, TII is:

$$T_{ij} = (x_{ij}/X_{it}) / (x_{wj}/X_{wt})$$

Where x_{ij} and x_{wj} are the values of country i 's exports and of world exports to country j and where X_{it} and X_{wt} are the country's total exports and total world exports respectively. If the index is equal to one, it means that there is a higher degree of trade intensity between two given nations. Hence, if the index closes to zero, it indicates that there is a lower intensity of trade relations. The index numerically greater than one indicates that trade flow between countries is larger than expected given their relative importance in world trade [Jovičić, et al. 2020, p. 139].

Table 1.

Trade intensity index between Serbia and Russia, 2005–2018

<i>Year</i>	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TTI	5,85	4,69	3,92	3,32	3,39	4,02	4,44
<i>Year</i>	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TTI	4,92	4,85	5,04	5,36	4,56	4,39	4,61

Source: authors' calculations based on the OECD Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC REV 4

Trade intensity index indicates that trade between Serbia and the Russian Federation during the observed period was more intensive than expected given the Russia market's importance in world trade.

Conclusion

Total trade between Serbia and Russia has been almost steadily growing during the last two decades, except the decline in 2009 due to the global recession as well as in 2015–2015 due to the Russian economy slowdown. Despite intensive and growing trade between both countries, which is also approved by the TTI index, the trade relations could be further enhanced. Namely, given the fact that bilateral trade was so far based primarily on the import of Russian gas and oil and export of mostly agricultural products, it could be assumed that there is a room for improvement in terms of export and import diversification. To focus on diversification of export is especially important for Serbia, because relying on the agricultural export only potentially would have a negative effect in the future, especially after removal of the Russian food import ban and return of the highly competitive traders. Concerning that, attracting more Russian FDI to high value-added sector and industries would be of great significance.

It is also essential to strengthen cooperation with the Russian-led Eurasian Economic Union (EaEU), especially related to the automotive industry and car export, which remains unused for a long time. Inclusion of the automotive industry in the agreement could contribute to the reduction of the huge foreign trade deficit in trade with Russia.

Furthermore, to avoid an establishment of the bilateral trade relationship between Serbia and Russia on an ad-hoc basis (without stable and predictable trends), as well as better promoting of export growth and appropriate support of Serbian exporters, a comprehensive strategic approach to trade policy to the Russian Federation should be developed.

References:

1. *Brown, A.J.* Applied Economics: Aspects of World Economy in War and Peace. George Allen and Unwin, London, 1949.
2. *Chen, B. and Li, Y.* Analyzing bilateral trade barriers under global trade context: a gravity model adjusted trade intensity index approach // *Review of Development Economics*. 2014. 18(2), P. 326–339.
3. *Dnevni list Danas.* Srpske firme redovno na meti ruskih zabrana. 2019. Available at: <https://www.danas.rs/ekonomija/srpske-firme-redovno-na-meti-ruskih-zabrana/>
4. *Duric, I., Glauben, T. and Zaric, V.* Impact of the Russian agricultural import ban on the Serbian pork exports and domestic price development along the pork value chain. Conference Paper. 2018. P. 1–20.
5. *Jelisavac Trošić, S. and Rapaić, S.* Stanje i perspektive pristupanja Srbije Svetskoj trgovinskoj organizaciji // *Međunarodni problemi*. 2015. 67, P. 128–147.
6. *Jovičić, E., Stevanović, S., & Beraha, I.* Serbia-China bilateral trade relations: major challenges and opportunities // *Economic Analysis*. 2020. 53(2), P. 133–144.
7. *Kojima, K.* The pattern of international trade among advanced countries // *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1964. 5(1), P. 16–36.

8. *Miljković, I.B.* Economic Cooperation between Serbia and the Member States of the Eurasian Economic Union: Constraints and Potentials // *Eurasian Journal of Business and Economics*, 2018. 11(22), P. 105–121.
9. *World Bank.* Trade Indicators. 2010. Available at: https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
10. *Барсегајн, Д.Э.* Анализ влияния тарифных преференций на внешнюю торговлю Российской Федерации и Республики Сербия // *Управление* 2020. 8(4). С. 42-50.
11. *Максакова, М.А.* Внешнеэкономическое сотрудничество России и Сербии: состояние и перспективы развития // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2014. (1). С. 104-116.
12. *РТС.* Потписан Споразум о слободној трговини између Србије и Евроазијске економске уније. 2019. Available at: <https://www.rts.rs/page/stories/ci/story/1/politika/3711512/potpisan-sporazum-o-slobodnoj-trgovini-izmedju-srbije-i-evroazijske-ekonomske-unije.html>

Александра Геннадьевна Коваль

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

В поисках новой торговой политики в целях развития: сравнительный анализ научных взглядов Р. Пребиша и С.И. Тюльпанова¹

Аннотация. Изучению роли торговой политики в экономическом развитии посвящено достаточно много исследований. Наряду с главенствующими взглядами западных ученых, в 1960-х годах зарождаются две альтернативные научные школы. В СССР Сергей Иванович Тюльпанов продвигает научные исследования по изучению экономики развивающихся стран на базе марксистской теории. В Латинской Америке Рауль Пребиш формирует новые научные взгляды, на основе которых зародились теория структурализма в экономическом анализе и теория зависимости. В данной статье проводится сравнительный анализ научных концепций С.И. Тюльпанова и Р. Пребиша и обосновывается их актуальность в современных условиях развития мировой экономики.

Ключевые слова: торговая политика, экономическое развитие, Латинская Америка, развивающиеся страны, теория зависимости, международная торговля

Alexandra G. Koval

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Towards a New Trade Policy for Development: Comparative analysis of R. Prebisch and S.I. Tulpanov Scientific Thoughts

Abstract. The role of trade policy in economic development is a key focus in majority of studies. In the 1960s, along with the mainstream Western theoretical concepts, emerged two alternative scientific schools. In the USSR, Sergei Ivanovich Tulpanov encouraged the research on the economies of developing countries on the basis of Marxist theory. In Latin America, Raul Prebisch developed new research attitudes, which formed the basis for structuralism in the economic analysis and the dependency theory. This paper provides a comparative analysis of the scientific concepts of S.I. Tulpanov and R. Prebisch and discusses their relevance in the modern terms of the world economy.

Keywords: trade policy, economic development, Latin America, developing countries, dependency theory, international trade

Введение

Проф. Сергей Иванович Тюльпанов является выдающимся ученым советской экономической школы, который инициировал исследования по экономике развивающихся стран в СССР. Он создал кафедру экономики современного капитализма в Ленинградском государственном университете, которая стала ведущим исследовательским центром по изучению политической экономии капиталистических стран разных регионов мира [Кузнецова, Пардон И., Пардон М., 2017]. Идеи Сергея Ивановича Тюльпанова отражены в многочисленных статьях и монографиях. Одна из таких монографий — «Очерки политической экономии. Развивающиеся страны» [Тюльпанов, 1969], в которой выявлялись особенности и противоречия индустриализации в капиталистическом мире и специфики участия развивающихся стран в системе мирохозяйственных связей. В этой

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Академии общественных наук Китая в рамках научного проекта № 19-51-93009.

книге проф. Тюльпанов подверг критике основные идеи западных экономистов к политэкономии развития и предложил иную стратегию для развивающихся государств.

В то же самое время в Латинской Америке возникла уникальная научная школа в теории экономического развития. Рауль Пребиш, аргентинский экономист, инициатор создания Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) и Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), сформулировал новые альтернативные взгляды на причины отсталости развивающихся стран и инструменты его преодоления. Рауль Пребиш представил свои идеи по механизму влияния международной торговли на экономическое развитие, которые противоречили господствующей теории сравнительных преимуществ и западному взгляду на экономику развивающихся стран. Считается, что гипотеза Пребиша-Зингера послужила началом теории структурализма в экономическом анализе и дала в дальнейшем толчок для формирования теории зависимости [Bielschowsky, 2016]. Его идеи не только представляли глубоко теоретические концепции, но они были реализованы на практике во многих развивающихся странах, и не только в Латинской Америке.

Рауль Пребиш был автором первого доклада ЮНКТАД «На пути к новой торговой политике в целях развития» [Prebisch, 1964], в котором он проанализировал основные причины отсталости развивающихся стран и предложил возможные инструменты по сокращению разрыва между ними и развитыми странами. В завершение данного доклада Рауль Пребиш писал о том, что его предложения, возможно, нереалистичны, то есть не осуществимы в данный момент, иллюзорны. Но «сегодняшняя иллюзия может стать реальностью завтра» [Prebisch, 1964, с. 136]. Проанализируем основные концепции С. И. Тюльпанова и Р. Пребиша и рассмотрим, насколько они применимы в настоящее время.

Результаты исследования

И Рауль Пребиш, и Сергей Иванович Тюльпанов утверждали, что одним из основных и новых вызовов для развивающихся стран является технический прогресс. Замедление экспорта сырьевых товаров и рост импорта промышленной продукции ухудшали условия торговли для развивающихся стран и усугубляли проблемы отсталости. Возникла острая необходимость в индустриализации и технологическом развитии. Рауль Пребиш утверждал, что основными препятствиями на пути технического прогресса в развивающихся странах являлись устоявшиеся формы землевладения, ограниченная социальная мобильность и концентрация доходов в руках относительно небольших групп населения. Сергей Иванович Тюльпанов выявлял две основополагающие проблемы: нехватку производственной инфраструктуры и необходимость социальных изменений (в частности, повышение квалификации рабочей силы). Взгляды у ученых были весьма схожими. Предлагаемое ими решение для выхода из отсталости — это индустриализация, ориентированная на внутренний рынок.

Проблема индустриализации и структурной трансформации в развивающихся странах остается и по сей день. Четвертая промышленная революция продвигает дальше развитие технологий и еще больше усложняет задачу технологического развития в странах. Возрастающая роль высокотехнологичных товаров и услуг в международном производстве, распространение глобальных цепочек стоимости ставят еще более новые задачи.

Другой важный постулат Рауля Пребиша заключался в том, что зависимость от внешней среды препятствует экономическому развитию. Рауль Пребиш поддерживал подход центра-периферии при анализе структуры международной торговли, который определял зависимую роль развивающихся стран от развитых. Сергей Иванович Тюльпанов указывал на порочный круг: экономическая отсталость была основой и предпо-

сылкой экономической зависимости (не только в торговле, но и в инвестициях), а экономическая зависимость консервировала отсталость. Насколько ситуация изменилась сегодня?

Рауль Пребиш отмечал, что доля развивающихся стран в экспорте сырьевых товаров (исключая топливо) упала с 41 до 29 процентов в период с 1950 по 1961 годы [Prebisch, 1964, с. 35]. В 2019 году доля развивающихся стран в мировом экспорте продовольственных товаров составляла 40 процентов, экспорте сельскохозяйственного сырья — 50 процентов, экспорте руды и металлов — 52 процента, а в экспорте промышленных товаров — 39 процентов [Handbook of Statistics, 2020]. Как мы видим, роль развивающихся стран возросла, однако они все еще значительно уступают развитым странам в экспорте готовой продукции.

Рауль Пребиш также заявлял, что концепция свободной торговли допустима только в отношениях между странами со схожими структурами национальных экономик. Он отмечал, что, с одной стороны, протекционизм развитых стран, особенно в сельском хозяйстве, препятствовал экономическому росту развивающихся стран. С другой стороны, технологическая неразвитость последних вынуждала их импортировать промышленные товары из западных государств по более высоким ценам, чем их экспортные цены. В связи с этим, Рауль Пребиш настаивал на том, что развитые страны должны предоставлять торговые преференции развивающимся странам. Правительства развивающихся стран, в свою очередь, должны продвигать экспорт промышленных товаров и иметь доступ к рынкам сырьевых товаров западных государств. С его точки зрения, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в основном защищало интересы промышленных лидеров.

В современном мире Всемирная торговая организация (ВТО), наследница ГАТТ, больше внимания уделяет повестке дня в области развития. Однако ВТО сейчас переживает организационный кризис. Сельское хозяйство по-прежнему находится под сильной защитой западных государств. Протекционизм усиливается как в развитых, так и в развивающихся странах из-за мировой экономической нестабильности и пандемии. Концепция свободной торговли остается в настоящее время скорее теорией, поскольку на практике применение протекционистских мер возрастает. Так, количество протекционистских мер, применяемых странами мира в 2020 г., превысило количество мер, направленных на либерализацию торговли, почти в 3 раза². Тем не менее, Рауль Пребиш писал, что автаркия невыгодна и международное сотрудничество необходимо, вопрос лишь в том, какое оно. Сергей Иванович Тюльпанов, в свою очередь, указывал на необходимость инвестиционного сотрудничества, но при этом важно было осуществлять соответствующий государственный контроль.

Процессы индустриализации в развивающихся странах ограничены из-за небольшого их внутреннего рынка. И Рауль Пребиш, и Сергей Иванович Тюльпанов считали, что регионализация в таком случае будет увеличивать рынки стран, привлекать больше капитала и создавать необходимые условия для дальнейшей индустриализации. Интеграция среди развивающихся стран открывала возможности для создания более технологически сложных производств внутри региональных группировок.

Развивающиеся страны, начиная с 1960-х годов, стали заключать различные соглашения о создании зон свободной торговли (ЗСТ) и таможенных союзов. Однако, если на начальном этапе большинство соглашений приводило к росту региональной торговли и сотрудничества, впоследствии страны-участницы сталкивались с определенными институциональными противоречиями и экономическими сложностями дальнейшего продвижения на пути развития региональной интеграции. Современная тенденция заключается

² Рассчитано автором по данным: Global Trade Alert, <https://www.globaltradealert.org/>

в создании межрегиональных ЗСТ, все больше и больше ЗСТ охватывают как развитые, так и развивающиеся страны. Помогают ли они индустриализации и структурным преобразованиям? Здесь ответ остается неоднозначным.

Наконец, Рауль Пребиш отводил особую роль планированию в экономической политике. Он заявлял, что «планирование — это нечто большее, чем новый инструмент для государственного управления, которое обычно так несовершенно в развивающихся странах. Здесь снова необходимы фундаментальные изменения как в мышлении, так и в действиях, и такие изменения сделать далеко не просто» [Prebisch, 1964, с. 125]. По мнению Сергея Ивановича Тюльпанова, планирование играло ключевую роль в экономическом развитии стран. Он писал: «Многие страны уже выработали и накопили опыт как административно-политических, так и экономических мер воздействия на воспроизводственный процесс. Жизнь постоянно стимулирует их совершенствование. Возможность такого совершенствования, присутствующая во всех развивающихся странах, в решающей степени зависит все же от социально-экономической природы планирования» [Тюльпанов, 1969, с. 370–371].

В литературе можно встретить с утверждением, что левые режимы, ориентированные на построение социализма XXI века в современной Латинской Америке, доказали отрицательные последствия планирования. Но было ли это планирование как таковое? Скорее это была попытка изменить существующий политический и экономический строй. Насколько действительно планирование было внедрено в государственную политику в левоориентированных странах региона? Насколько в целом возможно планирование в условиях современной турбулентности мировой экономики и постоянных колебаний на международных рынках? Или все-таки следует больше планировать, прогнозировать потенциальные риски и разрабатывать соответствующие сценарии? Ответы на эти вопросы не столь однозначны.

Заключение

Нам представляется, что проблемы экономического развития и предложения по формированию соответствующей торговой политики, которые озвучивали Рауль Пребиш и Сергей Иванович Тюльпанов, остаются актуальными и в настоящее время. Пандемия заставляет скорректировать экономический курс государств мира, принимая во внимание современные процессы цифровизации и структурной трансформации. Каким образом развивающимся странам реагировать на новые вызовы? Возможно ли воспользоваться рекомендациями ученых Рауля Пребиша и Сергея Ивановича Тюльпанова и могут ли они стать основой для формулирования новых предложений по изменению пути экономического развития? Эти вопросы нуждаются в дальнейшем исследовании.

Список использованных источников и литературы:

1. Кузнецова Н. П., Пардон И., Пардон М. Сергей Иванович Тюльпанов: к 115-летию со дня рождения // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017. 33(1), С. 162–184.
2. Тюльпанов С. И. Очерки политической экономии. Развивающиеся страны. М.: Мысль, 1969.
3. Bielschowsky R. ECLAC Thinking: Selected Texts (1948–1998). ECLAC, 2016.
4. Prebisch R. Towards a New Trade Policy for Development. UNCTAD, 1964.
5. Handbook of Statistics, UNCTAD, 2020.

Юлия Александровна Коновалова, Степан Андреевич Ушанов

Российский университет дружбы народов
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
Ernst and Young

Российская Федерация, 115035, Москва, Садовническая набережная, д. 77, стр. 1

США в системе прямого иностранного инвестирования: современные тенденции и перспективы

Аннотация. Целью настоящего исследования является выявление особенностей включения США в международном движении капитала на примере прямого иностранного инвестирования, и подтверждение его гетерогенного характера. Налоговая реформа, проведенная в США в конце 2017 г., в широком понимании привела к тому, что США не попали в список TOP-20 мировых инвесторов по итогам 2018 г. В научном сообществе налоговая реформа США была воспринята как предпосылка к формированию нового тренда, способного «развернуть» не только американские потоки ПИИ, но и задать тон к изменению региональных потоков ПИИ. Стоит обратить особое внимание на тот факт, что эпидемиологическая обстановка 2020 г. и снижение экономической активности во всем мире могут привести к «глобальному переделу», выраженному в перераспределении мировых товарных рынков и рынков услуг через вытеснение наиболее слабых и пострадавших игроков; это, в том числе, может привести и к активизации процесса трансграничных слияний и поглощений, увеличению потоков ПИИ, захвату сильными игроками, главным образом в лице ТНК, среднего и мелкого бизнеса, изменению мирового «инвестиционного ландшафта» и показателей транснационального бизнеса.

Ключевые слова: США, прямые иностранные инвестиции, специализация, приток ПИИ, отток ПИИ, репатриация, налоговая реформа.

Yulia A. Konovalova

People's Friendship University of Russia (RUDN University), 6 Miklukho-Maklaya Street, Moscow, 117198,
Russian Federation

Stepan A. Ushanov

Ernst and Young, 77. Build. 1, Sadovnicheskaya embankment, Moscow, 115035, Russian Federation

USA in the system of foreign direct investment: modern trends and prospects

Abstract. The aim of this study is to identify the specifics of the inclusion of the United States in international capital flows using the example of foreign direct investment, and to confirm its heterogeneous nature. The tax reform carried out in the United States at the end of 2017, in a broad sense, led to the fact that the United States was not included in the list of TOP-20 global investors at the end of 2018. In the scientific community, the US tax reform was perceived as a prerequisite for the formation of a new trend that could “turn around” not only US FDI flows, but also set the tone for changes in regional FDI flows. It is worth paying special attention to the fact that the epidemiological situation in 2020 and the decline in economic activity around the world can lead to a “global redistribution”, expressed in the redistribution of world commodity and service markets through the displacement of the weakest and most affected players; This, among other things, can lead to an intensification of the process of cross-border mergers and acquisitions, an increase in FDI flows, capture by strong players, mainly TNCs, medium and small businesses, a change in the global investment landscape and indicators of transnational business.

Keywords: USA, foreign direct investment, specialization, FDI inflow, FDI outflow, repatriation, tax reform.

Последние полтора десятилетия показатели международного движения капитала, и, в частности, объемы прямых иностранных инвестиций, носят очень нестабильный характер. Докризисный максимум 2007 г., составивший 1,8 трлн. долл., был восстановлен только к 2015 г. (1,76 трлн. долл.), далее последовало падение мирового потока ПИИ: в

2016 г. объем составил 1,75 трлн. долл., в 2017 г. — 1,43 трлн. долл., в 2018 г. — 1,3 трлн. долл., в 2019 г. — 1,5 трлн. долл.

Специалисты ЮНКТАД связывают последние неутешительные данные с налоговой реформой, проведенной в США осенью 2017 г., и последствиями пандемии COVID-19. Более того, репатриация прибылей американских мультинациональных предприятий (МНП) привела к тому, что показатели американских ПИИ за рубеж представлены в статистике со знаком «минус».

Среди факторов, в свое время повлиявших на существенное падение глобальных объемов ПИИ, выделяют не только последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., но и сокращение числа и объемов трансграничных слияний и поглощений за счет ТНК/МНП.

ТНК не только являются субъектами мирового хозяйства, но и выступают основными инвесторами в системе мирохозяйственных связей. Разветвленная сеть зарубежных аффилированных предприятий подтверждает научный тезис о «второй экономике», давно и эффективно реализуемой США.

По данным Бюро экономического анализа США (БЭА США), в 2018 г. объем оттока американских ПИИ составил (- 194,4 млрд. долл.), в 2019 г. данный показатель составил 93,5 млрд. долл. Детализированный анализ данного показателя выявил, что в его основе лежат именно репатриированные прибыли американских холдинговых компаний, расположенных преимущественно в низконалоговых юрисдикциях Европейского региона.

Объектом данного исследования выступают прямые иностранные инвестиции, их отток, сферы и география приложения. Временной период, который охватывает работа, 19 лет — с 2000 по 2019 г.

В научной среде проблемам участия США в мировых потоках ПИИ посвящено значительное число исследований. Среди специализированных институтов, чей профиль охватывает вопросы участия США в мировом хозяйстве, можно выделить Институт США и Канады РАН, Институт мировой экономики и международных отношений РАН. Проблематика участия США в глобальном потоке прямых иностранных инвестиций освещается в работах Аксенова П.А. [Аксенов П.А., 2018], Архангельского И.Ю. [Архангельский И.Ю., 2019], Волгиной Н.А. [Волгина Н.А., 2015], Зименкова Р.И. [Зименков Р.И., 2017], Кондратьевой Н.Б. [Кондратьева Н.Б., 2017], Петровской Н.Е. [Петровская Н.Е., 2018], Супян В.Б. [Супян В.Б., 2019, 2019а], Ушанова С.А. [Ушанов С.А., 2017, 2019, 2019а]. Резонансная налоговая реформа, проведенная в США в 2017 г., рассматривается в работах Васильева В.С. [Васильев В.С., 2019], Филипповой В.А. [Филиппова В.А., 2019].

Экспорт американских ПИИ: динамика и география

Статистика ПИИ, предоставляемая БЭА США и ЮНКТАД, различаются, главным образом, по той причине, что данные американского статистического бюро постоянно корректируются. В частности, данные, опубликованные ЮНКТАД, показывают, что в 2018 г. и 2019 г. отток ПИИ из США составил (- 91 млрд. долл.) и 125 млрд. долл., в то время, как данные БЭА США свидетельствуют об ином: 2018 г. (- 194,4 млрд. долл.), 2019 г. (93,5 млрд. долл.).

Отрицательный показатель по оттоку американских ПИИ за 2018 г., в частности, является результатом возврата прибылей (репатриацией) американских холдингов в результате проведенной в 2017 г. налоговой реформы. Однако, здесь стоит сказать, что данный пример является не единственным в американской истории. В частности, в 2005 г. существенное сокращение оттока американских ПИИ последовало после приня-

того годом ранее «Закона о создании рабочих мест», предусматривавшего налогообложение по сниженным ставкам (5,25 % вместо 35 %) прибылей тех компаний, которые репатрируют прибыль своих зарубежных филиалов (за 2004 г. или 2005 г. по выбору собственника компании). В 2018 г. снижение объема американских ПИИ и возврат полученных за рубежом прибылей, приведших к перемещению показателя в отрицательную плоскость, последовало в результате проведенной осенью 2017 г. в США налоговой реформы.

Динамика оттока американских ПИИ последних 20-ти лет носит нестабильный, но относительно растущий характер. Важно отметить, что финансово-экономический кризис не оказал значительного влияния на объемы оттока американских ПИИ, и причины сокращения показателя лежат в области экономической политики, реализуемой в стране (Рисунок 1.).

Анализ последних данных за 2018 и 2019 г., в частности, достаточно ярко демонстрирует реакцию американских корпораций на налоговую реформу. В 2018 г. общий объем американских ПИИ составил (- 194,4 млрд. долл.), которые в поквартальном выражении сложились из 50,4 млрд. долл., оставшихся, скажем так, за рубежом и (- 244,8 млрд. долл.) репатрированных. Но и здесь необходимо сделать оговорку, поскольку обе указанные цифры также складываются из ПИИ со знаком «+» и «-», но уже в разбивке по странам. За 2019 г. показатель в 93,5 млрд. долл. также складывался из данных с разными знаками: 129,7 млрд. долл. и (- 36,1 млрд. долл.).

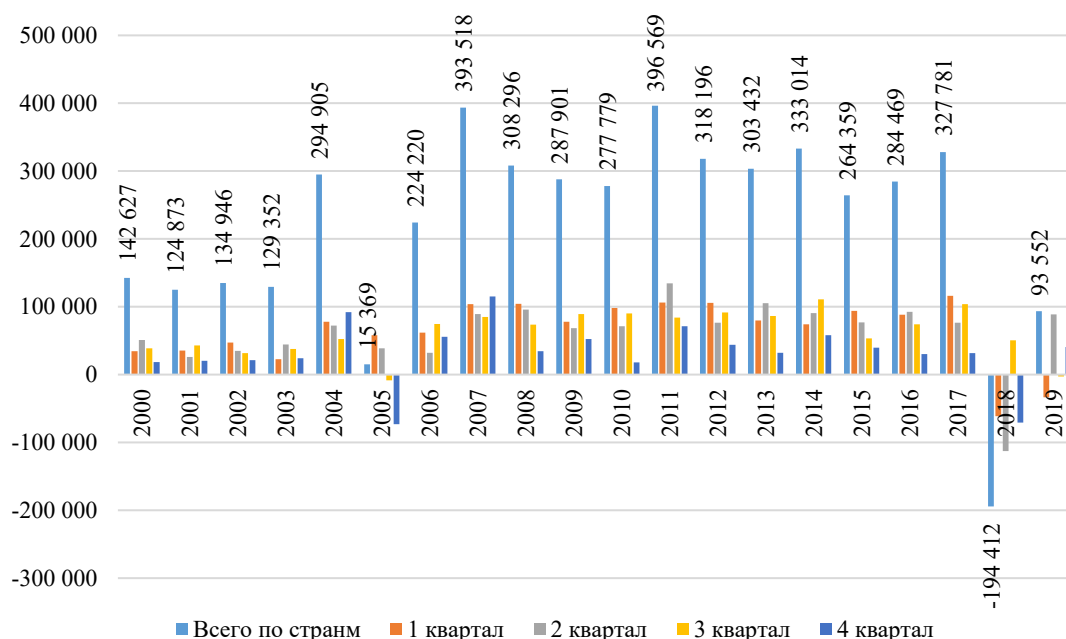


Рисунок 1. Динамика американских ПИИ за рубеж в 2000–2019 г. (млн. долл.)

Источник: составлено авторами на основе данных Бюро экономического анализа США, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (дата обращения: 15.02.21)

Как было уже сказано, осенью 2017 г. в США была проведена налоговая реформа и подписан Закон о снижении налогов и создании рабочих мест (Tax Cuts and Jobs Act). Суть проведенного законопроекта сводилась к серьезным сокращениям налоговых ставок, в частности, ставка федерального налога на прибыль была сокращена с 35 % до 21 %, параллельное сокращение претерпела ставка налога на репатриацию из-за рубежа

активов юридических лиц (с 35 % до 15,5 % — для денежных средств, и до 8 % — для неликвидных активов) (Васильев В.С., 2019).

«Застой» американской сферы налогообложения и негибкость данного института в США позволяла американскому крупному бизнесу вплоть до 2017 г. располагать свои активы и капиталы в зарубежных низконалоговых гаванях, обладающих более привлекательными режимами (Супян В.Б., 2019). Однако, говорить о том, что налоговая реформа сформировала предпосылки к развитию нового тренда, выраженного в запуске реверсивного процесса по возврату прибылей американских МНП в материнскую экономику, чьи экономические и производственные локации расположены за рубежом, пока рано — это хорошо видно на данных, полученных по итогам 2019 г., в частности.

Первые результаты налоговых изменений 2017 г. последовали уже в первом полугодии 2018 г., и были выражены именно в репатриации прибылей американских холдинговых компаний [Супян В.Б., 2019]. В географии американских ПИИ за 2018 г. по итогам реформы также произошли некоторые изменения (Таблица 1.).

Таблица 1.

География распределения американских ПИИ в 2018–2019 г. (млн. долл.)

	2018	2019
Всего	-194 412	93 552
Канада	17 752	29 889
Бельгия	9 552	3 746
Дания	-1 783	-259
Франция	1 862	3 549
Германия	6 040	14 423
Ирландия	-36 161	-73 956
Люксембург	32 823	12 195
Нидерланды	-67 749	5 497
Норвегия	155	-3 592
Испания	152	3 375
Швеция	6 433	-2 694
Швейцария	-3 972	13 723
Великобритания	8 151	32 010
Аргентина	-3 792	1 531
Мексика	5 998	4 507
Бермудские острова	-149 922	-32 554
Доминиканская Республика	198	465
Карибские острова	8 688	21 252
Австралия	-3 048	258
Китай	6 228	7 454
Гонконг	-819	2 786
Индия	704	3 932
Индонезия	-2 599	1 922
Япония	1 919	6 046
Сингапур	-38 450	27 798
Южная Корея	-1 699	1 413
ЕС (28)	-29 282	-575

Источник: составлено авторами на основе данных Бюро экономического анализа США, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (дата обращения: 15.02.21)

Без «погружения» в специфику складывания показателей из значений со знаками «+» и «-», а отталкиваясь именно от абсолютных представленных данных, из (- 194,4

млрд. долл.) в 2018 г. американских ПИИ на страны ЕС пришлось (- 29,3 млрд. долл.), в 2019 г. показатель составил (- 575 млн. долл.).

Если в 2018 г. на Нидерланды пришлось (- 67,7 млрд. долл.) репатриированных американских капиталов, то в 2019 г. показатель составил 5,5 млрд. долл., что говорит не об изменении тенденции, а исключительно о том, что объем «оставшихся» американских ПИИ в стране больше объема репатриированных капиталов.

Самый значительный в абсолютном выражении объем репатриированных прибылей американских корпораций в 2018 г. произошел из Бермудских островов (- 149,9 млрд. долл.) против (32,5 млрд. долл.) в 2019 г.

На Сингапур пришлось (- 38,4 млрд. долл.) в 2018 г., годом позднее данный показатель составил 27,7 млрд. долл., что, бесспорно, сопряжено со статусом Сингапура как мирового финансового центра глобального значения, входящего в ТОП-5, параллельно с Нью-Йорком и Лондоном.

Среди европейских государств, наравне с Нидерландами, значительна роль Ирландии: за 2018–2019 гг. объем репатриированных капиталов увеличился с (- 36,1 млрд. долл.) до (- 73,9 млрд. долл.). Главным образом, это сопряжено с американскими холдинговыми компаниями, располагающими юрисдикцией именно в странах с привлекательными режимами (Таблица 2.).

Таблица 2.

География распределения американских ПИИ в 2018–2019 г. (млн. долл.)

	2018	2019
Добывающая промышленность	-3 756	-2 807
Промышленные производства	46 199	63 370
Пищевая промышленность	2 985	1 865
Химическая промышленность	10 462	31 804
Производство первичных металлов и металлоконструкций	1 891	1 533
Машиностроение	1 632	3 392
Производство компьютеров и электротоваров	13 979	6 098
Электрооборудование и иные компоненты	838	988
Транспортное оборудование	5 700	4 777
Другие виды промышленных производств	8 712	12 912
Оптовая торговля	-19 350	18 339
Информация	52 178	2 716
Депозитарные институты	-2 840	7 233
Финансовые и страховые услуги	76 342	-1 114
Профессиональные, научные и технические услуги	12 136	2 306
Холдинговые компании (не банковские учреждения)	-368 620	-26 838
Другие виды деятельности	13 300	30 346

Источник: составлено авторами на основе данных Бюро экономического анализа США, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal> (дата обращения: 15.02.21)

Данные за 2017–2019 г. показывают, что пока рано говорить о четко сформированном тренде в отношении динамики оттока американских ПИИ и их возврата в той или

иной форме. Однако можно говорить о том, что в структуре основных получателей американских ПИИ можно выделить Ирландию и Бермудские острова, репатриация американских капиталов из которых продолжается.

Очевидно, что как результаты налоговых послаблений 2004–2005 гг., так и реформа 2017 г. и репатриация прибылей американских холдингов, не явились для крупного американского бизнеса убедительной мотивацией со стороны американского правительства к «условному» возврату в материнскую экономику (Рисунок 1). Гораздо больший эффект американская экономика получила, скорее, от имплементации протекционистской политики и импортных пошлин на широкий спектр китайской продукции, что привело к сокращению дефицита внешней торговли более, чем на 200 млрд. долл., и трансформация зоны свободной торговли НАФТА в ЮСМКА в пользу американских внешнеэкономических интересов.

Итоги первых 2-х лет после проведения налоговой реформы показывают, что говорить о формировании новой тенденции пока рано. Очевидно, что имплементация данных изменений была продиктована глобальной и устоявшейся тенденцией, выраженной в ориентации на закрепление юрисдикций компаний в низконалоговых локациях; учитывая главную идею капиталистического стиля мышления, выраженную в максимизации прибыли и минимизации издержек; компании всех размеров стремятся именно к этому, поэтому закономерно, что американский крупный бизнес действует в русле глобальной тенденции. Проведение налоговой реформы именно в данном ключе направлено, главным образом, на решение внутренних проблем американской экономики, заключающихся в росте безработицы, сокращении темпов роста ВВП, сокращении ряда секторов в структуре валового продукта (наиболее чувствительным сектором является автомобилестроение), уклонение американского крупного бизнеса от уплаты налогов в материнской стране по причине их величины и т.д.

Однако сокращение налоговой нагрузки на бизнес и домохозяйства не приведут к возврату американского бизнеса в материнскую страну в полном смысле этого слова: реформа поспособствовала возврату значительной части прибыли американских холдингов, привела к возникновению реверсивной тенденции американских ПИИ, но важным аспектом, который нельзя не учитывать, является реализация внешнеэкономической политики и защиты национальных интересов за рубежом. «Вторая экономика» США, функционирующая за рубежом за счет развитой и широко специализируемой сети аффилированных предприятий, позволяет достигать и защищать национальные интересы США. В этой связи даже сама возможность возврата филиалов в материнскую страну и размещение их на территории США не только противоречит внешнеэкономическим интересам США, американских ТНК, но и приведет к дестабилизации экономической ситуации в принимающих странах.

Список использованных источников и литературы:

1. Аксенов П.А. Налоговая реформа Трампа и американский бизнес // Международная торговля и торговая политика. — 2018. — № 2 (14). — С. 91–103. [Aksenov P.A. Nalogovaja reforma Trampa i amerikanskij biznes [Trump's tax reform and American business]. International trade and trade policy, 2018, no. 6, pp. 91–103.
2. Архангельский И.Ю. Антимонопольный контроль иностранного капитала в США // США и Канада: экономика, политика, культура. — 2019. — № 2 (590). — С. 57–74. [Arhangel'skij I.Ju. Antimonopol'nyj kontrol' inostrannogo kapitala v SShA [Antimonopoly Regulation of Foreign Capital in the USA]. USA & Canada: Economics, Politics, Culture, 2019, no. 2 (590), pp. 57–74.
3. Волгина Н.А. Государственные ТНК на мировом рынке прямых иностранных инвестиций: современные тенденции // Вестник Российского университета дружбы народов. — 2015. — № 1. — С. 57–71. [Volgina N.A. Gosudarstvennye TNK na mirovom rynke prjamyh inostrannyh investicij: sovremennye tendencii [State TNCs in the world market of foreign direct investment: modern trends]. RUDN Journal of economics, 2015, no. 1, pp. 57–71.

4. Зименков Р.И. Государственное регулирование зарубежных инвестиций в США // США и Канада: экономика, политика, культура. — 2017. — № 8 (572). — С. 45–61. [Zimenkov R.I. Gosudarstvennoe regulirovanie zarubezhnyh investicij v SShA [U.S. Government Foreign Investment Regulation]. USA & Canada: Economics, Politics, Culture, 2017, no. 8 (572), pp. 45–61.
5. Кондратьева Н.Б. Трансатлантическое партнерство ЕС — США: перспективы // Мировая экономика и международные отношения. — 2017. — Том 61. — № 8. — С. 5–13. [Kondratyeva N.B. Transatlanticheskoe partnerstvo ES-SShA: perspektivy [The U.S.-EU Transatlantic Partnership: prospects]. World Economy and International Relations, 2017, Vol. 61, no. 8, pp. 5–13.
6. Петровская Н.Е. Влияние притока иностранных инвестиций на занятость (опыт США) // Мегатренды глобальной экономики и международного предпринимательства. Сборник статей Международной научно-практической конференции — 2018. — С. 144–146. [Petrovskaja N.E. Vlijanie pritoka inostrannyh investicij na zanjatost' (opyt SShA) [Influence of the foreign direct investment on employment (USA' experience)]. Megatrends of the global economy and international business. International conference edition, 2018, pp. 144–146.
7. Супян В.Б. Экономика США: состояние, проблемы и вызовы / АТР глазами экспертов. — Москва. — 2019. — С. 148–160. [Supjan V.B. Jekonomika SShA: sostojanie, problemy i vyzovy [US' economy: condition, problems, challenges]. APR in vision of experts, 2019, pp. 148–160.
8. Супян В.Б. Государство и экономика: вариант Д. Трампа. США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. — Т. 49. — № 5. — С. 5–21. [Supyan V.B. Gosudarstvo i jekonomika: variant D. Trampa [The State and Economy: D. Trump's Version]. USA & Canada: Economics, Politics, Culture, 2019, Vol. 49, no. 5, pp. 5–21.
9. Ушанов С.А., Федякина Л.Н. США — Европейский Союз: особенности потоков взаимных прямых иностранных инвестиций и проблема репатриации американского капитала // Электронный интернет-журнал Вестник Евразийской науки. — 2019. — Том 11. — № 6. — С. 1–14. [Ushanov S.A., Fedjakina L.N. SShA-Evropejskij Sojuz: osobennosti potokov vzaimnyh prjamyh inostrannyh investicij i problema repatriacii amerikanskogo kapitala [United States-European Union: key features of the mutual flows of foreign direct investment and the problem of the American capital repatriation]. The Eurasian Scientific Journal, 2019, V. 11, no. 6. pp. 1–14.
10. Ушанов С.А., Коновалова Ю.А. ЕС в системе торговых интересов США // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. — 2019. — Том 27. — № 2. — С. 386–400. [Ushanov S.A., Konovalova Ju.A. ES v sisteme torgovyh interesov SShA [EU in the system of trade interests of USA]. RUDN Journal of economics, 2019, V. 27, no. 2, pp. 386–400.
11. Ушанов С.А. Американские транснациональные корпорации и вопросы внешнеэкономической безопасности // Электронный интернет журнал Вестник Евразийской науки. — 2017. — Том 9. — № 3. — С. 1–12. [Ushanov S.A. Amerikanskije transnacional'nye korporacii i voprosy vneshnejekonomicheskoj bezopasnosti [The American transnational corporation and the questions of external economic safety]. The Eurasian Scientific Journal, 2017, V. 9, no. 3. pp. 1–12.
12. Васильев В.С. Налоговая реформа Д. Трампа: противоречивые эффекты // США и Канада: экономика, политика, культура. — 2019. — Том 49. — № 11. — С. 35–54. [Vasil'ev V.S. Nalogovaja reforma D. Trampa: protivorechivye jeffekty [D. Trump's Tax Reform of 2017: Contradictory Effects]. USA & Canada: Economics, Politics, Culture, 2019, V. 49, no. 11, pp. 35–54.
13. Филиппова В.А. Значение налоговой реформы в США в сфере налоговых льгот // Colloquium-Journal. — 2019. — № 9–10 (33). — С. 86–87. [Filippova V.A. Znachenie nalogovoj reformy v SShA v sfere nalogovyh l'got [The importance of tax reform in the US in the aria of tax benefits]. Colloquium-Journal, 2019, no. 9–10 (33), pp. 86–87.

Наталья Петровна Кузнецова, Ингеборг Пардон, Михаэль Пардон

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7
Берлинский Центр иностранных языков «Диалогика»
кандидат исторических наук, дипломированный преподаватель, архивариус, директор Берлинского Центра иностранных языков «Диалогика»
Инженерная фирма "Утекон"
доктор технических наук, инженер, директор инженерной фирмы «Утекон»

Сергей Иванович Тюльпанов — ученый, учитель, генератор и интегратор отечественной научной мысли. К 120-летию со дня рождения (1901–1984)

Аннотация. 120 лет тому назад родился Сергей Иванович Тюльпанов — ученый, гражданин, дипломат, воин, человек, которым по праву может гордиться экономический факультет, университет и наша отчизна, так как он оставил заметный след в мировой науке, в послевоенной отечественной и европейской политической истории [Ефимова et.al., 2002]. Юбилейные даты, посвященные памяти С.И.Тюльпанова, экономический факультет СПбГУ отмечает регулярно и с особым пиететом. В связи с этой датой кафедра мировой экономики в рамках ежегодной конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы» организовала секцию «Научное наследие С.И.Тюльпанова». С.И.Тюльпанов вместе с народом прошел тяжкий путь испытаний, участвуя в кровопролитных войнах — гражданской и Отечественной, — сумел пережить годы репрессий 30-х и 40-х г. прошлого века, был идеологом построения социализма, как в Советской России, так и в Восточной Европе. Чем дальше мы находимся от оси времени от событий XX в., тем больше восхищаемся такими людьми как Сергей Иванович Тюльпанов, обыкновенным чудом его судьбы и времени, которое он прожил достойно и талантливо [Шейнис, 1991]

Ключевые слова: кафедра экономики современного капитализма, политическая экономия капитализма и развивающихся стран

После ухода с воинской службы¹, С. И. Тюльпанов вернулся к научно-педагогической работе, связал свою жизнь с наукой, продолжая международную деятельность уже в «мире мирового научного знания». А. Д. Александров — ректор ЛГУ в 50-е годы — услышал блестящее выступление Тюльпанова на одном из городских совещаний и пригласил его на должность проректора ЛГУ. С. И. Тюльпанов был одаренным организатором, но эта работа сужала его возможности и таланты и потому в 1957 г. он становится заведующим созданной им кафедры экономики современного капитализма, которую возглавляет 20 лет. Кафедра формировалась и развивалась как уникальный научный коллектив, объединенный передовыми идеями своего лидера. На кафедре господствовала творческая атмосфера глубокого научного анализа, поиска нового, неординарного. С. И. Тюльпанов был выдающимся организатором науки, воспитателем научных кадров, чей научный и моральный авторитет был очень велик. Научное любопытство, интеллектуальная свобода, мощное историко-экономическое и философское мышление, моральная ответственность предопределили оригинальность и масштаб творческой мысли Тюльпанова, ставшего одним из основателей теории мировой экономики в контексте экономической теории. Его концепции оказали огромное влияние на экономическую науку и на формирование современной ментальности отечественного ученого-исследователя новых, зачастую революционных, явлений и процессов современного мира.

Руководимая им кафедра стала одним из ведущих в стране центров передовой экономической мысли. Именно кафедра организовала в 60–70-е годы проведение в

¹С.И.Тюльпанов вышел в отставку в 1956 г.

Ленинграде многих научных конференций по проблемам развивающихся стран, в которых участвовали ученые из разных государств Азии, Африки и Латинской Америки, а также из США и стран Европы. На кафедре были подготовлены сотни квалифицированных экономистов не только для России, но и для европейских и развивающихся стран. Большое значение для преподавателей и студентов имело то, что С. И. Тюльпанов установил связи с академическими институтами Москвы, с европейскими Университетами. Студенты, дипломанты и аспиранты кафедры (среди которых учились не только экономисты, но и лингвисты, философы, историки, востоковеды, то есть люди без базового образования), имели возможность пройти полугодовую преддипломную и аспирантскую практику в Москве, где слушали спецкурсы в Московском университете, в Институте мировой экономики и международных отношений, Институте США и Канады, Институте Азии, Африки и Латинской Америки, пользовались библиотеками этих и иных центров науки и образования. Большое значение имели первые зарубежные стажировки преподавателей и поездки студентов в страны Восточной, а потом и Западной Европы [Скляр, 2012].

С. И. Тюльпанов был известным общественным деятелем. Долгие годы он был членом редколлегии журналов "Мировая экономика и международные экономические отношения", "Вестник Ленинградского Университета (серия философия, экономика, право)", руководил в Ленинграде обществом Советско-немецкой дружбы, а также филиалом Института Африки АН СССР. Он выступал с лекциями в разных странах, особенно в Германии, где его встречали с особым почетом. Будучи в Ленинграде, многочисленные делегации из ГДР просто рвались повидаться с ним. Он вел большую работу во влиятельном Обществе германо-советской дружбы.

В эти годы были изданы и основные научные труды С. И. Тюльпанова, посвященные исследованию государственно-монополистического капитализма, положению дел в экономике и политике стран "третьего мира". В 1969 г. появилась его известная монография "Очерки политической экономии: развивающиеся страны", ставшая во многих отношениях одним из ведущих трудов в советской экономической науке тех лет. С. И. Тюльпанов этой работой приумножил свою известность в стране и за ее пределами. Сергей Иванович Тюльпанов — крупный учёный. Он одним из первых исследовал проблемы рыночной экономики в развитых и развивающихся странах, написав более 200 монографий и статей, посвящённых не исследовавшимся ранее проблемам². Его монографии «Колониальная система империализма и её распад» [Тюльпанов 1958], «Экономические и политические проблемы новых суверенных государств» [Тюльпанов, 1964], вышеупомянутая работа «Очерки политической экономии: развивающиеся страны» [Тюльпанов, 1969], «Актуальные проблемы современного капитализма» (в соавторстве с В. Л. Шейнисом) [Тюльпанов et.al, 1973] вызвали большой интерес у специалистов и, будучи переведены на многие иностранные языки, сделали его имя известным мировой научной общественности. Профессор С. И. Тюльпанов — почетный доктор Лейпцигского университета имени К. Маркса, редактор ряда фундаментальных изданий, таких как многотомная «История фабрик и заводов Ленинграда», «Наследство и обязанность» и др.³

Тюльпанов был одним из основателей нового раздела отечественной политической экономии, в котором исследуются социально-экономические и общественно-политические проблемы развивающихся государств. Потребность в создании теории развития

²Электронный каталог. Тюльпанов Сергей Иванович. ABSOPACUnicode // <http://libraryuniver.kharkov.ua/>Дата обращения 30 января 2016

³<http://ru.wikipedia.org/wiki/> Дата обращения 12 сентября 2016

этих стран возникла в связи с кризисом и крахом колониальной системы и необходимостью преодоления их экономической и социальной отсталости. Своеобразие внутренних и внешних условий развития бывших колоний потребовало подлинно творческого подхода. В работах С. И. Тюльпанова значительное внимание было уделено выяснению места и роли новых государств в системе мирового капиталистического хозяйства и мерам по преодолению отрицательных последствий международного капиталистического разделения труда. Он подробно анализировал влияние мировой социалистической системы на ход борьбы за их индустриализацию и изменение колониальной структуры хозяйства. Он указывал на социально-экономические перспективы для этих стран на путях капиталистического и некапиталистического путей развития. Теоретическая мысль С.И.Тюльпанова шла параллельно с социально-экономической эволюцией этого региона мира: в 50-е годы в его работах рассматривались проблемы распада и крушения колониальной системы империализма, в 60-е — перспективы развития освободившихся стран, модели формирования национального воспроизводственного механизма, сущность и формы империалистического неокOLONИализма, в 70-е — исследовались проблемы развития стран социалистической ориентации, обосновывался переходный характер складывающихся там социально-экономических отношений.

Особое внимание С. И. Тюльпанов уделял анализу позитивного нейтрализма как основе внешней политики развивающихся стран, возникающего в условиях растущего влияния мировой системы социализма. Глубоко творческий, диалектический подход к анализу экономики развивающихся стран послужил методологической основой для выделения особого раздела в экономической теории — политэкономии развивающихся стран. Речь шла не о том, чтобы вычленить этот раздел из политической экономии, а о необходимости исследовать становления капиталистического, некапиталистического или социалистического способа производства в специфических, исторически беспрецедентных условиях отсталой зависимой экономики под воздействием борьбы двух мировых систем. Такая постановка вопроса оказала плодотворное влияние на весь последующий анализ политэкономических проблем развивающихся стран.

Большие достижения С. И. Тюльпанова относятся к области исследования проблем современного капитализма. Его перу принадлежат работы по общему кризису капитализма, действию основного экономического закона капитализма в период государственно-монополистического капитализма при особой значимости его вклада в теорию ГМК [Демин, et.al., 1969]. С. И. Тюльпанов рассматривал ГМК как современную систему производственных отношений, как макроэкономический элемент общественного воспроизводства. В его работах показано, что в период ГМК происходит значительная модификация действия экономических законов современного капитализма, изменяются условия борьбы трудящихся против империализма, что находит новое отражение в категориях политической экономии.

В последние годы своей жизни С. И. Тюльпанов много думал о положении нашей страны, политике ее руководства. Он видел, что разрыв между теорией и практикой общественной жизни оказался у нас слишком велик, что экономика постепенно стагнирует, ослабляются связи с прогрессивной мировой общественностью. Но все это не могло изменить глубокой веры С. И. Тюльпанова в то, что социализм, освобожденный от руководства со стороны беспринципной партийно-государственной номенклатуры, может и должен стать экономической системой социальной справедливости и национального равноправия. Идеи соблюдения прав человека были ему очень близки. Такие люди как Сергей Иванович Тюльпанов в нашем обществе всегда были и остаются источником разума, прогресса, народного благополучия и благородства [Расков, 2016].

Список использованных источников и литературы:

1. Демин А. А., Расков Н. В., Тюльпанов С. И. Современный государственно-монополистический капитализм в свете ленинской теории империализма // Вестн. Ленингр. ун-та. Серия: Экономика. Философия. Право. 1969. Вып. 2. С. 18–34.
2. Ефимова Е.Г., Кузнецова Н.П., Сутырин С.Ф. Международная конференция, посвященная 100-летию со дня рождения С.И.Тюльпанова //Вестник СПбГУ. Серия 5. 2002. Вып. 1. С. 162.
3. Расков Н.В. Выступление «Кафедра экономики современного капитализма: уроки Тюльпанова» на секции 6, посвященной 115-летию со дня рождения С.И.Тюльпанова «С.И.Тюльпанов и его школа: вклад в теорию мировой экономики» на конференции «Эволюция международной торговой системы: проблемы и перспективы» 20 октября 2016 г.
4. Складар М.А. С.И. Тюльпанов — воспитатель научной молодежи// Вестник СПбГУ. Серия 5, Выпуск 2, 2012. С. 9–10.
5. Шейнис В.Л. Время и судьба ученого. К 90-летию со дня рождения С.И.Тюльпанова// МЭиМО. 1991. №2, с. 132–144.
6. Тюльпанов С.И. Очерки политической экономии: развивающиеся страны. М.: Мысль, 1969. 375 с.
7. Тюльпанов С.И. Колониальная система империализма и её распад. М.: Соцэкгиз, 1958. 258 с.
8. Тюльпанов С.И. Экономические и политические проблемы новых суверенных государств. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1964. 165 с.
9. Тюльпанов С.И., Шейнис В.Л. Актуальные проблемы современного капитализма. Л.: Издательство ЛГУ, 1973. 280 с.

Влияние энергетического перехода на условия конкуренции на мировых рынках сырьевых материалов

Аннотация. В рамках исследования показано влияние энергетического перехода и низкоуглеродной экономики на условия конкуренции на энергетических рынках. Оценено воздействие на российский энергетический сектор решений Парижской конференции по климату и более жестких норм, принятых на конференции в Катовице (2018 г.). Показано, что один из вариантов встраивания России в новую энергетическую систему Европы может быть связан с развитием водородной энергетики. Такое сотрудничество позволит использовать естественные конкурентные преимущества России. Однако сценарий развития в России водородной энергетики предполагает наличие развитой технологической базы и создание условий для успешного функционирования новой подотрасли. Вместе с тем результаты исследования показывают, что Россия пока технологически отстает в сфере развития передовых технологий в энергетическом секторе и одновременно сталкивается с ограничениями в ресурсной базе, необходимой для успешного производства нового технологического оборудования. Успех адаптации России к новым условиям конкуренции будет зависеть от создания благоприятной среды для развития инновационных, высокотехнологичных компаний энергетического сектора.

Ключевые слова: энергетический переход, низкоуглеродная экономика, энергетические рынки, ВИЭ, критические природные материалы

Olga I. Malikova

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics
GSP-1, Leninskie gory, 1, bldg. 46, 3rd educational building, Russian Federation, Moscow, 119991

The impact of the energy transition on competitive conditions in the world raw materials markets

Abstract. The study shows the impact of the energy transition and low-carbon economy on the conditions of competition in energy markets. It assesses the impact on the Russian energy sector of the decisions of the Paris Climate Conference and more stringent norms adopted at the conference in Katowice (2018). It is shown that one of the options for integrating Russia into the new energy system of Europe can be associated with the development of hydrogen energy. This type of cooperation makes possible to use Russia's natural competitive advantages. However, the scenario for the development of hydrogen energy in Russia presupposes a developed technological base and the creation of conditions for the successful functioning of this sub-industry. At the same time, the results of the study show that Russia is still technologically lagging behind in the development of new technologies in the energy sector. At the same time, it faces limitations in terms of having a sufficient resource base necessary for the successful production of new technological equipment. The success of Russia's adaptation to the new conditions of competition will depend on the creation of a favorable environment for the development of innovative, high-tech companies in the energy sector.

Keywords: energy transition, low carbon economy, energy markets, renewable energy, critical minerals

В рамках исследования выявлены и описаны новые тенденции, сложившиеся на мировом рынке сырьевых материалов и возникшие под влиянием технологических прорывов и быстрой реализации сценария энергетического перехода. Показано, что наиболее заметные изменения затронули энергетические рынки и торговлю критическими природными материалами, к которым, прежде всего, относятся металлы, необходимые для производства высокотехнологичной продукции.

Быстрое развитие технологий в сфере возобновляемой энергетики, особенно ветровой и солнечной электрогенерации, обусловили энергетический переход — изменение

структуры мирового энергетического баланса и расширение в общем объеме потребляемых энергоносителей доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Энергетический переход предполагает глубокую реструктуризацию энергетического комплекса в направлении сокращения использования ископаемых видов топлива и снижения нагрузок на окружающую среду. В перспективе энергетический переход должен привести к уменьшению объемов использования углеводородов. Как показало исследование, наиболее показательные изменения происходят в Германии, стране-лидере данного процесса. Это государство преследует цели сокращения выбросов парниковых газов на 95 %, увеличения доли возобновляемой электроэнергии до 80 %, 50 % сокращение первичного потребления энергии к 2050 году по сравнению с началом 2010-х годов.

Важно подчеркнуть актуальность проблем энергетического перехода для России. Во-первых, страны, обладающие возможностью экономически эффективно производить энергию из «чистых источников», не связанных с углеводородами, приобретают конкурентные преимущества на мировом рынке в глобальной экономической системе. Во-вторых, развитие ВИЭ позволяет заметно снизить нагрузки на окружающую среду. В-третьих, и последнее обстоятельство значимо для всех стран-экспортеров углеводородов, быстрый энергетический переход меняет структуру потребления энергоносителей и в перспективе приводит к снижению спроса на ископаемое топливо. Последнее обстоятельство важно для России в силу особенностей структуры экспорта, явно тяготеющей к доминированию в экспорте нефти, газа и продуктов их переработки.

Энергетический переход происходит очень быстро. В Европе лучших результатов в развитии возобновляемой электрогенерации добились Германия и Дания, схожим образом развиваются события в Скандинавских странах. В первом полугодии 2020, по данным Федерального объединения предприятий энерго- и водоснабжения (BDEW), доля возобновляемых источников энергии в потреблении электроэнергии в Германии составила 50,2 %¹. Почти треть электрогенерации — 34,9 % — приходилась на ветроэнергетику. По сути, уже сегодня эта страна заметно превышает те ориентиры, которые устанавливались к 2025 году. К 2025 году предполагалось достижение 40–45 %^{2[об]}.

Менее заметные, но знаковые изменения происходят на американском рынке. В США суммарная доля ВИЭ (включая гидроэнергетику) в электрогенерации превышает 21,5 % и уже превосходит долю угольных электростанций. В первом полугодии 2020 года 57,14 % вновь установленных мощностей в электроэнергетике приходилось на долю ВИЭ³. Таким образом, уже в ближайшей перспективе доля ВИЭ в США заметно увеличится, и возобновляемая энергетика практически вытеснит угольную электрогенерацию.

Обобщение данных показало, что значительный интерес к развитию проектов в области ВИЭ начали проявлять частные компании. В США такие компании как Microsoft, Amazon стали поддерживать развитие ВИЭ. Инвестиции в солнечную и ветрогенерацию осуществляют некоторые нефтегазовые компании, в частности, в той или иной степени подобные проекты развивают РВ и Chevron. Интерес к развитию возобновляемой энергетики проявляют даже предприятия цветной металлургии, алюминиевой промышленности. За счет быстрого развития зеленой электрогенерации и снижения тарифов на электроэнергию продукция норвежских производителей алюминия становится конкурентоспособной по цене с российской продукцией.

¹ Доля ВИЭ в генерации Германии в I полугодии впервые превысила 50% при общем снижении спроса. <https://peretok.ru/news/trading/22356/>

² Сидорович В. В мае 2019 года ВИЭ выработали более половины электроэнергии ФРГ. 05.06.2019. — <http://renew.ru/in-may-2019-res-produced-more-than-half-of-germany-s-electricity/>

³ FERC: Over Next 3 Years, Renewable Energy Should Account for More than 25% of Nation's Total Generating Capacity. <https://www.environmentalleader.com/2020/08/ferc-over-next-3-years-renewable-energy-should-account-for-more-than-25-of-nations-total-generating-capacity/>

Столь заметные успехи в развитии электрогенерации из возобновляемых источников связаны с двумя обстоятельствами: успешностью внедрения технологических инноваций в энергетическом секторе и масштабной государственной поддержкой развития ВИЭ и энергетического перехода.

Результаты исследования показывают, что именно энергетический сектор оказался наиболее восприимчивым к технологическим инновациям. В сфере электрогенерации и добычи углеводородов новые технологии позволили получить ощутимые коммерческие результаты. Основные прорывы в сфере добычи и транспортировки углеводородов в текущем десятилетии связаны с эффектами сланцевой революции и расширением возможности добычи углеводородов из неконвенциональных источников, развитием рынка сжиженного природного газа, в том числе малотоннажного СПГ, повышением эффективности использования традиционных углеводородов. В сфере электроэнергетики ключевой тенденцией стало успешное развитие солнечной, ветровой электрогенерации, особенно ее офшорного сегмента, развитие рынка биотоплива. Изменения стали происходить и в транспортном секторе, являющимся основным потребителем продукции нефтеперерабатывающей промышленности. Повысилась эффективность традиционных бензиновых и дизельных двигателей, одновременно заметно вырос парк электромобилей и машин, работающих на газовом топливе.

Успехи в сфере развития ВИЭ и реализации стратегии энергоперехода связаны и с масштабной государственной поддержкой. Практически все европейские страны реализовывали в последние годы масштабные программы поддержки развития возобновляемой электрогенерации [Гречухина, Кудрявцева, Яковлева, 2016; Маликова, Златникова, 2019]. Нередко энергетическому переходу придавалось не только экономическое, но и политическое значение [Černoch, Borshchevska, Jurčová, Ach-Hübner, 2018]. Страны Восточной Европы стремились получить энергетическую независимость и сократить масштабы поставок углеводородов из России.

Однако сегодня в некоторых странах, в частности в Германии, объемы государственной поддержки заметно снижаются. Намечившаяся тенденция к сокращению субсидирования обусловлена одним обстоятельством — возобновляемая электрогенерация благодаря техническому прогрессу вышла на уровень самоокупаемости. Дальнейшее развитие ВИЭ оказывается экономически эффективным уже без государственной поддержки.

Важно отметить, что наряду с факторами технического прогресса, масштабной государственной экономической поддержкой, политический фактор также сыграл немалую роль в успешности реализации стратегии энергоперехода. Ключевую роль имело не только стремление ряда европейских стран снизить зависимость в энергетической сфере от поставок из России, но и общая ориентированность европейских стран к активизации экологической политики, снижению выбросов парниковых газов, формированию «зеленой», низкоуглеродной экономики.

Значительную роль в изменении конкурентной среды начинают играть решения Парижской конференции по климату (2015 г.) и конференции, состоявшейся в г. Катовице (2018 г.). Итоги Парижской конференции по климату, закрепляющие стремление Европейских стран ограничить глобальное потепление климата, в неявной форме предполагают резкое ограничение объемов потребления ископаемого топлива, ускорение формирования низкоуглеродной экономики⁴. Очевидно, принятые в Париже и Катовице политические решения будут содействовать ускорению процесса энергетического перехода, внедрению новых энергосберегающих технологий, формированию низкоуглеродной экономики.

⁴ The Katowice climate package: Making The Paris Agreement Work For All. 2018. - <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/katowice-climate-package>

Для России вопросы, связанные с энергетическим переходом европейских стран, имеют большое значение. Важными представляются два обстоятельства:

- сегодня на мировом энергетическом рынке складывается сложная ситуация. С одной стороны, благодаря успешному внедрению новых технологий: горизонтальное бурение, множественный гидроразрыв пласта, цифровые технологии и т.д., предложение энергоносителей заметно расширяется. Появляются новые страны-экспортеры углеводородов, в частности, США. С другой стороны, на традиционных для России рынках сбыта углеводородов, прежде всего в Европе, за счет формирования низкоуглеродной экономики наблюдается стагнация спроса. Избыток предложения и стагнация спроса приводят к обострению конкуренции на европейском рынке и возрастанию значимости политических факторов в сфере экспорта энергоносителей;

- возрастание значимости возобновляемой энергетики для обеспечения успешного развития и будущей конкурентоспособности государства. Практически все страны сегодня с учетом местной специфики стремятся развивать электрогенерацию из возобновляемых источников. По уровню рентабельности в странах-лидерах ВИЭ догнала традиционную электрогенерацию и способствовала снижению тарифов на электроэнергию. Доля ВИЭ в выработке электроэнергии в России сегодня составляет только около 1 %, что многократно меньше чем не только в странах-лидерах, но и в некоторых странах ближнего зарубежья. Одновременно рост тарифов на электроэнергию, бензин и дизельное топливо, типичные для России в последние годы, создают риски для развития обрабатывающей промышленности, могут иметь следствием снижение конкурентоспособности готовой продукции и понижение уровня жизни.

По оценкам экспертов, сегодня в России стоимость оборудования для электрогенерации из возобновляемых источников приближается к стоимости оборудования для традиционной генерации. Однако такого прогресса, какой замечен в последние годы в Европе, не наблюдается. Причина видится в слабом развитии институтов и пробелах в законодательной базе. Сегодня важно принятие законов, регулирующих и поощряющих микрогенерацию, упрощающих деятельность сервисных компаний, обслуживающих оборудование для ВИЭ, создание нормативной базы, стимулирующей использование некоторых видов отходов в качестве биотоплива. Таким образом, важно создать поддерживающую производственную деятельность законодательную базу, оказать поддержку системе технического образования, формирующего фундамент для внедрения новых технологий.

Вместе с тем, современные исследования показывают возможность успешного включения России в новую конфигурацию энергетического рынка ЕС с учетом жестких климатических ограничений и формирования низкоуглеродной экономики. В значительной степени это может быть достигнуто за счет развития водородной энергетики и встраивания России в новую энергетическую карту Европы как экспортёра экологически чистого вида топлива — водорода. Причем в сфере формирования экспортной стратегии целесообразно ориентироваться на использование декарбонизированных газов, в том числе водорода, производимого из метана без выбросов CO₂. Это даст возможность обеспечивать развитие государств в рамках «Большой Энергетической Европы», опираясь на баланс их интересов [Конопляник, 2020].

Исследование показывает, что новые технологии меняют не только рынки углеводородов. Развитие технологий невозможно без использования новых материалов. Эта закономерность в последние десятилетия начинает отражаться на структуре мировой торговли. Долгие десятилетия ключевую роль в торговле минеральными ресурсами играли углеводороды. Однако в последние десятилетия ситуация в странах-лидерах заметно меняется. Обобщение данных Обзоров минеральных ресурсов США (Mineral commodity

summaries)⁵ позволяет сделать вывод о постепенной трансформации импорта США от ввоза в страну углеводородов к расширению объемов закупок твердых полезных ископаемых. Из импортера углеводородов США превращаются в экспортера газа и сокращают закупки нефти. Одновременно увеличиваются объемы потребления материалов, необходимых для производства высокотехнологичной продукции.

В США значительное внимание уделяется проблемам обеспеченности страны критическими материалами (Critical Minerals). Схожая трансформация структуры торговли постепенно становится типичной и для европейских стран. Ориентация ЕС на формирование зеленой, низкоуглеродной экономики снижает значимость углеводородов в структуре торговли. Одновременно, развитие электрогенерации из возобновляемых источников влечет за собой расширение спроса на редкие и редкоземельные минералы. Практически все страны-лидеры с начала прошлого десятилетия начали предпринимать шаги по повышению уровня самообеспеченности редкими и редкоземельными металлами, развивать программы межгосударственного сотрудничества (совместная программа реализуется между США, Канадой и Австралией), увеличивать объемы инвестиций в геологоразведку и обустройство месторождений.

Для России, как и для других стран, успешность развития высокотехнологичных производств, в частности машиностроения, зависит не только от институциональной среды, существующей в обществе, уровня подготовки инженерных кадров, технологий, которыми располагает страна, но от имеющейся сырьевой базы. Вместе с тем, сложно говорить о высоком уровне обеспеченности России критическими материалами и в том числе редкими и редкоземельными металлами. Сегодня импортируется до 90 % потребляемых в Российской Федерации редкоземельных металлов. Таким образом, для обеспечения успешно функционирующих технологических цепочек по производству высокотехнологичной продукции Российской Федерации важно повысить уровень самообеспеченности критическими природными материалами, создать более надежную сырьевую базу для развития обрабатывающей промышленности.

Исследование осуществляется при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта «Влияние новых технологий на глобальную конкуренцию на рынках сырьевых материалов», проект № 19-010-00782.

Список использованных источников и литературы:

1. Гречухина И.А., Кудрявцева О.В., Яковлева Е.Ю. Эффективность развития рынка возобновляемых источников энергии в России // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 4. С. 1167–1178.
2. Конопляник А.А. Декарбонизация газовой отрасли в Европе и перспективы для России. Чистый водород из природного газа как новая основа для взаимовыгодного сотрудничества РФ и ЕС в Газовой сфере. Часть 2. // Нефтегазовая вертикаль. 2020. № 17. С. 29–38.
3. Маликова О.И., Златникова М.А. Государственная политика в области развития возобновляемой энергетики // Государственное управление. Электронный журнал. 2019. № 72. С. 5–30.
4. Černoch F.; Borshchevska Y.; Jurčová V., Ach-Hübner R. Energiewende: And the Energy Security of the Czech Republic and Poland. Edition: 1st edition. Brno: Masarykova univerzita. 2017; Radtke J., Kersting N. Energiewende: Politikwissenschaftliche Perspektiven. Series: Energietransformation. Wiesbaden: Springer VS. 2018. eBook.

⁵ U.S. Geological Survey, 2020, Mineral commodity summaries 2020: U.S. Geological Survey, 200 p., <https://doi.org/10.3133/mcs2020>

Риски локализации персональных данных для развития международной интернет-торговли

Аннотация. Законодательные инициативы значительной части стран — лидеров мировой интернет-торговли на протяжении последнего десятилетия содержат всё большее число положений, ограничивающих трансграничные потоки персональных данных. Такого рода тенденция имеет свои последствия для экономической эффективности цифровых компаний (как локальных стартапов, так и цифровых гигантов). В связи с чем необходимым представляется определить «узкие места» режима локализации данных. На основе анализа национальных нормативных правовых актов в сфере сбора и обработки персональных данных (с учетом специфики организации системы международной интернет-торговли) были выявлены риски локализации данных для конкуренции на мировых рынках и развития международной электронной коммерции. Результаты исследования могут представлять интерес для проектирования инструментов защиты персональных данных с сохранением баланса между либерализацией трансграничной передачи данных и защитой национальной безопасности.

Ключевые слова: электронная коммерция; международная торговля; локализация данных; торговые барьеры.

Anna I. Meleshkina

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
84, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119571, Russian Federation

Risks of data localization for global e-commerce development

Abstract. Over the past decade, the legislation of countries seeing the most international e-commerce success contains an increasing number of restrictions on cross-border data flows. This trend has implications for digital companies' economic performance (both local startups and digital giants). In this connection, it seems necessary to determine the "bottlenecks" of the data localization. Based on the analysis of national regulatory legal acts in the field of collection and processing of personal data (taking into account the specifics of international e-commerce), the risks of data localization for global competition and the development of international e-commerce were identified. The research results are of interest for the design of personal data protection tools.

Keywords: e-commerce; global trade; data localization; trade barriers

Вопрос локализации персональных данных в национальных юрисдикциях приобретает особую актуальность в свете быстро растущих объемов онлайн-продаж в период пандемии коронавируса — уже в апреле 2020 года объем трансграничной электронной коммерции на 11 % превысил показатель апреля 2019 года [Schlachet, 2020], тогда как темпы роста российского рынка онлайн-экспорта удвоились [Алпатова и др., 2021].

На фоне увеличения числа совершаемых онлайн-транзакций растет и ценность персональных данных для формирования ценовой политики (в т.ч. персонифицированных ценовых предложений), дифференциации продукта и построения производственной и сбытовой стратегии компаний. Защита персональных данных является одной из приоритетных национальных задач в ходе цифровой трансформации экономики. В данных обстоятельствах регуляторы осуществляют выбор между локализацией баз сбора и обработки информации в национальных юрисдикциях и режимом свободных трансграничных потоков персональной информации. Индекс ограничения торговли цифровыми услугами ОЭСР (OECD Digital Services Trade Restrictiveness Index, далее — DSTRI) позволяет оценить наличие барьеров, которые влияют на торговлю цифровыми услугами в 46 странах (см. Таблицу 1). Индекс принимает значение от 0 до 1, где 0 — отсутствие

барьеров для международной торговли цифровыми услугами и иностранных инвестиций, 1 — запрет торговых отношений в рамках международной торговли цифровыми услугами. Данный сектор экономики является наиболее чувствительным к режиму доступа к персональным данным, так как информационный ресурс — это ключевой элемент бизнес-стратегии цифровых компаний. DSTRI включает в себя индикаторы:

- ограничений на трансграничную передачу персональных данных,
- условий онлайн-транзакций (налоговый режим, вход на рынок),
- ограничений платежной системы,
- защиты персональных данных,
- запрета на онлайн-рекламу и пр.

Динамика DSTRI по 46 странам имеет следующие особенности: (1) барьеры для международной торговли цифровыми услугами в период с 2015 по 2019 г. в большинстве стран ОЭСР остаются постоянными и относительно низкими, (2) барьеры для международной торговли цифровыми услугами в странах БРИКС демонстрируют тенденцию к росту за тот же период и значительно превышают барьеры в странах ОЭСР.¹

Таблица 1.

Значения индекса ограничения торговли цифровыми услугами

Страны ОЭСР	2015	2016	2017	2018	2019
Австралия	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292
Австрия	0,08292	0,08292	0,20202	0,20202	0,20202
Бельгия	0,16232	0,16232	0,16232	0,16232	0,16232
Великобритания	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262
Венгрия	0,16553	0,16553	0,16553	0,16553	0,16553
Германия	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387
Греция	0,14428	0,14428	0,14428	0,14428	0,14428
Дания	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417
Израиль	0,18005	0,18005	0,18005	0,18005	0,18005
Ирландия	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387
Исландия	0,1479	0,1479	0,267	0,267	0,267
Испания	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262
Италия	0,12583	0,12583	0,12583	0,12583	0,12583
Канада	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262
Колумбия	0,29915	0,29915	0,29915	0,29915	0,29915
Корея	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262	0,14458
Латвия	0,10417	0,10417	0,22327	0,22327	0,22327
Литва	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417
Люксембург	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292
Мексика	0,14103	0,14103	0,14103	0,14103	0,14103
Нидерланды	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417	0,10417
Новая Зеландия	0,18005	0,18005	0,18005	0,18005	0,18005
Норвегия	0,08261	0,08261	0,08261	0,08261	0,08261
Польша	0,14428	0,26338	0,26338	0,26338	0,26338
Португалия	0,14455	0,14455	0,14455	0,14455	0,14455
Словакия	0,10133	0,10133	0,10133	0,10133	0,10133
Словения	0,10417	0,08292	0,08292	0,12262	0,12262
США	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292
Турция	0,16266	0,20236	0,20236	0,20236	0,26402

¹ Данные DSTRI за 2020 год не доступны по состоянию на 30.01.2021

Страны ОЭСР	2015	2016	2017	2018	2019
Финляндия	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262	0,12262
Франция	0,12299	0,12299	0,12299	0,12299	0,12299
Чехия	0,14103	0,14103	0,14103	0,14103	0,14103
Чили	0,26266	0,26266	0,26266	0,26266	0,26266
Швейцария	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292
Швеция	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387	0,14387
Эстония	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292	0,08292
Япония	0,06447	0,06447	0,10417	0,10417	0,10417
Страны, не входящие в ОЭСР	2015	2016	2017	2018	2019
Аргентина	0,36078	0,30266	0,30266	0,30266	0,30266
Бразилия	0,24845	0,28814	0,28814	0,28814	0,28814
Китай	0,4658	0,48777	0,48777	0,48777	0,48777
Коста-Рика	0,0425	0,0425	0,0425	0,0425	0,0425
Индия	0,21684	0,30369	0,30369	0,34339	0,34339
Индонезия	0,40793	0,40793	0,40793	0,40793	0,40793
Россия	0,28111	0,28111	0,30024	0,30024	0,31865
Саудовская Аравия	0,2056	0,2056	0,2056	0,38637	0,38637
ЮАР	0,34206	0,34206	0,34206	0,34206	0,34206

Источник: OECD Digital Services Trade Restrictiveness Index, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI_DIGITAL (дата обращения: 30.01.2021).

Для России и Китая характерен жесткий режим локализации персональных данных. Китайское законодательство в сфере ограничений трансграничных потоков информации является наиболее строгим в отношении требований к защите данных и их передаче за рубеж. Так, Министерство общественной безопасности КНР реализует программу «Золотой щит» (также именуемую «Великим китайским файрволом») [Wang, 2020], которая ограничивает доступ к определенным веб-сайтам и службам Интернета. В 2018 году в Китае был принят новый стандарт конфиденциальности данных, частично смоделированный на основе Общего европейского регламента защиты данных (European General Data Protection Regulation) [Kneuper, 2019]. Кроме того, в Китае действует закон, требующий, чтобы все облачные вычисления и персональные данные китайских пользователей размещались на серверах в Китае. Таким образом, политика Китая касается как защиты персональных данных, так и их локализации.

С точки зрения практики международной торговли, в КНР есть ряд информационных блоков, трансграничная передача которых запрещена: электронный банкинг, личная финансовая информация, кредитная отчетность, информация о здоровье и медицине, информация, связанная со страхованием, бизнес-данные, а также любые данные, которые имеют значение для национальной безопасности, политической системы, экономики, науки и технологий или национальной обороны [Cory, 2017]. В 2020 году Китай объявил о введении новых правил кибербезопасности, основной целью которых является создание безопасного и открытого киберпространства и обеспечение национальной безопасности. Операторы критически важной информации, которые осуществляют деятельность на рынках сетевых продуктов и услуг, имеющих отношение к национальным интересам Китая, будут подвергаться проверке [Удемманс, 2021]. Для соблюдения требований действующего китайского законодательства компания Apple в 2018 году была вынуждена перенести данные о китайских пользователях в Китай через партнерство с китайским оператором центра обработки данных. Также Microsoft Azure и Amazon Web Services обязаны предлагать свои продукты через партнерские отношения с китайскими компаниями.

Строгие ограничения трансграничной передачи персональных данных также установлены и в России. С 2019 года в России действует Закон о суверенном Интернете² (часть положений Закона вступают в силу с 2021 года), расширяющий государственный контроль над объемом данных, передаваемых за рубеж, и устанавливающий возможность обмена трафиком на территории России только через специальные точки обмена (при этом отдельным операторам может быть отказано в доступе к данным точкам). Закон также предусматривает создание альтернативной системы доменных имен (DNS) для России, с 2021 года необходимо использовать доменные зоны .RU, .РФ и .SU.

На территории РФ действует Федеральный закон от 21.07.2014 N 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях», регламентирующий локализацию персональных данных. За несоблюдение требования данного закона в 2019 году были оштрафованы Twitter и Facebook [Брызгалова, 2019], при этом компания Apple подчинилась российским требованиям и перенесла информацию в российский дата-центр [Илюхин, 2019].

Описанные тенденции локализации персональных данных в России и Китае являются примером реализации политики протекционизма (частью которой является цифровой протекционизм). Жесткий режим ограничения транснациональных потоков данных сопряжен с ростом эффективности защиты личной информации, с одной стороны, и риском ухудшения позиций цифровых компаний, с другой стороны.

Локализация данных не позволяет компаниям использовать эффект масштаба и сетевые эффекты для увеличения своей экономической эффективности. Однако, рассуждая в терминах рыночной власти, стоит отметить и положительный эффект локализации данных — ограничение возможностей цифровых гигантов по сбору и обработке персональных данных, обеспечивающих их монопольное положение на рынке. Технологии обработки данных Google, Apple, Facebook и Amazon позволяют им удерживать лидирующие позиции на цифровых (и смежных) рынках. Также дискуссионным является вопрос дискриминационных практик цифровых платформ в формировании ценовых предложений на основе персональных данных [Шаститко и др., 2020].

Практики ценовой дискриминации, применяемые онлайн-платформами, можно охарактеризовать как сочетание методов разной степени дискриминации (приближающих платформу к установлению индивидуализированных цен). Так различают разные виды персонификации предложений, используемые онлайн-агрегаторами и поисковыми системами, каждый из которых отличается по тяжести эффектов дискриминации с точки зрения благосостояния потребителя и восприятия справедливости цены. Наибольшее влияние на благосостояние конечного потребителя оказывают:

1) Координация — поисковая система может дифференцировать список результатов, отображаемых для разных категорий потребителей, даже если потребители отправили один и тот же поисковый запрос (эта практика также известна как «дискриминация поиска»). Например, Google может назначить более высокий рейтинг в поиске для «более дешевых» продуктов для потребителей, ориентированных на «бюджетный выбор», по сравнению со списком продуктов, демонстрируемым «более состоятельным» потребителям.

² Федеральный закон от 01.05.2019 N 90-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323815/ (дата обращения: 30.01.2021).

2) Приманки — платформа может индивидуализировать «приманки» продукта, представленные различным категориям потребителей. Например, Apple может представить более широкий выбор дополнительных гаджетов для iPhone «более состоятельным» потребителям, когда они входят в онлайн-магазин Apple.

Экономическая сторона ограничительного регулирования трансграничных потоков данных также касается вопросов протекционизма, направленного на поддержку отечественного цифрового бизнеса [Aaronson, 2016]. Такое использование локализации данных может принести выгоду отдельным национальным компаниям, однако в условиях цифровой экономики будет сопряжено со значительными потерями в рамках международной электронной коммерции — далеко не прозрачные административные процедуры прохождения проверки обрабатываемых компанией данных отвлекают экономические и временные ресурсы [Crichton, 2018]. С большой вероятностью такого рода процедуры будут сопряжены с запретительно высокими издержками для представителей малого и среднего бизнеса, что вытеснит их с мирового рынка, лишь укрепив рыночную власть цифровых гигантов.

Список использованных источников и литературы:

1. Алпатов И., Данилова Г., Меньшиков А. Время отправления // Российская газета. 2021. <https://rg.ru/2021/01/24/rossiiane-nachali-prodavat-bolshe-tovarov-za-granicu.html> (дата обращения: 30.01.2021).
2. Брызгалова Е. Суд оштрафовал Facebook по жалобе Роскомнадзора // Ведомости. 2019. <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/04/12/799023-oshtrafoval-facebook> (дата обращения: 30.01.2021).
3. Илюхин О. Apple перенесла персональные данные россиян в Россию // Вести. 2019. <https://www.vesti.ru/hitech/article/1157923> (дата обращения: 30.01.2021).
4. Удеманс К. Китай введет новые правила сетевой кибербезопасности // TechNode. 2020. <https://ru.technode.com/2020/05/01/china-to-impose-new-cybersecurity-rules-for-networks/> (дата обращения: 30.01.2021).
5. Шаститко А.Е., Маркова О.А., Мелешкина А.И., Морозов А.Н. Ценообразование на основе больших данных: предметное поле проблемы // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2020. № 6. С. 3–22.
6. Aaronson S. At the Intersection of cross-border information Flows and human rights: TPP as a case study. 2016. https://www.researchgate.net/publication/305115467_AT_the_Intersection_Cross-Border_Information_Flows_Human_Rights_and_Internet_Governance (дата обращения: 30.01.2021).
7. Cory N. Cross border data flows: Where are the Barriers and What do they cost? // Information technology and innovation foundation. 2017. <https://itif.org/publications/2017/05/01/cross-border-data-flows-where-are-barriers-and-what-do-they-cost> (дата обращения: 30.01.2021).
8. Crichton D. GDPR, China and data sovereignty are ultimately wins for amazon and Google // Techcrunch. 2018. <https://techcrunch.com/2018/05/29/gdpr-and-the-cloud-winners/> (дата обращения: 30.01.2021).
9. Kneuper R. Data Protection in the EU and its Implications on Software Development outside the EU. 2019. https://www.researchgate.net/publication/334104036_Data_Protection_in_the_EU_and_its_Implications_on_Software_Development_outside_the_EU (дата обращения: 30.01.2021).
10. Schlachet A. COVID-19: The Impact on Cross-Border Ecommerce // Global-e. 2020. <https://www.global-e.com/resource/covid-19-cross-border-ecommerce/> (дата обращения: 30.01.2021).
11. Wang Y. In China, the ‘Great Firewall’ Is Changing a Generation // POLITICO. 2020. <https://www.politico.com/news/magazine/2020/09/01/china-great-firewall-generation-405385> (дата обращения: 30.01.2021).

Евгения Викторовна Морозенская

Институт Африки РАН,
Российская Федерация, 103001, Москва, ул. Спиридоновка 30/1

Межафриканская трудовая миграция и ее влияние на экономическую интеграцию

Аннотация. Наблюдаемое в Африке усиление центростремительных тенденций в экономике на субрегиональном и общеконтинентальном уровне находит отражение в активизации деятельности наиболее продвинутых по показателям хозяйственного развития региональных объединений африканских государств и изменении характера стратегий общеафриканского сотрудничества — НЕПАД и «Африка-2063». Быстро увеличивающиеся масштабы внутриафриканской трудовой миграции усиливают неравномерность экономического развития стран-участниц интеграционных группировок, но вместе с тем способны стимулировать структурные преобразования в экономике принимающих стран и способствовать их экономическому росту.

Ключевые слова: Африка; экономическая интеграция; новый регионализм; трудовая миграция

Evgenia V. Morozenskaya

Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences, 30/1, Spiridonovka
Moscow, 103001, Russian Federation

Intra-African Labour Migration: Influence on the Economic Integration

Abstract. The article analyses the modern situation and opportunities of intra-African labour migration and its role in the development of African economies. The new African Union's strategy "Agenda-2063" declares the goal of the inclusive and sustainable growth of the economy, including labour employment' problems solution, depriving low-skilled workers of jobs, creating new opportunities for qualified migrants. Solving of African problems is impossible without activization of the regional and pan-African economic integration. The rapid growth of the intra-African labour migration creates many difficulties for the states-members of the regional integration groups, and, simultaneously, new possibilities for the future economic growth.

Keywords: Africa; economic integration; new regionalism; labour migration

Противодействием со стороны постколониальной Африки стремлению транснациональных корпораций осуществить «вертикальную» интеграцию с получившими независимость странами стало продвижение в ней «горизонтальной» интеграции — региональной и общеконтинентальной. В 1980–1990-х гг. в результате чрезмерного форсирования либерализации африканских экономик интеграционные процессы активизировались, а в ответ на вызовы современной глобализации — ускорились и в значительной мере преобразовались.

В происходящие в XXI веке активные изменения в геоэкономической конфигурации мира все больше вовлекаются развивающиеся страны, включая африканские. Большинство из них не представляют собой внутренне компенсируемую социально-экономическую систему, что делает их недостаточно устойчивыми в политическом и хозяйственном отношении. Это усугубляется снижением уровня их финансовой поддержки со стороны традиционных внешнеэкономических партнеров: так и не были достигнуты одобренные в Докладе группы личных представителей глав государств «восьмерки» по Африке (на саммите G7 в Эвиане, Канада, 1 июня 2003 г.) цели по увеличению помощи развитию стран континента (как предполагалось — на общую сумму 6 млрд долл. США в год) [9].

В сложившейся ситуации африканские государства все больше тяготеют к новым центрам экономического роста (прежде всего, это Китай и Индия), способным обеспечить сохранение, а по возможности — улучшение их позиций в мировой экономике. Вместе с тем сохраняющиеся десятилетиями практически в неизменном виде традиционные сравнительные преимущества (в отличие от развитых экономик, где они уступили место конкурентным преимуществам), продолжают определять их промышленную и внешнеторговую политику, препятствуя реальным хозяйственным преобразованиям.

Отражением глубоких сдвигов в традиционном международном разделении труда стало появление так называемого «нового регионализма», возникшего вследствие включения в сферу межгосударственного взаимодействия проблем безопасности, экологии и культуры [4]. Усиление регионализма проявляется в использовании не только межгосударственных, но и наднациональных инструментов регулирования, а также новых форм организации и развития производства, в некоторых случаях — с учетом возможностей встраивания в международные цепочки создания добавленной стоимости. При этом все активнее развиваются как исторически начальные (торговые), так и наиболее современные (инвестиции в инфраструктуру, в том числе информационную) направления интеграционного сотрудничества.

Проявлением нового регионализма стало наблюдаемое изменение либерализации ее участниками 90 % тарифных линий. На смену прежним, по большей части декларативным договорам пришли комплексные программы, принятые всеми государствами-членами Африканского союза (АС): в 2003 г. — НЕПАД [5], в 2013 г. — «Глобальная стратегия оптимизации использования ресурсов Африки во благо всех африканцев» («Африка-2063») [6], основывающаяся на признанном АС успешным опыте восьми региональных группировок, в 2019 г. — соглашение о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли, АКЗСТ (African Continental Free Trade Area, AfCFTA), ставшее первым шагом в направлении создания Африканского экономического сообщества. (African Continental Free Trade Area, AfCFTA).

Соглашение включает, помимо либерализации ее участниками 90 % тарифных линий, также протоколы о свободном перемещении граждан по территории зоны. В случае успешной реализации этот проект приведет к созданию крупнейшей в мире по числу участников зоны свободной торговли с рынком, объединяющим население 54 государств-членов АС (1,3 млрд человек). По оценке Африканского банка развития, деятельность АКЗСТ может обеспечить к 2022 г. рост внутриафриканской торговли на 52,3 % по сравнению с прогнозом на основе действующей модели [11]. Это обстоятельство, в свою очередь, может сыграть заметную роль в диверсификации африканских экономик за счет перехода от производства товаров с низкой добавленной стоимостью к постепенному внедрению региональных цепочек создания стоимости. В конечном счете, это может улучшить позиции Африки и на мировых рынках несырьевых товаров, а к 2050 г. совокупный ВВП стран Африки может достичь, по оценке экспертов Всемирного банка, 29 трлн долл. США [2, с. 54].

Либерализация взаимной торговли стран-участниц, являющаяся первой ступенью процесса экономической интеграции, предполагает последующее поэтапное устранение ограничений в движении капитала и рабочей силы внутри региона. Свободное передвижение между странами-участницами трудовых ресурсов необходимо для формирования устойчивого экономического союза, однако в данном случае бывает сложно провести грань между выделяемыми статистикой различными видами миграции: безвозвратной, временной, сезонной и маятниковой. Кроме того, трудно различимыми становятся понятия «внутренняя миграция» (то есть мобильность внутри страны) и «внешняя миграция» (перемещение за пределы страны). Особенно наглядно это проявляется в ситуации, когда

у мигрантов появляется возможность официально оформить гражданство интеграционного сообщества (это уже происходит в Экономическом сообществе государств Западной Африки, ЭКОВАС, и отчасти — в Восточноафриканском экономическом сообществе, ВАС [10]).

Причиной возникновения проблем с разграничением внутренней и внешней миграции в этих группировках нередко становится условность межгосударственных границ, достаточно произвольно проведенных в свое время колониальными властями (например, между Кенией и Танзанией — таким образом, чтобы у обеих стран был вид на Килиманджаро). Подобное колониальное наследие осложняет жизнь и внутри крупных стран, таких как Нигерия, где произвольно установленные границы между Севером и Югом страны провоцируют регулярные конфликты, которые препятствуют, в частности, свободному перемещению внутренних мигрантов.

Общая численность внутриафриканских мигрантов составила в 2017 г. 19 млн человек (75 % из них приходилась на страны Африки южнее Сахары), а совокупное количество африканцев, проживающих в других странах континента, достигало в 2019 г. более 21 млн человек [12, р. 58]. Трудовая миграция в рамках субрегионов особенно активна в Западной и в Центральной Африке, что обусловлено преобладанием там небольших (по размерам и уровню экономической эффективности) стран в составе сообщества, исторически сильными хозяйственными связями между различными этническими группами населения внутри многих из этих стран, а также интеграционными мероприятиями — такими, как безвизовое передвижение между государствами-членами ЭКОВАС. Это позволяет трудовым мигрантам (сезонным, временным и постоянным работникам, составляющим основную часть всей миграции) беспрепятственно перемещаться из более бедных стран (Нигер, Мали) в более богатые страны (Гану, Кот-д'Ивуар). Чаще всего они трудоустраиваются в сектора с низкоквалифицированной занятостью — домашний труд, неформальная торговля и сельское хозяйство. В большинстве случаев, особенно впервые уезжая на заработки, мигранты оформляют Протокол о свободном передвижении внутри ЭКОВАС, что позволяет учитывать их в статистических сводках. Однако поскольку нередко границы между соседними странами «прозрачны», мигранты пересекают их нелегально.

Внутрирегиональная миграция несет определенные риски для всех участников хозяйственных отношений, прежде всего это социальные риски (расширение теневого сектора, рост безработицы среди местных жителей, различные формы дискриминации приезжих, отсутствие у них прав на получение ряда социальных услуг — медицинских, образовательных и др.) и экономические риски — вследствие невозможности или нежелания принимающей страны использовать не только рабочую силу мигрантов, то есть их человеческий капитал, но и шире — их человеческий потенциал. С экономической точки зрения, человеческий капитал показывает зависимость доходности производства от степени эффективности инвестиций в развитие профессиональных качеств работника. Однако помимо профессиональной квалификации, все более значимой характеристикой трудовых качеств работника в современных условиях становится введенное в 2010 г. ПРООН понятие «развитие человека» (было предложено в 1990 г. пакистанским экономистом Махбут уль-Хак), измеряемое Индексом человеческого развития (ИЧР).

Основную часть внутриафриканских мигрантов составляют мужчины трудоспособного возраста, занятые в малом бизнесе, в основном в неформальном секторе, привлекающем преимущественно низкоквалифицированную рабочую силу и не располагающем средствами для профессионального обучения работников. При этом неуклонный рост масштабов миграции происходит в основном за счет переезда жителей из сельской местности и небольших городов в крупнейшие города, такие как, например, Дар-эс-Салам (Танзания), возглавляющий в последние годы список городов мира с наиболее

быстро растущим населением. При этом хотя страны Африки урбанизируются в целом быстрее, чем другие страны мира, они продолжают намного уступать в темпах индустриализации. В современном секторе здесь создаются не более 10 % от общего числа новых рабочих мест, остальные приходится в основном на мелкие заведения, как правило, неформального сектора, в сфере торговли и обслуживания (мойка машин, доставка товаров и т. п.).

В условиях происходящих в последние годы кардинальных изменений в мировой экономической системе ускоряются процессы суверенизации производства. В результате этого усиливаются тенденции к локализации создания товаров в региональных и национальных рамках как развитых, так и ряда развивающихся стран, включая наиболее продвинутые в экономическом отношении африканские государства. По мере расширения их возможностей по производству более сложных изделий наблюдается увеличение стоимости товаров — за счет нерешенных проблем с логистикой (особенно при неразвитости или отсутствии соответствующей транспортной и дорожной инфраструктуры) и роста спроса на определенные продукты.

Однако все чаще это происходит вследствие постепенного улучшения качества рабочей силы. Несмотря на характерные для отсталых стран переизбыток малоквалифицированных работников и дефицит хорошо оплачиваемых квалифицированных рабочих мест, в них происходят определенные позитивные сдвиги на рынке труда. По мнению экспертов ЮНКТАД, внутриафриканская миграция способна стимулировать структурные преобразования в экономике принимающих стран и способствовать росту ВВП, соответственно — и увеличению ВВП на душу населения — с 2008 долл. США в 2016 г. до 3249 долл. к 2030 г. [8, p. 147].

В африканских интеграционных объединениях действуют межгосударственные программы по реализации совместных хозяйственных проектов, в основном в сфере производственной инфраструктуры. Качественной реализации этих проектов с наименьшими финансовыми и социальными потерями для работодателей и работников частных и муниципальных предприятий, особенно государственно-частных компаний, может способствовать привлечение трудовых мигрантов из сопредельных стран. Подобная ситуация находит отражение как в планах государств-членов по формированию единого регионального рынка труда, так и в действующей общеафриканской стратегии «Африка-2063», опирающейся на потенциал и опыт восьми наиболее успешных африканских региональных экономических группировок.

Список использованных источников и литературы:

1. Африка: современные стратегии экономического развития / отв. ред. И.О. Абрамова, Е.В. Морозенская. М.: Институт Африки РАН, 2016.
2. Интеграционные инициативы в современном мире // БИКИ, апрель-июнь 2019. С. 48; январь-март 2019.
3. Морозенская Е.В. Государственное регулирование экономики в Африке. М.: Институт Африки РАН, 2018. Гл. 5.
4. Морозенская Е.В. «Новый регионализм» в Африке: форма приспособления к глобализации или попытка противодействия современному неокOLONIALИЗМУ? // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. М., 2019. Т. 12. № 4. С. 209–227. DOI: 10.23932/2542-0240-2019-12-4-209-227. ISSN 2542-0240
5. НЕПАД. А/57/34. ГА ООН. 15 August 2002. Введение.
6. Agenda 2063 Vision and Priorities (2015) // Final revised First Ten Year Implementation Plan 12 10 15.pdf <http://agenda2063.au.int/en/pr/en/sites/default/files>
7. Adejumo A. Afolayan. Towards an Effective Governance and Management of Migration in ECOWAS Region / a paper presentation at the workshop on 'Migration in West Africa: Governance and Links to Labour Markets' (organized by the OECD Development Centre, 25 March 2010, Dakar, Senegal) -
8. Economic Development in Africa. Report 2018. Migration for Structural Transformation / United nations conference on trade and development, New York and Geneva, 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldcafrica2018_en.pdf.

9. Implementation Report by Africa Personal Representatives to Leaders on the G8 Africa Action Plan. Evian, June 1, 2003 — www.g7.utoronto.ca/summit/2003evian/apr030601.html
10. Launch of the East African Community e-passport — sociodirectury.com. January 6, 2016
11. Regional Integration in Africa. A Computable General Equilibrium Assessment of the Establishment of a Continental Free Trade Area followed by a Continental Customs Union (2018). pdf — <https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/Deepenin>
12. World Migration. Report 2020 / International Organization for Migration (IOM). P. 122. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf

Импортозамещение на рынке фармацевтической продукции в Республике Беларусь¹

Аннотация. Фармацевтическая промышленность является важнейшей отраслью экономики Республики Беларусь, которая имеет высокую инновационную составляющую, создает продукцию с высокой добавленной стоимостью, имеет один из самых высоких уровней рентабельности и прибыльности. В данном исследовании дана общая оценка состояния и факторов развития фармацевтической отрасли Белоруссии. Проведен анализ инструментов политики импортозамещения в стране. Дана оценка динамике импортозамещения в отрасли, выполнению государственных программ импортозамещения. Рассмотрены особенности включения Республики в ЕАЭС в условиях формирования общего фармацевтического рынка. На основе проведенного анализа рассмотрены основные направления развития импортозамещения в фармацевтической отрасли Республики Беларусь и повышения качества вовлеченности страны в общий фармацевтический рынок ЕАЭС.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, лекарственные препараты, импортозамещение, Республика Беларусь, ЕАЭС

Natalia N. Navrotskaia

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Import substitution in the pharmaceutical market in the Republic of Belarus

Abstract. The pharmaceutical industry is the most important sector of the economy of the Republic of Belarus, which is highly innovative, creates products with high added value, and has one of the highest levels of profitability. This study provides a general assessment of the state and development factors of the pharmaceutical industry in Belarus. The analysis of the instruments of import substitution policy in the country is carried out. The assessment of the dynamics of import substitution in the industry, the implementation of state import substitution programs is given. The features of the Republic's inclusion in the EAEU in the context of the formation of a common pharmaceutical market are considered. Based on the analysis, the main directions of the development of import substitution in the pharmaceutical industry of the Republic of Belarus and improving the quality of the country's involvement in the common pharmaceutical market of the EAEU are considered.

Keywords: pharmaceutical market, medicines, import substitution, Republic of Belarus, EAEU

На сегодняшний день фармацевтическая промышленность — это одна из самых стремительно развивающихся отраслей экономики, которая способна внести значительный вклад в экономику страны. Важными особенностями данной отрасли являются создание продукции с высокой добавленной стоимостью, значительная инновационная составляющая. В данной сфере работают высококвалифицированные кадры, а большинство фармацевтических компаний активно занимаются исследованиями и разработками, инвестируя на это значительные суммы средств.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ по научному проекту № 20 -014-00011\20 «Сравнительный анализ выгод и рисков встраивания национальных компаний в глобальные цепочки стоимости: на примере фармацевтической отрасли России, Беларуси и Казахстана».

Для экономики Республики Беларусь химическая промышленность в целом и фармацевтическая промышленность в частности являются одними из важнейших. Фармацевтика — одна из отраслей белорусской экономики, которая развивается в последнее время наиболее высокими темпами, что связано с рядом факторов:

- исторически, в стране создана мощная исследовательская и производственная база для сохранения конкурентных позиций и развития отрасли;
- данная отрасль входит в список приоритетных отраслей и ее развитие поддерживается государством;
- развитие отрасли обеспечивает высокий уровень занятости, способствует сохранению и развитию научно-технического и инновационного потенциала страны, обеспечению национальной безопасности в области здравоохранения, лекарственного обеспечения;
- увеличение расходов на здравоохранение поддерживает высокие темпы роста фармацевтического рынка Республики;
- является высокодоходным сектором экономики, в котором чистая прибыль достигает до 18 % от общего дохода [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь], данная отрасль обеспечивает одни из самых высоких уровней рентабельности и добавленной стоимости, по сравнению с другими отраслями экономики страны, и имеет хорошие перспективы увеличения экспорта.

Фармацевтическая промышленность в Республике Беларусь представляет собой полный цикл производств, связанных с исследованиями и разработками, доклиническими исследованиями, клиническими испытаниями, производством, коммерциализацией, применением и утилизацией лекарственных средств.

На 01.01.2019 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 4266 лекарственных средства (ЛС) производимых более чем 700 производителями из 64 стран, в том числе 1674 ЛС отечественного производства (из них 95 оригинальных, 1553 генерических, 23 инновационных). За период с 2014 по 2019 г. на внутренний рынок Республики Беларусь было поставлено около 700 новых отечественных лекарственных препаратов [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь]. Так же был значительно расширен перечень отечественных противоопухолевых ЛС, что явилось важным этапом выполнения национальной программы импортозамещения. На конец 2019 г. в Республике работало 38 фармацевтических компаний, 16 из которых имели 48 международных сертификатов GMP («Good Manufacturing Practice» — международный стандарт, содержащий правила, нормы и указания для производства определенных видов продукции, в первую очередь фармацевтической).

За последние годы отмечается устойчивое увеличение в стоимостном выражении доли отечественных лекарственных средств на белорусском фармацевтическом рынке. Положительной тенденцией является то, что доля белорусских лекарственных средств в натуральных единицах — в переводе на количество упаковок — в практике оказания стационарной медицинской помощи в ведущих учреждениях здравоохранения стабильно превышает 70 %. Доля отечественных лекарственных средств на первом и втором уровнях оказания медицинской помощи (амбулаторном и больничном) составляла даже свыше 90 %.

В 2019 г. объем производства фармацевтической продукции в Белоруссии составил 1349,7 млн рублей, что на 9,0 % больше чем в 2018 г. Среднегодовые темпы прироста выпуска продукции отрасли с 2014 по 2019 г. составляли почти 23 %, а суммарный объем производства лекарственных препаратов увеличился к 2019 г. в сравнении с 2011 г. бо-

лее чем в 8,3 раза [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь]. Это свидетельствует о приоритете, возможностях и перспективах развития отрасли.

Отличительной тенденцией последних лет стал постепенный рост удельного веса расходов на здравоохранение в общем объеме потребительских расходов. Так, общие затраты на здравоохранение в 2018 г. в Республике Беларусь превысили 6 % ВВП, а расходы населения на здравоохранение составили 4,7 % от общего объема потребительских расходов. Вместе с тем растет и доля расходов на лекарственные средства, которая составила в 2018 г. более 3,2 % от общего объема потребительских расходов, что свидетельствует о том, что покупка лекарственных средств составляет основную составляющую потребительских расходов на здравоохранение [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь]. Такая тенденция может свидетельствовать о сохранении спроса на лекарственные средства на внутреннем рынке, что может выступить поддержкой национальной фармацевтической индустрии.

Импорт фармацевтической продукции в Республику Беларусь в 2019 г. составил в стоимостном выражении 1765,77 млн рублей. Объем импорта с 2014 по 2019 г. увеличился на 111 %. Среднегодовые темпы прироста за рассматриваемый период составили 16,1 %. В натуральном выражении объем импорта составил 11 691 т, темпы прироста объемов импорта в 2019 г. к 2014 г. составили 14,0 %. Среднегодовые темпы прироста за рассматриваемый период составили 3,1 % [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь].

Географическая структура импорта недостаточно диверсифицирована: несмотря на то, что Беларусь покупает фармацевтическую продукцию из 74 стран, наибольший объем импорта поступает из Российской Федерации. Так же, существенные объемы лекарственных средства поступают из таких стран как Германия, Франция, Индия и Словения. Доля импорта фармацевтической продукции из России в Республику Беларусь составила в 2019 г. 58,6 %, в то время как доля второго и третьего по величине партнеров — Франции и Германии — составила 15,9 % и 14,1 % соответственно [Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь].

Доля экспорта фармацевтической продукции в Российскую Федерацию в 2019 г. была еще выше и составила почти 79 %, в Казахстан почти 6 %. Остальные страны — крупные покупатели белорусской фармацевтической продукции — это Украина, Узбекистан и Азербайджан с долями чуть более 2 % для каждой страны. В целом в 2019 г. Беларусь экспортировала фармацевтическую продукцию в 48 стран. Высокая концентрация экспорта (и импорта) в Российскую Федерацию свидетельствует о высоком уровне кооперации и возможности построения цепочек добавленной стоимости в рамках отрасли, с другой стороны, требует диверсификации поставок для снижения рисков.

Важным фактором, определяющим трансформацию импортных поставок на фармацевтический рынок республики, является политика импортозамещения, которая активно проводится руководством страны в последние годы. В рамках реализации задачи импортозамещения в фармацевтической отрасли можно выделить следующие этапы:

- 2010 г. Принятие Государственной программы по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь [Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 02.12.2009];
- 2015 г. Утверждение Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы;
- Разработка Концепции развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на период до 2020 г.

Государственная программа развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 г. [Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2015 г....] предполагает ряд действий, а именно:

- расширение производства готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций с учётом передового научного опыта и современных технологий;
- модернизацию и укрепление материально-технической базы существующих производств;
- приведение к мировым стандартам нормативной правовой базы в области разработки, производства и контроля качества готовых лекарственных средств и фармацевтических субстанций, доклинических и клинических испытаний;
- переквалификацию кадров и создание новых рабочих мест.

Для осуществления задач Программы и реализации политики импортозамещения руководство Министерства здравоохранения Республики реализовало ряд мер и мероприятий, направленных как на уменьшение импорта, так и на стимулирование потребления отечественной продукции. Среди таких мер можно выделить следующие:

- преимущественное назначение отечественных лекарственных средств по льготным рецептам;
- ежемесячный мониторинг структуры продаж препаратов отечественного и импортного производства в аптеках (в том числе и частных), расположенных в шаговой доступности от центральных поликлиник, больниц, диспансеров и прочие.

Согласно программе развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на период до 2020 г. и в соответствии с целями импортозамещения, была поставлена задача увеличения доли отечественных лекарственных средств на белорусском фармацевтическом рынке. К концу 2020 г. доля отечественных препаратов на рынке должна была достигнуть 55 % в стоимостном выражении, при этом объем экспорта в структуре общего производства должен был составить до 40 % продукции отрасли. Динамика плановых и фактических показателей объемов лекарственных средств в Республике представлена на рис. 1. и рис. 2.

Отечественные лекарственные средства на внутреннем рынке Республики в стоимостном выражении в 2019 г. составили 48,9 %, при плане 54,0 %. При этом в 2019 г. отмечается резкое уменьшение доли отечественных препаратов на внутреннем рынке.

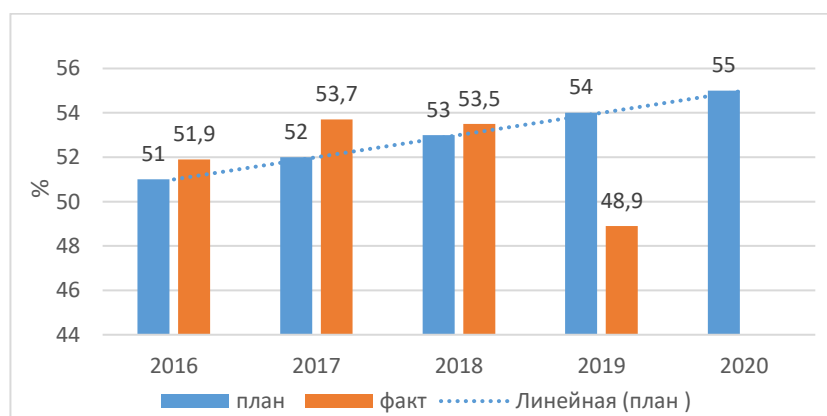


Рис. 1. Доля отечественных лекарственных средств на внутреннем рынке Республики Беларусь в стоимостном выражении.

Составлено автором по: Краткая информация о реализации Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы

Доля лекарственных средств, которые поставлялись на экспорт в 2019 г., составила около 30 % от производимой в Республике Беларусь фармацевтической продукции (рис. 2), при целевом показателе 40 %.

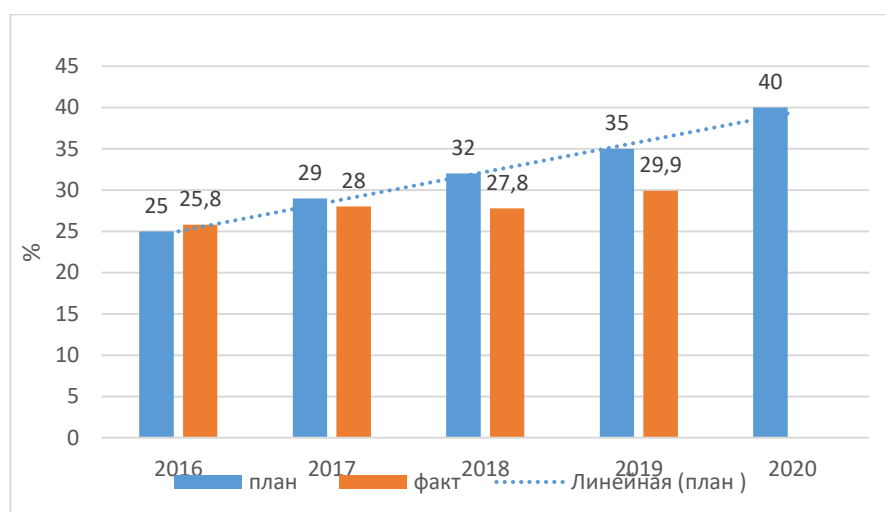


Рис. 2. Удельный вес экспорта лекарственных средств в общем объеме производства лекарственных средств Республики Беларусь в стоимостном выражении.

Составлено автором по: Краткая информация о реализации Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы

Динамика показателей импортозамещения является позитивной, однако представляется проблематичным достижение намеченных Программой целей в отношении уменьшения импортных лекарственных средств и увеличения объемов экспорта в намеченные сроки, при том, что реализация мероприятий по данной Программе составила 99 %.

Политика в области импортозамещения, проводимая в Республике Беларусь, предполагает использование потенциала внутреннего рынка страны преимущественно на основе развития национального производства. Замедление роста целевых показателей программы импортозамещения свидетельствует, что, несмотря на существенный потенциал внутреннего спроса, существуют ограничения для развития импортозамещающих производств. Это связано с экономической целесообразностью создания полноценного импортозамещающего производства в условиях ограниченного внутреннего рынка, поскольку не всегда возможно обеспечить эффект масштаба, окупаемость инвестиций и высокую эффективность такого производства.

В качестве фактора, препятствующего быстрому импортозамещению, следует также отметить привычки покупателей и их психологию, которые привыкли к импортным лекарственным средствам и неохотно переходят на отечественные аналоги. Зачастую покупатели считают отечественные препараты менее качественными, и с этим связана третья проблема, которая препятствует импортозамещению — качество самих лекарственных средств. Согласно данным Министерства Здравоохранения Республики Беларусь (раздел «Информация об изъятии из обращения лекарственных средств») на конец 2014 г. в Республике было зарегистрировано 5 тыс. наименований фармацевтических препаратов, из которых 1,3 тыс. белорусские (26 %), изъято было некачественных всего 10 %. В 2015 году доля белорусских лекарственных средств среди всех некачественных средств увеличилась с 10 до 28 % — почти в три раза. В 2016 г. доля некачественных отечествен-

ных препаратов была около 28,5 %. В 2017 г. было изъято из обращения 23 наименования, из которых доля белорусских лекарственных средств составила 53 % [Информация об изъятии из обращения лекарственных средств]. Приведенные факты свидетельствуют, с одной стороны, что государство осуществляет надзор над фармацевтическим рынком, с другой стороны, о необходимости повышения качества отечественной фармацевтической продукции.

Следует также учитывать, что активная политика импортозамещения может негативно влиять на конкурентоспособность импортозамещающих производств, в частности, и страны в целом. Представляется целесообразным активная ориентация создаваемых в республике импортозамещающих производств на общий рынок ЕАЭС, что сможет обеспечить также дополнительный эффект масштаба. Этому может способствовать формирование общего фармацевтического рынка в рамках ЕАЭС с 2017 г. Общий рынок позволит обеспечить безопасность и качество лекарств, создать оптимальные условия для развития и повышения конкурентоспособности фармацевтической промышленности и медицинских изделий, производимых на территории стран Союза, вывода их на мировой рынок [Сапир Е.].

Несмотря на возможную конкуренцию между РФ и Республикой Беларусь на рынке Таможенного союза и третьих стран, перспективным направлением международного сотрудничества для фармацевтической отрасли Республики Беларусь является создание цепочек добавленной стоимости в рамках ЕАЭС [Sopilko N.]. Кроме того, перспективным является освоение новых рынков, например, Вьетнама (это становится возможным благодаря подписанию ЗСТ между ЕАЭС и Вьетнамом), Монголии, Сирии, Южной Кореи и др. стран. В свете заинтересованности Ирана в активном сотрудничестве с ЕАЭС интерес может представлять рынок данной страны, что особенно актуально в условиях наложенных на Иран санкций, что привело к существенному дефициту лекарственных препаратов в стране.

Для успешной реализации политики импортозамещения в Республике Беларусь необходимо также осуществлять масштабную государственную поддержку научно-исследовательских разработок на создание импортозамещающих фармацевтических субстанций и готовых лекарственных форм, стимулировать освоение новых технологий производства субстанций и препаратов нового поколения. Важным вопросом в этой связи остается международное экономическое сотрудничество. Развитие фармацевтической отрасли республики требует активизации участия отечественных производителей в международном процессе трансфера знаний и технологий в сфере лекарственных средств, создание инновационных фармацевтических кластеров, возможно в сотрудничестве с членами ЕАЭС. Важным моментом остается вопрос политики в отношении иностранных инвестиций. Также необходимо создать комфортные условия для иностранных инвесторов.

Таким образом, импортозамещение на рынке фармацевтической продукции является длительным и тяжелым процессом. Однако опыт санкционной политики против Российской Федерации, а также пандемия Covid-19 показали необходимость не только трансформации фармацевтической отрасли, что является актуальным не только для Республики Беларусь, но и для остальных стран мира, но и важность приоритетов обеспечения фармацевтической безопасности или суверенитета, которых можно достичь оптимальным балансом между самообеспечением и разумным импортом. В этой связи политика импортозамещения в фармацевтической отрасли в Республике Беларусь будет иметь продолжение с учетом новых рисков, которые обозначились в условиях пандемии.

Список использованных источников и литературы:

1. Информация об изъятии из обращения лекарственных средств / Министерство Здравоохранения республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>
2. Краткая информация о реализации Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы / Сайт Министерства Здравоохранения республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/Kratkij-obzor-2019.pdf>
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.belstat.gov.by
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 02.12.2009 N 1566 "О Государственной программе по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарственных и диагностических средств в Республике Беларусь на 2010–2014 годы и на период до 2020 года"
5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2015 г. № 1096. Об утверждении Государственной программы развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Режим доступа: <https://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21501096>
6. Сапир Е., Карачев И. Общий фармацевтический рынок ЕАЭС и Евразийская интеграция // Современная Европа. 2017. № 2 (74). С. 121–134. DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope22017121134>
7. Sopilko N., Navrotskaia N., Masnykova O. Advantages of the EAEU Integration on the Post-Soviet Space // Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage. Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Academic editor: K. S. Soliman. Madrid: International Business Information Management Association (IBIMA), 2020. Pp. 1515–1526.

The New Global Financial Order: The Expected Rising Role of the Renminbi in the Post-Pandemic World

Abstract. The COVID-19 pandemic has induced the already visible turn in the global balance of power with global finances experiencing a similar trend. It is likely that the renminbi will significantly strengthen its influence during the 2020s, as foreign investors are increasingly ready to enter one of the few capital markets that are expected to have significant growth in the post-COVID-19 era. So, it seems very likely that dollar's importance will decline along with the relative fall of the US economy. However, the current dominant status of the dollar is backed by dominant share in international transactions and foreign exchange reserves as well as fact that global trade is mostly priced in dollars. Although the renminbi is still far from the world's reserve currency requiring full convertibility and complete liberalization of the capital market, the road to a multi-polar monetary system seems to be inevitable.

Keywords: renminbi, the dollar, multi-polar monetary system, Post-Pandemic World.

Although the Sino-US relation is at its lowest point over the last four decades, regarding finance the situation is more complicated. While Washington is enforcing financial sanctions against Beijing, with officially pursued decoupling process in finance (and technology), the opposite process is occurring at the private firm level. US financial corporations are developing, with implicit support from Beijing, asset management, securities, life insurance, and fin-tech businesses in the Chinese market. Namely, having recognized the danger of a lack of American technology in critical fields, which in addition to the high tech sector includes finance as well, Beijing has begun spurring up financial liberalization to encourage the arrival of foreign companies in order to better withstand a decoupling with the US (Magnus, 2020).

When it comes to the renminbi (RMB), situation seems encouraging for Beijing. Namely, thanks to a strong economic recovery from the pandemic and partly due to the expectation that the Biden administration could be less antagonistic to China, at the end of January 2021, RMB is at its highest level in 30 months against the dollar, with an average investor forecasting for additional 2 % growth in 2021. True, the strength of RMB largely depends on whether US President Biden will start with nearly two trillion dollars' worth fiscal stimulus, which could accelerate inflation and further lower the dollar (Lockett, 2021a). This, together with the expectation that the US central bank would virtually keep interest rates at zero, would make it more attractive to investors to hold RMB-denominated assets, which with relatively high yields of around 3 % is necessary support to the strength of the RMB.

It seems certain that the COVID-19 epidemic has induced the already launched turn in the global balance of power, in that way only accelerating the transition to multi-polarity. In that process, global finances are experiencing a similar trend, with a multitude of factors creating the conditions for the weakening of the seven-decade-long dominance of the US that is its currency in international financial markets. According to a study by Morgan Stanley, RMB will significantly strengthen its influence during the third decade of the 21st century, to become the world's third-largest reserve currency at the end of that period with a share of between 5 % and 10 % in allocated foreign exchange reserves (Giovannini, 2020). Namely, foreign investors are increasingly ready to enter one of the few capital markets that are expected to have significant growth in the post-COVID-19 era, primarily thanks to the speed up of China's financial market liberalization and the expected appreciation of RMB during the 2020s. In addition to the trade war with the US, which served as a warning to Beijing not to rely too heavily on the dollar, this trend is backed by the recent "Financial Alliance" with Russia (joint de-dollarization initiatives aimed at reducing dependence on SWIFT), as well as acceleration of the development of the first sovereign digital currency. Additionally, at the very end of 2020, China and the EU

concluded a Comprehensive Agreement on Investment, while in November 2020 China together with 14 other states of the region signed the Regional Comprehensive Economic Partnership pact, aiming to reduce trade barriers. Associated with rising Beijing’s global role and successful response to the pandemic, Chinese exports increased by 3.6 % during 2020, while total world trade decreased by 5.6 % at the same year, according to UNCTAD (Bloomberg, 2021).

Whether the strengthening of RMB is only a consequence of currently circumstances or an indicator of a long-term trend is a key question. Since the strength of an economy is what determines the capability of its currency in the long run, the growth of the Chinese economy during 2020, despite the pandemic, with the expected strong acceleration in 2021, could speed up the process of the RMB internationalization and hence its global status and acceptance. Namely, while all world regions and various types of assets suffered great losses due to the pandemic, China did much better, creating the perception that it became a “safe haven”. It is reflected in the strong growth in the value of shares of leading Chinese companies during 2020 and early 2021, with bond market recording a huge inflow, driven by higher yields. Certainly, China appears to be a safer market destination mainly because the prospects for advanced economies have become so poor (Spiro, 2020). In addition, many experts, like Kimberley (2020), believe that after the coronavirus pandemic, the US is likely to want a weaker dollar to boost domestic exports and reduce imports, which is poised to be a boost for the RMB appreciation.

Accordingly, despite the current dominance of the dollar, it seems very likely that its importance will decline along with the expected acceleration of the downward trend considering the share of the US economy in the global GDP. Namely, according to our calculation, if the official IMF projections (IMF, 2020) are realized and we assume that the US and China will continue to maintain the nominal GDP growth achieved in 2025 in the next three years, then 2028 will be the year in which China's GDP (in market prices) will exceed the American equivalent (by 0.9 %). Our projection is in line with Homi Kharas’ assessment, who is the deputy director for the global economy and development program at the Brookings Institution (Bloomberg, 2021). China’s GDP by Purchasing Power Parity (PPP) is already significantly higher than the one of the US, and it will be 54.4 % higher than the American one in 2028. So, the question is not whether China’s economy is to become the world’s largest, but only when it will occur (Table 1).

Table 1

Share of China's GDP in the US's GDP (and GDP PPP) 2021–2028

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
China's GDP as a share of the US's	76.8	79.4	82.6	86.0	89.6	93.2	97.0	100.9
China's GDP PPP as a share of the US's	121.9	125.3	129.6	134.3	139.2	144.2	149.4	154.7

Source: Author's calculations based on IMF data, 2020.

Problems and advantages associated with the currency internationalization

Based on the above mentioned, it seems that RMB is already serious challenge for the dollar. However, numerous referent indicators highlight the dominance of the US currency. SWIFT data show that RMB's share in international transactions is only about 2 % (from which Hong Kong accounts for about ¾), with dollar and euro being at 37.6 % and 37.4 %, respectively. As Beijing’s officials are reluctant to permit RMB to accumulate offshore, it is not surprising that IMF’s the COFER report (for the third quarter of 2020) shows foreign exchange reserves in dollars amounting to \$6840 billion comparing to only \$240 billion worth

of renminbi assets (Lockett, 2021b). Additionally, central banks hold as much as 62 % of their reserves in dollars and only a fifth in Euros, while almost all oil-related transactions are denominated in US currency. Three US rating agencies make up 96 % of that market, and American investment funds manage more than half of the world's corporate assets. In addition, commodities, global trade, finance, practically anything that is important in the global economy is priced in dollars (Kimberley, 2019).

All this is in spite of the fact that 2020 was a definitely the most important year for RMB-denominated stocks and bonds. Namely, while China has begun to challenge the US in global affairs, and even achieving progress in improving the status of RMB by opening up its stock and bond markets, its currency is still unable to seriously threaten the position of the US's one. For example, while Chinese capital markets can receive foreign money, they do so predominantly through cross-border exchange programs that connect mainland Chinese markets with those in Hong Kong. In this way, foreign investment can enter the country, but the limit on the amount of RMB that can leak is maintained, and it is all designed with the aim of controlling the RMB exchange rate. More importantly, it also restricts how many RMB other countries can hold, and thus the global status of the currency. As Frankel (2019) pointed out, the Chinese currency fulfils two of the three necessary conditions to be the leading international currency: economic size and the ability to retain its value, but the third: deep, open, and liquid financial markets are still not in the sight, as Beijing is not ready to give up control.

To give up control, that is to open a capital account, is very difficult step for Beijing. While China's interest in owning the international currency is in line with objectives of the government that wants to exercise geopolitical power, the goal of the RMB internationalization is in conflict with the way in which the Chinese economy is managed (De Grauwe, 2020). Namely, liberalization measures that Beijing has implemented over the last decade have led to China becoming more exposed to global financial crises (which would only deepen with RMB becoming one of global reserve currencies), and that is something that the authorities in Beijing, among other ideologically, cannot afford. Namely, Beijing relies on state-owned companies to enable a direct flow of credit to technologically advanced industries that is companies, and the termination of such a model would lead to a serious slowdown in economic growth. An additional problem with the eventual acquisition of global status for RMB is that the Chinese economy would practically have to start creating permanent balance of payments deficits in order to create foreign demand for its currency.

Generally, the main problem for the RMB internationalization so far has been the inability of Beijing to invest surplus renminbi abroad. Beijing's hopes that the money could be used within the trade sphere of influence covered by the 'Silk Road', as well as in the money markets in global financial centers, were unrealistic (Fan-Lim, 2019). Beijing has tried to significantly increase the use of RMB as a medium of exchange in international trade (especially in Asia), but the role of currency in international finance remains limited (Subacchi and Watson, 2017).

Beijing's caution can be understood because, somewhat paradoxically, it was the weakness of RMB and its limited international use that was crucial to China's economic rise, and a key part of the strategy to increase trade and investment. This has produced phenomenal growth, albeit at the cost of financial repression, virtually condemning households to save at artificially low-interest rates. However, due to the inefficient use of capital and the accumulation of economic imbalances, this model of development is becoming increasingly hard to sustain (Dollar, 2017). In addition, dependence on the dollar creates a strategic risk for China in the event of large capital outflows and Russia's experiences are indicative. Namely, in connection with the Ukrainian crisis, a ban was introduced for Russians to use credit cards of American companies such as Visa and Mastercard. Even more dangerous was the (still unrealized) threat of the US to expel Russia from SWIFT.

It is clear that the basic limitation for the internationalization of RMB is capital control. Full convertibility requires macroeconomic stability, reduction of financial leverage, more flexible interest rate structure, minimization of intervention in the foreign exchange market. Bearing all this, along with still high risks, in mind, it seems that Beijing will maintain a gradual approach to capital account liberalization.

When it comes to the advantages associated with the RMB internationalization, this would give Beijing more control over its economy. Before RMB can become a global currency, it must first be successful as a reserve currency. This would give China the following five advantages: RMB would be used as a currency in which international treaties would be denominated (if prices of exported goods would be invoiced in RMB, Chinese firms would not have to worry about dollar value); all central banks would have to hold RMB as part of their foreign exchange reserves (RMB would be in greater demand, which would reduce interest rates on RMB-denominated bonds); Chinese exporters would have lower borrowing costs; China would increase its global economic influence. Finally, it is important to distinguish between a 'trading currency' that is primarily intended for international trade settlements (clearing) with the issuing country and a fully convertible currency that is accepted for any purpose and anywhere, such as the US dollar and still not RMB.

Steps towards the RMB internationalization

Beijing's efforts to internationalize its currency are longer than a decade, and one of the first of them was the plan to promote the "offshore" RMB as a liquidity "hub", in attempt to expand usage of RMB in trade and investments in and outside China. Essentially, Beijing's approach is practically based on encouraging domestic and foreign companies to use RMB in trade invoicing, hoping that the use of RMB in financial transactions will follow by itself. In addition, China has tried to increasingly rely on offshore markets, such as London or Singapore, to develop a financial clientele for RMB. Beside this, the Chinese central bank negotiated currency swap arrangements, which practically gave foreign counterparts direct credit lines in RMB (essentially meaning that some central bank having a swap arrangement with China's one is becoming a 'lender of last resort' for RMB). China's approach have also involved making RMB available to non-residents by promoting its use for imports from Hong Kong (along with the accumulation of RMB assets in China's special administrative regions), denomination of financial transactions through the sale of Chinese government bonds, as well as giving Chinese importers a chance to use RMB as a settlement currency. However, all this has a negative effect on the movement of exchange rates and market expectations associated with it, which in turn affects companies that would like to use RMB to invoice trade (Russo, 2019).

In October 2016, the IMF officially added RMB to a basket of currencies (along with the dollar, euro, pound, and yen) that make up the Special Drawing Rights (SDR), a reserve asset in which the IMF denominates its loans to governments. Still, the SDR is little more than an accounting unit in which the IMF calculates its transactions. So, the meaning is symbolic, but symbols mean (Eichengreen, 2017). Additionally, it is encouraging that Beijing has decided to expand the number of currencies in the official basket on the basis of which it measures the value of RMB in another attempt to reduce the intense focus on the dollar exchange rate.

So, in recent years, the Chinese government has announced a series of measures to open its financial sector, to attract foreign investment, and to develop the domestic financial system. However, compared to the opening of the commodity sector, the liberalization of financial services has remained strictly controlled and China is still practically closed to foreign financial institutions. The history of the developing countries of East Asia provides good reasons for this type of financial repression, i.e. regulation of capital. Namely, the financial repression and capital control were often a precondition for late industrializing countries to thrive and reach already developed countries. However, financial policy based on financial repression reduces

returns beyond a certain point. Namely, while developing countries converge towards developed ones, they face pressures — both domestic and external — to move to a more open, deregulated financial system. It is difficult to achieve a transition free of overspending and bubbles in the real estate market and stocks that usually precede the financial crisis. So, China now faces similar challenges and dilemmas of financial liberalization as Japan and Korea in the 1980s and 1990s. As financial liberalization progresses, the growth of non-bank loans and financing from foreign markets indicates a constant erosion of state power over the financial system. Private companies, financial institutions, and international speculative capital are already using gaps in China's capital control system to seek short-term profits. In addition, China's efforts to open up to foreign investors are expected to lead to a loss of market share for long-term protected domestic banks. Countries that open up to capital inflows become more vulnerable to possible large capital outflows, and if macroeconomic fundamentals are not sound, this can result in sharp currency depreciation, financial instability, and recession (Xu and Low, 2019).

As with the 'Silk Road', Beijing is encouraging foreign institutions and companies to use RMB in trade with Chinese partners, but does not allow them to invest directly in China through RMB-denominated financial instruments or to lend to companies based in RMB. This, of course, proves to be a rather weak attempt to internationalize the currency, as foreign holders will accept RMB more significantly only if they can engage in financial transactions in China (Fan-Lim, 2019). If want to be competitive on the global financial stage, Beijing must allow foreign legal entities to invest freely in its market. In order for them to be confident in their investment, China must continue structural reforms, strengthen corporate governance and improve financial supervision (among others, to strengthen its high-leveraged banks).

Perspectives of the renminbi

There is no doubt that the sheer size of the Chinese economy and the rising role of RMB pose the most serious challenge so far, to the US and the dollar. China has been recording very high growth rates for four decades, and if that the country reached South Korea in terms of per capita income, its GDP would be twice as high as the American one. Although it is a potentially relatively distant future, the fact that an economy could become larger than the US, for the first time since the 1870s, seems very serious (the Soviet Union never exceeded 43 % of the US's GDP PPP).

Despite the years in which the US records fiscal and current account deficits (and a growing debt-to-GDP ratio), the dollar remains the leading currency. However, when a country has a chronic budget deficit (an average of 3 % of GDP from Reagan) and a balance of payments (2.6 % of GDP), it undermines its geopolitical power — as Britain has shown during the 20th century. So, the main weakness of the US financial system is the huge and growing debts, that is, the dependence of the US economy on bank loans and stock market movements. For example, a sharp rise in interest rates or a drop in demand as a result of economic overheating can lead to a sharp drop in stock prices, possibly leading to depression, as was the case in 1929, 2008, or 2020 (associated with Covid-19). The dangerous vulnerability of the US financial system is its dependence on external financing, which is a consequence of the status of the dollar as a key reserve currency. Hypothetically, if the international demand for dollars falls, US financing from external sources could dry up, bringing into question the financing of permanently high fiscal deficits, i.e. public spending in that country (Kuznetsov, 2019). Additionally, the active creation of offshore dollars (e.g. in the Cayman Islands) that are not under the control of the US regulators is increasing the risk for the currency system.

Rai Dalio, a famous billionaire investor, has recently predicted that the renminbi would become a global reserve currency and that China, recently the second-largest capital market in the world, would emerge as a rival to New York and London as the world's financial center. As

he points out, although the relative attractiveness of the currency is difficult to quantify, the basis of this concept is one factor that can be precisely measured: the size of the issuing country's economy (Wigglesworth, 2021). In this area, the Chinese dominance was only highlighted by the recent coronavirus crisis. Historical experiences confirm this prediction, as the world's largest trading countries have evolved into global financial centers with the global reserve currency. If history is a guide China has been the world's largest manufacturer from 2010, foreign trader since 2013, while it's GDP PPP is for years larger than the American one. 'The SilkRoad' client countries are beginning to use RMB in their growing trade and financial transactions with China, while innovations that enable technology such as digital currency with "block-chain" system as a priority state technology will certainly help Beijing's efforts in this direction. According to Rogoff (2019), the recent start of China's digital currency could undermine the overall dominance of the dollar in global trade and finance.

However, the key reason for the dollar's resilience to the renminbi is that the US economy is supported by strong 'software': all the intangible qualities backing the confidence of investors, not only by a resilient banking system backed up by a country with a strong economy and a reliable legal system, which has credited for the development and sustenance of US deep and liquid markets. In addition, a large part of the trade is still invoiced in dollars and the US currency continues to have a dominant role in cross-border financing, with China lagging behind in these fields. Even the US hegemony in political and strategic terms is fading, with China and Russia already experimenting with alternative payment systems, with the EU having its own global currency, US financial influence has obviously demonstrated more endurance, with the pandemic 2020 again confirming the central importance of a dollar-based financial system (Tooze, 2021). So, it is clear that the renminbi is still far from the world's reserve currency, which requires full convertibility and complete liberalization of the capital market, but the path to a bipolar or three-polar (dollar, renminbi, euro) a monetary system is in sight. As Subramanian and Felman (2021) pointed out, the question is whether any decisive transition from the dollar to RMB will begin in 2021, but when it comes to the long term, at least Chinese rulers are confident in the prospects of their currency.

Literature:

1. *Bloomberg*. China Set to Topple U.S. as Biggest Economy Sooner After Virus // Bloomberg, January 15, 2021. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-01-14/a-year-after-covid-began-china-s-economy-is-beating-the-world> (accessed January 23th 2021)
2. *De Grauwe P.* The Rise and Fall of International Currencies // Project Syndicate, Mar 6, 2020. <https://www.project-syndicate.org/onpoint/the-rise-and-fall-of-international-currencies-by-paul-de-grauwe-2020-03>(accessed March 20th 2020)
3. *Dollar D.* China's Changing Role in the Global Economy // Paulson Institute, April 10, 2017. <https://www.youtube.com/watch?v=VAOaCwRP9mo>(accessed April 19th 2017)
4. Eichengreen B. The Renminbi Goes Global: The Meaning of China's Money. // Foreign Affairs, 2/13/2017. <https://www.foreignaffairs.com/reviews/review-essay/2017-02-13/renminbi-goes-global> (accessed 2.21.2017).
5. *Frankel J.* How a Weaponized Dollar Could Backfire // Project Syndicate, Oct 23, 2019. <https://www.project-syndicate.org/commentary/donald-trump-weaponized-dollar-could-backfire-by-jeffrey-frankel-2019-10?a> (accessed 31.10.2019).
6. *Fan-Lim K.* Ten years after China's renminbi went global, what keeps it from really challenging the US dollar as a reserve currency? // South China Morning Post, 17 Apr, 2019. <https://www.scmp.com/comment/letters/article/3006413/chinas-yuan-went-global-10-years-ago-communist-party-control-keeps>(accessed 4.10.2019).
7. *Giovannini M.* Next decade is a springboard for Chinese currency // CGTN, 10-Sep-2020 <https://news.cgtn.com/news/2020-09-10/Next-decade-is-a-springboard-for-Chinese-currency-TFGP370BVe/index.html>(accessed January 20th 2021)
8. *IMF.* World Economic Outlook, October 2020 (accessed 21.10.2020).
9. *Kimberley N.* A post-coronavirus US will want a weaker dollar, whether the world likes it or not. South China Morning Post, 31 Mar, 2020. <https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3077679/post-coronavirus-us-will-want-weaker-dollar-whether-world-likes-it>(accessed 3/31/2021).

10. *Kimberley N.* In a world where the US dollar dominates, China must strike back by enhancing the Yuan's international appeal South China Morning Post, 30 Oct, 2019 <https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3035278/world-where-us-dollar-dominates-china-must-strike-back-enhancing>(accessed 31/10/2021).
11. *Kuznetsov A.* The Yuan versus the Dollar: Showdown in the Global Financial Arena. //The Russian International Affairs Council (RIAC), December 9, 2019. <https://russiancouncil.ru/en/analytics-and-comments/analytics/the-yuan-versus-the-dollar-showdown-in-the-global-financial-arena/>(accessed 4.1.2021).
12. *Lockett H.* China's currency heads into Biden era on front foot // Financial Times, 22 Jan 2021a. <https://www.ft.com/content/2a2e7570-de64-4511-932b-e9b9bbb74a6c> (accessed 23.1.2021).
13. *Lockett H.* Why the renminbi cannot rival the dollar yet // Financial Times, 13 Jan 2021b. <https://www.ft.com/video/2385046c-0e43-4ed5-9870-d199f23a7c5d?playlist-name=latest&playlist-off-set=7#transcript> (accessed 23.1.2021).
14. *Magnus G.* A Messy Financial Divorce for the US and China // Project-Syndicate, Dec 30, 2020. <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-china-financial-decoupling-by-george-magnus-2020-12> (accessed 4.1.2021).
15. *Rogoff K.* The High Stakes of the Coming Digital Currency War // Project Syndicate, Nov 11, 2019. <https://www.project-syndicate.org/commentary/global-battle-for-digital-currency-supremacy-by-kenneth-rogoff-2019-11>(accessed 11/11/2021).
16. *Russo F.* How currency war could affect Yuan's global status // Asia Times, August 9, 2019. <https://www.asiatimes.com/2019/08/opinion/how-currency-war-could-affect-yuans-global-status/>(accessed 10/12/2019).
17. *Spiro N.* As the coronavirus rocks financial markets worldwide, China is not the safe bet investors hope it is // South China Morning Post, 27 Mar, 2020. <https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3077044/coronavirus-rocks-financial-markets-worldwide-china-not-safe-bet> (accessed 4.1.2021).
18. *Subacchi, P., Watson A.* The People's Money: How China Is Building a Global Currency // Times, Jan 12, 2017. [/www.timeshighereducation.com/books/review-peoples-money-how-china-building-global-currency-paola-subacchi](http://www.timeshighereducation.com/books/review-peoples-money-how-china-building-global-currency-paola-subacchi)(accessed 4.1.2021).
19. *Subramanian A., Felman J.* The Year of the Renminbi? // Project-Syndicate, Jan 19, 2021. <https://www.project-syndicate.org/commentary/2021-could-be-the-year-of-the-renminbi-by-arvind-subramanian-and-josh-felman-2021-01>(accessed 19.1.2021).
20. *Tooze, A.* The Rise and Fall and Rise (and Fall) of the U.S. Financial Empire // Foreign Policy, Jan 15, 2021. <https://foreignpolicy.com/2021/01/15/rise-fall-united-states-financial-empire-dollar-global-currency/>(accessed 26.1.2021).
21. *Wigglesworth R.* China will vie to become world financial centre, says Ray Dalio // Financial Times, Jan 9th, 2021. <https://www.ft.com/content/1af5a599-53c5-4481-82d6-6f768e4b7146> (accessed 4.1.2021).

Павел Владимирович Павлов

Южный федеральный университет,
Российская Федерация, 347928, Таганрог, ул. Чехова, 22

Характеристика торговых союзов и объединений с позиции включения России в многостороннюю торговую систему

Аннотация. В данной статье представлена характеристика основных торговых союзов и объединений (Всемирная торговая организация, Содружество независимых государств, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, Евразийский экономический союз, БРИКС), участницей которых является Российская Федерация, с позиции тех преимуществ, которые они оказывают для наращивания объемов внешнеторгового оборота и валового внутреннего продукта страны. Среди основных методов исследования можно выделить: метод статистической обработки данных, метод количественного и качественного анализа. Результатом исследования стало определение роли торговых союзов и объединений для России с позиции анализа их деятельности, выявления преимуществ в отношении наращивания объемов торговых операций.

Ключевые слова: торговый союз; мировая экономика; многосторонняя торговая система; международный бизнес.

Pavel V. Pavlov

Southern Federal University, 22, Chekhov str., Taganrog, 347928,
Russian Federation

Characteristics of trade unions and associations from the standpoint of Russia's inclusion in the multilateral trading system

Abstract. This article presents the characteristics of the main trade unions and associations (the World Trade Organization, the Commonwealth of Independent States, the Asia-Pacific Economic Cooperation, the Eurasian Economic Union, the BRICS), of which the Russian Federation is a member, from the standpoint of the advantages that they provide to increase the volume of foreign trade turnover and the country's gross domestic product. Among the main research methods are: the method of statistical data processing, the method of quantitative and qualitative analysis. The result of the study was to determine the role of trade unions and associations for Russia from the standpoint of analyzing their activities, identifying advantages in terms of increasing the volume of trade operations.

Keywords: trade union; world economy; multilateral trading system; international business.

Традиционно торговые отношения являются объектом пристального внимания всех стран мира, так как не только способствуют формированию национального благосостояния, но и являются определенным индикатором позиций страны на международных рынках. В связи с этим международная торговля, включающая в себя построение системы международных связей, является одним из основных составляющих при формировании внешней политики страны. Одной из ключевых позиций, по которой оценивается место страны на международной арене, является величина ее валового внутреннего продукта (ВВП). Так, по данным статистики ЮНЕСКО в 2019 году ВВП России составил 1,7 трлн долл. США (что практически в 13 раз меньше ВВП Соединенных Штатов Америки за этот же период). Для определения динамики был проведен анализ ВВП России за последние 30 лет (с шагом в 3 года) в рублях и долларах США (табл. 1). При этом стоит отметить, что в 2008 г. и с 2011 года по 2014 год Россия занимала 8 и 9 место в мире по объему ВВП (в долл. США), что является ее лучшей позицией за весь 30-летний период.

Таблица 1.

Объем ВВП России в рублях и долларах США (1990–2019 годы).

Год	Объем в млрд руб.	Динамика роста, %	Объем в млрд долл. США	Динамика роста, %
1990	0,644	-	516,814	-
1993	171,51	265,3	435,083	-15,8
1996	2 007,825	1070,7	391,725	-9,9
1999	4 823,324	140,2	195,907	-49,9
2002	10 830,500	124,5	345,470	76,3
2005	21 609,765	99,5	764,017	121,2
2008	41 276,849	91,0	1 660,846	117,4
2011	60 114,000	45,6	2 045,926	23,2
2014	79 030,000	31,5	2 059,242	0,65
2017	91 843,200	16,2	1 574,199	-23,5
2019	110 046,100	19,8	1 699,877	7,98

Источник: Статистические данные UIS.Stat — <http://data.uis.unesco.org>

Подобные изменения в динамике объемов ВВП, несомненно, могут быть связаны как с определенными политическими факторами (например, введенные рядом крупных мировых держав в 2014 году санкции против России), так и с экономическими (например, финансовые кризисы 1997, 1998, 2008–2012 годов). Но одной из причин, способствующей не только удержанию, но и наращиванию занимаемых объемов мирового рынка, для Российской Федерации стало участие в ряде торговых союзов и объединений, позволивших создавать максимально выгодные условия торговли между партнерскими странами при изменяющихся условиях внешней среды.

На основании данных Министерства иностранных дел России наша страна входит в более чем 300 международных организаций и объединений, классификационные характеристики которых представлены на рис. 1.

По статусу участников	<ol style="list-style-type: none"> Международные межправительственные (межгосударственные) организации – объединения государств или государственных институтов, созданные на основе международного договора между государствами или их уполномоченными институтами Международные неправительственные (негосударственные, общественные) организации – объединения, членами которых являются субъекты из разных стран и зарегистрированные в государстве, законодательство которого позволяет иностранным физическим или юридическим лицам создавать общественные организации и быть избранными в состав руководящего органа такой организации 	
По кругу и количеству участников	<ol style="list-style-type: none"> Универсальные – направлены на все государства (например, Организация Объединенных Наций и др.) – Всемирные Межрегиональные – включающие участников различных регионов для достижения общих целей (например, Всемирная торговая организация, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ЮНКТАД, Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) и др.) – Групповые Региональные (локальные) – участниками являются государства конкретного региона (например, Центрально-Азиатское сотрудничество, Совет Европы, Содружество независимых государств, Форум Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС), БРИКС и др.) – Групповые 	
По порядку вступления	<ol style="list-style-type: none"> Открытые – любое государство может стать членом (например, ООН) Закрытые – прием осуществляется с согласия первоначальных учредителей при наличии необходимых квалификационных требований 	
По предмету деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Политические 2. Экологические 3. Торговые 4. Финансово-кредитные 5. Узкоспециализированные 	<div style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 5px; text-align: center;">По выполняемым функциям</div> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нормотворческие 2. Консультативные 3. Посреднические 4. Операционные 5. Информационные
По характеру полномочий	<ol style="list-style-type: none"> Межгосударственные – регулируют сотрудничество государств, их решения имеют рекомендательную или обязательную силу для государств-участников Надгосударственные – наделяются правом принимать решения, непосредственно обязывающие физических и юридических лиц государств-членов и действующие на территории государств наряду с национальными законами 	
По компетенциям	<ol style="list-style-type: none"> Общей компетенции – деятельность затрагивает все сферы отношений между государствами-членами: политическую, экономическую, социальную, культурную и другие (например, ООН) Специальной компетенции – сотрудничество ограничивается одной специальной областью (например, ВОЗ, МОТ), при этом такие организации могут подразделяться на политические, экономические, социальные, культурные, научные, религиозные 	
По способу создания	<ol style="list-style-type: none"> Созданные классическим путем – на основе международного договора с последующей ратификацией Созданные на иной основе – декларации, совместные заявления и др. 	

Рис. 1. Деление международных организаций и объединений по классификационным признакам

Источник: [Павлов и др., 2020, с. 58]

На наш взгляд, среди международных торговых организаций и объединений, оказавших наибольшее влияние на включение России в многостороннюю торговую систему, можно выделить следующие (с учетом года вхождения): Содружество независимых государств, 1991 год; Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, 1998 год; БРИКС, 2008 год; Всемирная торговая организация, 2012 год; Евразийский экономический союз, 2015 год. Для выявления специфических особенностей и преференций для развития торговых отношений между странами нами были рассмотрены эти организации более подробно.

1. Содружество независимых государств (СНГ) было создано с целью не только развития экономического сотрудничества между странами, но также взаимной правовой помощи и всестороннего взаимодействия в политической сфере. В настоящее время оно включает в себя помимо России еще 8 государств, являющихся его членами: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан;

и 2 государства, являющихся ассоциированными членами: Украина, Туркменистан [Черненко, 2018].

В соответствии с указом Президента Российской Федерации от 30.11.2016 № 640 всестороннее взаимодействие со странами СНГ является одним из приоритетных направлений реализации концепции внешней политики страны. Развитию торговых отношений между странами в рамках СНГ в большей мере способствует развитие зоны свободной торговли (с 2011 года), на территории которой для стран, имеющих наибольший товарооборот друг с другом (в настоящее время: Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия), были созданы наиболее благоприятные условия для торговли и инвестиций, в том числе: свобода транзитных перевозок; отмена экспортно-импортных квот и пошлин.

2. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) имеет своей целью увеличение экономического роста стран-участниц в том числе за счет расширения взаимной торговли и снижения торговых экспортно-импортных пошлин и квот. Россия стала 19-ой из 21 страны, которая вошла в АТЭС¹. Среди ключевых особенностей АТЭС в отношении развития международной торговли является работа между странами-участницами в рамках отраслевых диалогов и активное взаимодействие с бизнес-сегментом, также присутствуют традиционные для подобных объединений меры содействию инновационному развитию и упрощению процедур торговли и снижению экспортно-импортных квот и пошлин.

3. БРИКС является межгосударственным объединением Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской Республики, созданное с целью получения более выгодных позиций стран-участниц на мировом торговом рынке за счет создания условий для эффективного взаимного сотрудничества и усиления потенциала стран. Для лучшей координации действий созданы рабочие группы по всем ключевым сферам функционирования БРИКС, включающие в себя рассмотрение торгово-экономических и таможенных вопросов. Помимо расширения торгового потенциала созданный Новый банк развития БРИКС позволяет реализовывать инвестиционные проекты на территории стран-участниц, что повышает их привлекательность для ведения бизнеса. Несмотря на то, что данное объединение начало свое развитие относительно недавно, оно уже успело приобрести большой вес в мире, в том числе обусловленный тем, что совокупный ВВП стран-участниц (рассчитываемый по паритету покупательной способности национальных валют) занимает около 30 % от общемирового ВВП.

4. Всемирная торговая организация (ВТО) включает в себя наибольшее количество стран-участниц (164 страны, что составляет 95 % от всех стран-участниц многосторонней торговой системы) и создана для регулирования отношений в сфере торговли между странами на принципах формирования конкурентных преимуществ от членства в ВТО. Все страны-участницы ВТО при присоединении должны вносить корректировки в собственное законодательство и идти на определенные уступки, что накладывает впоследствии ряд ограничений не только на собственную внешнеторговую политику, но и на членство в других торговых объединениях и союзах. При этом от вступления России в ВТО в 2012 году наша страна не получила всех конкурентных преимуществ, которые были заложены правилами и функциями ВТО, а именно доступ к новым передовым технологиям, снижение барьеров и тарифных ограничений при выходе продукции на товарные рынки всех стран-участниц. Также не произошел планируемый кратный рост объемов ВВП, в том числе из-за введенных в 2014 году санкций со стороны стран-членов

¹ В настоящее время в состав АТЭС помимо России входят: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, Китай, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Филиппины, Чили, Япония.

ВТО, кратного снижения собственных тарифов, введенных заградительных пошлин по части отраслей и как следствие изменения торгового баланса страны (сокращения экспорта и рост импорта).

5. Евразийский экономический союз (ЕАЭС), инициированный в 2014 году для наиболее полной евразийской экономической интеграции на основе Таможенного союза, включает в себя помимо России Армению, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. Взаимодействие между данными странами в рамках расширения торговых связей в настоящее время является одним из наиболее преференциальных для них по сравнению со всеми торговыми союзами и объединениями. Среди ключевых конкурентных позиций ЕАЭС является реализация контроля за рыночными механизмами ценообразования и добросовестной конкуренции с целью обеспечения свободы взаимной торговли, беспрепятственного доступа поставщиков на рынок, формирования единых правил при предоставлении субсидий и мер государственной поддержки (в том числе в отношении товаров промышленной и сельскохозяйственной сферы). Подобное единое экономическое пространство позволяет максимально эффективно вести внешнеторговую деятельность не только между странами-участницами, но и на внешних рынках третьих стран, в том числе в части наличия единого режима торговли, включающего в себя единый таможенный тариф, отсутствие таможенного декларирования и государственного контроля, международный лизинг, страхование и кредитование экспорта, а также общего продвижения товаров членом-союза (единая маркировка товаров ЕАЭС, проведение совместных выставочных мероприятий) [Павлов и др., 2020].

На основании статистических данных Международного торгового центра за 2019 год наибольшую долю как экспортных, так и импортных операций в многосторонней торговой системе, несомненно, занимает ВТО: 97,9 % и 97,5 % соответственно. В табл. 2 представлены данные торгового баланса по всем рассмотренным торговым объединениям и союзам.

Таблица 2.

Статистика торговли торговых объединений и союзов, 2019 год.

Наименование торгового объединения и союза и страны-лидера	Импорт		Экспорт		Торговый баланс млн долл. США
	Общий объем, млн долл. США	Доля в мире, % (для страны: в мире / в торговом объединении)	Общий объем, млн долл. США	Доля в мире, % (для страны: в мире / в торговом объединении)	
СНГ	447,4	2,3	619,3	3,3	171,9
- в т.ч. Россия	243,8	1,3 / 54,5	422,8	2,3 / 68,3	179,0
АТЭС	9 592,5	50,3	9 407,8	50,3	- 184,7
- в т.ч. США	2 568,4	13,5 / 26,8	1 645,2	8,8 / 17,5	- 923,2
- в т.ч. Китай	2 068,9	10,8 / 21,6	2 498,6	13,4 / 26,6	429,6
БРИКС	3 058,3	16	3 558,6	19	500,3
- в т.ч. Китай	2 068,9	10,8 / 67,7	2 498,6	13,4 / 70,2	429,6
ВТО	18 600,0	97,5	18 311,1	97,9	-288,9
- в т.ч. США	2 568,4	13,5 / 13,8	1 645,2	8,8 / 9,0	- 923,2
- в т.ч. Китай	2 068,9	10,8 / 11,1	2 498,6	13,4 / 13,6	429,6

Наименование торгового объединения и союза и страны-лидера	Импорт		Экспорт		Торговый баланс млн долл. США
	Общий объем, млн долл. США	Доля в мире, % (для страны: в мире / в торговом объединении)	Общий объем, млн долл. США	Доля в мире, % (для страны: в мире / в торговом объединении)	
ЕАЭС	331,6	1,7	518,0	2,8	186,4
- в т.ч. Россия	243,8	1,3 / 73,5	422,8	2,3 / 81,6	179,0

Источник: Статистические данные ИТС.Trade Map — <https://www.trademap.org/>

Можно сделать вывод, что наибольших успехов в части международной торговли Российская Федерация достигает в международных региональных организациях и объединениях, таких как ЕАЭС и СНГ, а также БРИКС. При этом, в БРИКС наша страна значительно уступает Китаю и занимает 2-е место по экспорту (11,9 %) и 3-е место по импорту (8,0 %), в свою очередь, в АТЭС — 8-е место по экспорту (4,5 %) и 11-е место по импорту (2,5 %), а в ВТО — 14-е место по экспорту (2,3 %) и 22-е место по импорту (1,3 %). Интересен еще и тот факт, что в России в 2019 году по сравнению с 2015 годом наблюдается прирост по объемам экспорта на 10 % и импорта — на 9 %, что говорит о наращивании темпов внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, представленный анализ ряда торговых союзов и объединений, членом которых является Россия, показал, что расширение торговых связей страны возможно в совокупности с развитием политических, экономических и социокультурных связей и более успешно осуществляется в тех объединениях и союзах, где страна имеет наибольший ВВП среди других стран-участниц. Участие в торговых объединениях и союзах позволяет проводить наиболее скоординированную экономическую политику; взаимодействовать на внешнем рынке с целью устранения однополярного мира, отстаивания собственных интересов, наращивания объемов экспортно-импортных операций и выстраивания цепочек поставок и налаживания партнерских отношений.

Список использованных источников и литературы:

1. Леонова О. Г., Попова Н. В. Новые приоритеты БРИКС. Навстречу 12-му саммиту БРИКС в России // Социально-гуманитарные знания. 2020. № 2. С. 151–163.
2. Павлов П. В., Защитина Е. К., Карагодин А. В. Пути и инструменты реструктуризации экономики России посредством институтов развития. Ростов н/Д: Изд-во Южного федерального университета, 2020.
3. Черненко Е. Ф. Внешняя стратегия России и СНГ // Постсоветские исследования. 2018. Т. 1 С. 64–69.
4. UIS.Stat (2021) Demographic and socio-economic. Socio-economic indicators, <http://data.uis.unesco.org> (дата обращения: 29.01.2021).
5. ИТС.Trade Map (2021) Trade statistics for International business development, <https://www.trademap.org/> (дата обращения: 29.01.2021).

Керстин Карин Пецольдт, Ирина Валентиновна Воробьева

Технический университет Ильменау,
Германия, 98693, Ильменау, Ехренбергштрассе, 29
Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Международный маркетинг в цифровую эру: влияние цифровизации на выход компании на международный рынок¹

Аннотация. Цифровая трансформация влияет не только на национальный, но и на международный маркетинг. В статье показаны наиболее важные тенденции цифровой трансформации и их влияние на интернационализацию деятельности компаний. Основное внимание уделено анализу возможностей и рисков цифровизации, которые необходимо учитывать при выходе компании на международные рынки. Дана их критическая оценка применительно к выбору стратегии международной маркетинговой деятельности и ее реализации.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация, выход на международный рынок, международный маркетинг.

Kerstin K. Pezoldt

Ilmenau University of Technology, 29 Ehrenbergstrasse, Ilmenau, 98693,
Germany

Irina V. Vorobieva

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034
Russian Federation

International marketing in a digital era: The impact of digitalization on international market entry

Abstract. Digital transformation affects not only national marketing but also international marketing. The paper presents the most important trends of digital transformation and their impact on the internationalization of companies. The main attention is paid to the analysis of opportunities and risks of digitalization, that need to be taken into account when a company enters international markets. Their critical assessment is given in relation to the choice of a strategy for international marketing and its implementation.

Keywords: digitalization, digital technologies, digital transformation, foreign market entry, international marketing.

Введение

За последние десятилетия цифровизация поставила многие компании перед вызовом переосмысления своей международной маркетинговой деятельности в цифровую эру. Для того, чтобы оставаться успешными на существующих и открывать новые международные рынки, компаниям необходимо адаптировать бизнес-модели, стратегии и продукты к изменившейся среде в мировой экономике.

Вопросы влияния цифровизации на деятельность компаний ученые начали изучать сравнительно недавно [Leonidou et al., 2018]. Несмотря на растущее использование цифровых технологий в бизнесе и обществе в целом, пока мало научных публикаций о роли цифровизации в международной деловой активности. Внимание авторов, в основном,

¹ Исследование частично выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Академии общественных наук Китая в рамках научного проекта № 19-510-93009.

сосредоточено на Интернет-маркетинге и его инструментарии, специфике трансформации маркетинга в отдельных отраслях и сферах деятельности в условиях цифровой экономики. В последние годы авторы стали больше внимания уделять исследованию актуальных проблем влияния цифровизации на выход компаний на международный рынок. Среди них, электронная коммерция [например, Gielens, Steenkamp, 2019], скорость и оптимизация принятых решений, развитие сетей при выходе на глобальный рынок в условиях цифровизации [Neubert, 2018], характеристика и особенности компаний «рожденных глобальными» (*"Born globals"*) [Cavusgil, Knight, 2015; Кони́на, 2017], вопросы цифровизации компаний международного нефтяного бизнеса [Пескова и др., 2019], возможности цифровизации для международной деятельности малых и средних предприятий [Glavas et al., 2019], «оцифровка процесса маркетинговой деятельности» субъектов в Евразийском экономическом союзе [Багиев, Макаров, 2018].

Несмотря на интерес к влиянию цифровизации на интернационализацию и возможностям охвата иностранных клиентов цифровыми технологиями, пока сравнительно мало научных исследований, связанных с изучением сложных взаимосвязей процессов цифровизации и выбора компаниями формы выхода на международный рынок. Это обусловило цель данной работы, состоящей в оценке процессов цифровизации с точки зрения их влияния на выход компаний на международный рынок в современных условиях.

Цифровизация и цифровая трансформация компаний

Интернет и, в частности, цифровизация привели к тому, что цифровые процессы, бизнес-модели и коммуникация изменили облик практически всех сфер деятельности. BigData, облачные вычисления (Cloud Computing), искусственный интеллект (AI) — эти и другие новые разработки в области цифровых технологий вносят существенные изменения в общество и повседневную жизнь, бизнес и науку. Четвертая промышленная революция (Индустрия 4.0), характеризующаяся растущей цифровизацией и созданием сетевых продуктов, цепочек создания стоимости и бизнес-моделей, все глубже проникает в компании и влияет на интернационализацию их деятельности.

В широкой трактовке, цифровизация — это преобразование аналоговых сигналов в цифровые данные (информацию) для их хранения и обработки в электронном виде [Loebbecke, 2006]. В контексте бизнеса речь идет о преобразовании и обработке аналоговых продуктов, услуг, процессов и действий с использованием современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Цифровая трансформация компаний представляет собой изменение, вызванное цифровыми технологиями, в частности, в бизнес-моделях, цепочках создания стоимости, предлагаемых продуктах и услугах, а также обслуживаемых рынках. Целью цифрового преобразования является полное объединение компаний и их ресурсов с машинами и объектами, а также продуктами и услугами [Lemke, 2020]. Производственно-ориентированные компании превращаются в компании, ориентированные на данные. Цифровая трансформация компаний обусловлена устойчивыми технологическими изменениями — триггерами цифровизации, которые преобразуют способ, которым компании структурируют и осуществляют свой бизнес, влияют на ценности клиентов, компаний и их партнеров. Таким образом, цифровая трансформация предполагает «комплексное преобразование деятельности компании, ее бизнес-процессов, компетенций и бизнес-моделей, максимально полное использование возможностей цифровых технологий с целью повышения конкурентоспособности, создания и наращивания стоимости в цифровой экономике» [Ценжарик и др., 2020]. Появление новых рынков и потребителей, создание новых бизнесов, в том числе международных, неразрывно связано с цифровой трансформацией.

Среди движущих сил цифровизации можно отметить расширение использования датчиков, больших объемов данных (Big Data) и искусственного интеллекта, методов

моделирования, связи через мобильные устройства (смартфоны, планшеты) и др. Применение этих драйверов при разработке, производстве, маркетинге и взаимодействии с клиентами требует от компаний глубокого знания всех сфер, процессов и результатов диджитализации. Цифровизация вносит изменения в условия деятельности на национальных и международных рынках. Например, меняются барьеры для входа на рынок, что может облегчить производителям товаров и услуг доступ к покупателям за рубежом. Сегодня компаниям важно максимально быстро выявлять технологические изменения, определять их влияние на соответствующую отрасль и адаптировать собственную бизнес-модель. Для выживания в условиях цифровой и международной конкуренции необходимо гибко реагировать на эти тренды.

Формы выхода на международный рынок в условиях цифровизации

Выбор формы выхода на международный рынок чрезвычайно важен для успеха компании на стратегическом и на операционном уровне. Цифровизация ведет к изменению стратегии проникновения в целевые страны, изменению содержания связей и взаимодействия, которые выходят за пределы национальных границ. Ватсон и др. [Watson et al., 2018] выделили четыре типа форм выхода на международный рынок в зависимости от уровня взаимодействия (relationship) и «оцифровки» (digitalization), включающие традиционные, кооперативные, цифровые и гибридные формы.

Традиционные формы выхода на международные рынки включают в себя различные организационные формы по сбыту или производству продуктов за рубежом. К ним относятся экспорт, лицензирование, «приобретение» и учреждение дочерней компании и др.

Кооперационные формы выхода ориентированы на построение отношений со стейкхолдерами для преодоления неопределенности и рисков, связанных с зарубежными рынками. Это предполагает создание обязательств и доверия посредством инвестиций в конкретные отношения или договорные обязательства, адаптированные к целевым внешним рынкам. Примерами кооперационных форм выхода на международный рынок являются совместные предприятия и стратегические альянсы.

Следующие два типа представляют особое значение для нашего анализа, так как имеют высокую степень оцифровки.

Цифровые формы выхода на международный рынок предполагают распространение цифровых товаров и услуг на зарубежных рынках с помощью ИКТ, поддерживаемых глобальной веб-сетью. Интернет-технологии дают возможность компаниям быстрее выявлять рыночные возможности и расширять географические масштабы своей международной деятельности, а также разрабатывать новые бизнес-модели для установления и поддержания связей между продавцами и покупателями, заинтересованными в заключении сделок. Накопленный компаниями опыт и внутренние технологические возможности определяют успех цифровых форм выхода на глобальный цифровой рынок. К ним относится экспорт цифровых товаров и услуг через Интернет, осуществляемый Born globals и цифровыми компаниями.

Гибридные формы выхода на международный рынок представляют собой сочетание кооперационных и цифровых форм выхода на международный рынок. Здесь при взаимодействии с иностранным партнером происходит цифровая адаптация к особенностям рынка целевой страны. На основе успешного сотрудничества с партнером на международном рынке экономические и другие отношения с клиентами устанавливаются через цифровые каналы распространения цифровых товаров и услуг. Более полная информация и улучшение коммуникаций могут уменьшить риск при взаимодействии с иностранными партнерами и потребителями. Гибридные формы выхода на международный ры-

нок включают цифровые платформы двух видов: социальные медиа платформы на локальных зарубежных рынках и цифровые платформы, предлагающие услуги для конкретной страны.

Для оценки наиболее значимых форм выхода на международный рынок, возникших в результате диджитализации, рассмотрим пример *цифровых компаний*, отличающихся фокусом деятельности на цифровых продуктах и услугах, обмен которыми осуществляется по веб-каналам. В процессах производства, распределения и доставки эти компании опираются на Интернет [Monaghan et al., 2020]. Бизнес-модели цифровых компаний позволяют им осуществлять международную деятельность без прямых иностранных инвестиций или при ограниченных иностранных активах [Cahen, Borini, 2020]. К цифровым компаниям можно отнести *Born globals*, *цифровые платформы* как посредника и *собственные цифровые платформы*.

Born globals представляют собой компании с ранней интернационализацией деятельности и часто являются представителями молодого высокотехнологичного малого бизнеса с ограниченными ресурсами и уникальными нематериальными активами [Кони́на, 2017]. Эти субъекты относятся к стартапам с высоким потенциалом роста и международной деятельности, в том числе обусловленным инновационными продуктами и услугами. *Born globals* широко используют Интернет для географического расширения масштабов своих операций за пределы национальных границ, практически не имеют филиалов за рубежом, активно и агрессивно конкурируют на международных рынках, рискуют и внедряют инновации [Paul, Rosado-Serrano, 2019].

Цифровые платформы являются электронными посредниками, обеспечивающими функции согласования, информирования, продвижения и исследования рынка [Jean et al., 2020]. Эти типы платформ, или так называемые компании *ibusiness*, представляют собой особый тип компаний, которые используют Интернет и другие цифровые технологии для объединения заинтересованных сторон на платформе [Brouthers et al., 2016]. Цифровые платформы включают социальные сети (*Facebook*, *TikTok* и др.), веб-сайты электронной коммерции (*Amazon*), экономические системы (*Airbnb*, *Uber*) и дистрибьюторов контента (*App-Stores*). Многие цифровые платформы являются глобальными, что означает обслуживание ими рынков большого числа стран. Поставщику глобальной платформы не приходится выбирать режим выхода на отдельные зарубежные рынки, поскольку это единая универсальная платформа.

Малые и средние предприятия, которым обычно не хватает ресурсов, используют цифровые платформы как альтернативный традиционному вариант для выхода на внешний рынок. Цифровые платформы имеют сравнительно низкую стоимость участия и обслуживания и тем самым они могут быстро и сравнительно просто расширить свою деятельность на международном уровне. Например, эффективными и действенными каналами выхода малых и средних предприятий на международные рынки являются *Alibaba*, *Amazon*, *Ebay*. Использование цифровых платформ электронных посредников для выхода на международные рынки является экономически эффективным способом выхода на большее количество международных рынков. Однако, специфика продукции, конкуренция, недостаточное знание потребностей зарубежного рынка и связанная с этим неопределенность могут затруднить выход на него через цифровые платформы. Как следствие, компании должны оценивать характеристики своей продукции и обращать внимание на различные условия внутреннего и внешнего рынка.

Собственные цифровые платформы принадлежат и используются одной компанией. Их создание связано с высокими затратами, длительным временем подготовки и использованием многих ресурсов компании. Например, пользовательские интерфейсы должны быть разработаны на местном языке, маркетинг-микс адаптирован к местным

потребностям, необходимо наличие инфраструктуры для платежей и создание физической инфраструктуры на целевом зарубежном рынке.

Существует два варианта выхода на международный рынок с платформой, принадлежащей компании. Первый вариант — открыть дочернюю компанию на зарубежном рынке, которая разработает и запустит цифровую платформу локально, создавая физическое присутствие на рынке целевой страны. Второй вариант — выход с продуктом в цифровом формате по виртуальным каналам с платформы из своей страны [Stallkamp, Schotter, 2019]. Важным компонентом для успеха платформы является создание сетевых эффектов, при которых растущее число пользователей параллельно повышает привлекательность платформы [Chen et al., 2019]. Наличие межстрановых сетевых эффектов подразумевает, что пользователи в целевой стране извлекают выгоду из существующей базы пользователей в других странах, что, в свою очередь, создает возможности на международных рынках и для компаний. Вместе с тем, необходимо учитывать риски, которые берут на себя компании, осуществляющие выход на рынок с помощью собственной цифровой платформы [Jean et al., 2020], эти риски пока мало исследованы в литературе и требуют отдельного анализа.

Заключение

Таким образом, исследование выбора форм выхода на международный рынок в условиях цифровизации как одного из важнейших решений, принимаемых компаниями в их международной маркетинговой деятельности, показывает, что цифровизация меняет формы и условия проникновения на рынки целевых стран и их сегментов. В цифровую эпоху почти для каждой компании становится возможным выход на международные рынки. Хотя размеры компаний и обеспеченность ресурсами по-прежнему влияют на формы выхода на внешний рынок, но уже далеко не в той же степени, как прежде. Цифровизация может способствовать международной маркетинговой деятельности компаний с точки зрения сроков, скорости, выбора местоположения и стратегии выхода на международный рынок в целом. Вместе с тем необходимо учитывать различия в уровне развития цифровой инфраструктуры целевых стран, кросс-культурные особенности, регулирование и защиту потоков данных и другие факторы. В эру цифровизации компаниям в начале интернационализации их деятельности можно рекомендовать оценить возможности гибридных форм выхода на международный рынок для уменьшения «виртуальных» и других рисков.

Список использованных источников и литературы:

1. Багиев Г. Л., Макаров В. В. Проблемы и задачи оцифровки маркетинговой деятельности в системе Евразийского сотрудничества // Проблемы современной экономики. 2018. № 1 (65). С. 229–230.
2. Коница Н. Особенности интернационализации высокотехнологичных фирм «рожденных глобальными» // Экономика и предпринимательство. 2017. № 6. С. 705–708.
3. Пескова Д. Р., Васильева Ю. П., Шарафутдинов Р. Б. Проблемы цифровизации компаний международного нефтяного бизнеса // Евразийский юридический журнал. 2019. 4 (131). С. 404–406.
4. Ценжарик М., Крылова Ю., Стешенко В. Цифровая трансформация компаний: стратегический анализ, факторы влияния и модели // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. 36 (3). С. 390–420.
5. Brouthers K. D., Geisser K. D., Rothlauf F. Explaining the internationalization of ibusiness firms // Journal of International Business Studies. 2016. 47 (5). P. 513–534.
6. Cahen F., Borini F. M. International Digital Competence // Journal of International Management. 2020. 26 (1). P. 1–17.
7. Cavusgil T. S., Knight G. The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization // Journal of International Business Studies. 2015. Vol. 46 (1). P. 3–16.
8. Chen L., Shaheer N., Yi J., Li S. The international penetration of ibusiness firms // Journal of International Business Studies. 2019. Vol. 50 (2). P. 172–192.

9. *Glavas C., Mathews S., Russell-Bennett R.* Knowledge acquisition via internet-enabled platforms // *International Marketing Review*. 2019. 36 (1). P. 74–107.
10. *Jean R.-J. “Bryan”, Kim D., Cavusgil E.* Antecedents and outcomes of digital platform risk for international new ventures’ internationalization // *Journal of World Business*. 2020. 55 (1). P. 1–9.
11. *Lemke C.* Digitalisierung im Spannungsfeld zwischen Technologie und Management. In: *Die vierte Dimension der Digitalisierung* / Rump J., Eilers S. (Eds.). Berlin: Springer. 2020. P. 12–42.
12. *Loebbecke C.* Digitalisierung — Technologien und Unternehmensstrategien. In: *Handbuch Medienmanagement* / Scholz C. (Ed.). Berlin, Heidelberg: Springer. 2006. P. 359–391.
13. *Leonidou L. C., Katsikeas C. S., Samiee S., Aykol B.* International Marketing Research: A State-of-the-Art Review and the Way Forward. In: *Advances in global marketing* / Leonidou L. C. et al. (Eds.). Cham: Springer. 2018. P. 3–36.
14. *Monaghan S., Tippmann E., Coviello N.* Born digitals: Thoughts on their internationalization and a research agenda // *Journal of International Business Studies*. 2020. 51 (1). P. 11–22.
15. *Neubert M.* The Impact of Digitalization on the Speed of Internationalization of Lean Global Startups // *Technology Innovation Management Review*. 2018. Vol. 8 (5). P. 44–54.
16. *Paul J., Rosado-Serrano A.* Gradual Internalization vs Born-Global// *International new venture models: A review and research agenda* // *International Marketing Review*. 2019, 36 (29). P. 830–858.
17. *Stallkamp M., Schotter A.* Platforms without borders? The international strategies of digital firms // *Global Strategy Journal*. 2019. 11 (1). P. 58–80.
18. *Watson G. F., Weaven S., Perkins H., Sardana D., Palmatier R. W.* International Market Entry Strategies: Relational, Digital, and Hybrid Approaches // *Journal of International Marketing*. 2018. Vol. 26 (1). P. 30–60.

Глобальные изменения в налогообложении в условиях пандемии Covid-19 и в пост-коронакризисной перспективе

Аннотация. Пандемия Covid-19 привела в 2020–2021 г. к тяжелым финансовым последствиям в мире: росту бюджетных расходов на программы антикризисной поддержки экономики и населения, а также способствовала эскалации уровня государственного долга. В условиях коронакризиса, охватившего весь мир, остро встает вопрос о том, каким образом будут мобилизовываться бюджетные доходы государств, в особенности налоговые платежи. В то время как деловая активность имеет тенденцию к замедлению, доходы населения и бизнеса падают, потребительская активность сокращается, публичные финансы должны ориентироваться на стабильные поступления налоговых платежей. Таким образом, налоговая политика периода коронакризиса и постковидной эпохи должна учитывать глобальные процессы в мире, благодаря которым можно увеличить соответствующие налоговые поступления. Речь идет о налогообложении тех, кто выиграл от ситуации: доходов наиболее обеспеченных физических лиц и прибыли высокотехнологичных компаний — лидеров процесса цифровизации. В статье оцениваются перспективы соответствующих глобальных изменений в налогообложении и налоговой политике ведущих стран мира.

Ключевые слова: коронакризис, налоговая политика, налогообложение, пандемия Covid-19, цифровизация.

Alexander I. Pogorletskiy

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The global changes in taxation in the context of the Covid-19 pandemic and in the post-coronacrisis perspective

Abstract. The Covid-19 pandemic led to severe financial consequences in the world in 2020–2021: an increase in budget spending on anti-crisis support programs for economy and population, and also contributed to escalation of the level of public debt. In the context of the coronacrisis that has engulfed the whole world, the question of how the budget revenues of states, especially tax payments, will be mobilized, is acute. While business activity tends to slow down, household and business incomes are falling, consumer activity is declining, and public finances should focus on stable tax receipts. Thus, the tax policy of the period of coronacrisis and the post-crisis era should take into account the global processes in the world, thanks to which it is possible to increase the corresponding tax revenues. We are focusing on taxation of those who have benefited from the situation: incomes of the most affluent individuals and profits of high-tech companies, leaders of the digitalization process. The article assesses the prospects of relevant global changes in taxation and tax policy in the leading countries of the world.

Keywords: corona-crisis, Covid-19 pandemic, digitalization, tax policy, taxation

Введение

Пандемия Covid-19 вызвала глобальный спад деловой активности, привела к заметному сокращению доходов бизнеса и населения, а также негативно сказалась на состоянии публичных финансов. Цель исследования — выявить основные направления изменений в налоговых системах ведущих стран мира, включая Россию, в период пандемии новой коронавирусной инфекции и в пост-коронакризисной перспективе.

Результаты исследования

Массированные программы государственной поддержки, объем которых к концу 2020 г. превысил 13 трлн. долл. [Nikkei.com, 2020], способствовали эскалации дефицитов

бюджетов и росту государственного долга. Табл. 1 иллюстрирует ситуацию в публичных финансах стран Группы 20 (G20) накануне пандемии Covid-19 и в 2020–2021 г. Как можно заметить, и дефицит бюджета, и государственный долг практически повсеместно на планете в период коронакризиса превысили разумные рекомендуемые пределы в соответственно 3 % и 60 % ВВП.

Таблица 1.

Показатели государственных финансов стран и групп стран мира в 2018–2021 г.

Страны и группы стран мира	Баланс бюджета, % ВВП				Совокупный долг, % ВВП			
	оценка				оценка			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
<i>Мир в целом</i>	-3,1	-3,8	-11,8	-8,5	82,3	83,5	97,6	99,5
<i>Страны Группы G20</i>	-3,7	-4,5	-13,0	-9,4	89,7	91,3	106,8	109,0
<i>Развитые страны</i>	-2,7	-3,3	-13,3	-8,8	103,6	104,8	122,7	124,9
<i>Развитые страны Группы G20</i>	-3,3	-4,0	-14,3	-9,6	111,2	112,7	132,1	134,7
США	-5,8	-6,4	-17,5	-11,8	106,6	108,2	128,7	132,5
<i>Еврозона</i>	-0,5	-0,6	-8,4	-5,9	85,8	84,0	98,1	99,0
Германия	1,8	1,5	-5,1	-3,4	61,8	59,6	70,0	69,9
Франция	-2,3	-3,0	-10,6	-7,7	98,1	98,1	115,3	117,6
Италия	-2,2	-1,6	-10,9	-7,5	134,4	134,6	157,5	159,7
Испания	-2,5	-2,9	-11,7	-8,2	97,4	95,5	118,2	118,9
Япония	-2,6	-3,4	-13,8	-8,6	232,6	234,6	258,7	258,7
Великобритания	-2,3	-2,3	-14,5	-10,6	85,8	85,2	103,3	110,8
Канада	0,3	0,5	-20,0	-7,8	88,8	86,8	115,7	116,4
Австралия	-1,2	-3,8	-10,4	-11,4	41,7	47,4	63,8	74,8
Республика Корея	2,6	0,4	-3,1	-2,7	40,0	41,9	48,1	53,0
<i>Страны с развивающимися рынками Группы G20</i>	-4,3	-5,4	-10,9	-9,1	53,1	55,4	64,3	66,6
Китай	-4,7	-6,3	-11,8	-11,0	53,7	56,5	65,2	69,4
Индия	-6,3	-7,4	-11,5	-9,7	69,5	73,0	85,5	83,1
Россия	2,9	1,9	-4,6	-2,3	13,6	13,8	21,0	20,7
Бразилия	-7,0	-5,9	-14,5	-5,9	85,6	87,7	95,6	92,1
ЮАР	-4,1	-6,3	-14,2	-12,2	56,7	62,2	77,7	84,9
Рост мирового ВВП (%)	3,5	2,8	-3,5	5,5				

Источник: [IMF, 2021].

Одной из главных проблем публичных финансов периода пандемии Covid-19, а также пост-коронакризисной эпохи является вопрос о том, как формировать доходную часть бюджета в условиях ограниченной мобилизации налоговых и неналоговых платежей. Существует несколько направлений модификации налоговой политики, которые должны учитывать не только сложности периода пандемии, но и потенциальные возможности роста налоговых сборов. Речь идет, во-первых, о возможности применения инструментов индивидуального подоходного налогообложения в отношении тех, кто выиграл от пандемии. И, во-вторых, росту налоговых поступлений может способствовать развитие современного высокотехнологичного бизнеса, который в пандемию получил дополнительный (и немалый!) доход, который следует облагать.

Исследование, проведенное аналитиками швейцарского банка *UBS* и консалтинговой компании *PwC* [PwC, 2020], показало, что за последние несколько лет совокупное состояние миллиардеров из разных стран мира увеличилось на 19 % [Рождественская,

2020]. Рис. 1 иллюстрирует динамику роста совокупного благосостояния наиболее обеспеченных людей планеты в 1995–2020 г. Очевидно, что коронакризис сделал богатых богаче: в условиях, когда большая часть населения планеты существенно пострадала от падения доходов и безработицы во время пандемии [ILO, 2021], в 2020 г. был отмечен существенный рост совокупного состояния миллиардеров. Рис. 2 показывает, что наибольшими темпами в 2020 г. росло благосостояние миллиардеров в промышленно-сти, высокотехнологичных и медицинских отраслях мировой экономики.



Рис. 1. Рост совокупного состояния миллиардеров (трлн. долл.), динамика 1995–2020 г.

Источник: [Рождественская, 2020].



Рис. 2. Рост состояний миллиардеров по отраслям с апреля по июль 2020 г.

Источник: [Рождественская, 2020].

В конце 2020 г. эксперты МВФ Х. Абдель-Кадер и Р. де Можи [Abdel-Kader, de Mooij, 2020] выпустили работу, посвященную возможности реагирования инструментами налоговой политики на экономический рост с сохранением равенства возможностей всех групп населения. По их оценке, более прогрессивная шкала индивидуального подоходного налога (ИПН), чем шкалы ИПН, которые применяются в текущих условиях, одновременно с сокращением налоговой нагрузки на капитал и прибыль корпораций способствует инклюзивному («справедливому») росту национальной экономики. В большинстве стран с развивающимися рынками совокупный уровень налоговой нагрузки, по мнению авторов, является недостаточным, так как он едва превышает необходимый для справедливого перераспределения доходов порог. В России показатель совокупной налоговой нагрузки в настоящее время заметно выше среднего для развивающихся рынков: он находится на уровне, близком к развитым государствам планеты. Однако налоговая нагрузка на труд распределена неравномерно: она избыточна в части социальных платежей на фонд оплаты труда и умеренна для доходов физических лиц. Таким образом, *в условиях коронакризиса существуют определенные резервы для повышения ИПН в верхних интервалах доходов*, что приведет к более справедливому распределению благ в обществе, будет содействовать повышению собираемости налогов и положительно скажется на экономическом росте. Общая идея использования регулирующего потенциала ИПН в условиях коронакризиса, по Х. Абдель-Кадеру и Р. де Можи, заключается в возможности более масштабного использования прогрессии налогообложения доходов физических лиц.

Учитывая данные обстоятельства, можно признать изменения в ИПН в России, реализованные на пике коронакризиса, отвечающими глобальным целям трансформации налоговой политики. Повышение с 2021 г. до 15 % ставки налога на доходы наиболее обеспеченных физических лиц¹ (величина которых более 5 млн. руб. в год), а также введение налогообложения доходов от банковских депозитов, размер которых превышает 1 млн. руб.² при среднем размере банковского вклада в доковидном 2019 году 200 тыс. руб. (в Санкт-Петербурге — 420 тыс. руб.)³ — эти меры логично вписываются в концепцию пересмотра подхода к прогрессии в индивидуальном подоходном налогообложении в современном мире. В то время, когда впервые с 1998 г. число бедных в мире вновь возросло, а прогресс, достигнутый за прошлые годы в деле сокращения неравенства и бедности, снисходит на нет [von Frank, 2020], восстановление социальной справедливости в налогообложении и перенос бремени индивидуального подоходного налогообложения с бедного на обеспеченное население более чем оправдано.

Второе направление модификации налогообложения в современном мире в условиях коронакризиса и в пост-ковидную эпоху — это *акцент в налогообложении прибыли (доходов) предпринимателей на тех, кто выиграл от последствий пандемии Covid-19 за счет цифровизации и дистанционных методов ведения бизнес-операций*. Рис. 3 показывает, что пандемия Covid-19 стала триггером цифровизации, существенно увеличив как

¹ Федеральный закон от 23.11.2020 № 372-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц, превышающих 5 миллионов рублей за налоговый период". <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202011230015> (дата обращения: 27.02.2021).

² Федеральный закон от 1 апреля 2020 г. N 102-ФЗ. "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации". Принят Государственной Думой 31 марта 2020 г. Одобрен Советом Федерации 31 марта 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/73828130/paragraph/1/doclist/0> (дата обращения: 27.02.2021).

³ Назван средний размер банковского депозита россиян. URL: https://rns.online/finance/Nazvan-srednii-razmer-bankovskogo-depozita-rossiyan-2019-11-25/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

долю цифровых продуктов и услуг в мире в сравнении с доковидным периодом, так и заметно повысив пропорцию цифровых сделок с потребителями. Так, доля цифровизируемых товаров и услуг, а также транзакций с потребителями в общем объеме сделок в период коронакризиса в 2020 г. превысила 50 %, хотя в 2017 г. она не достигала и 30 %.

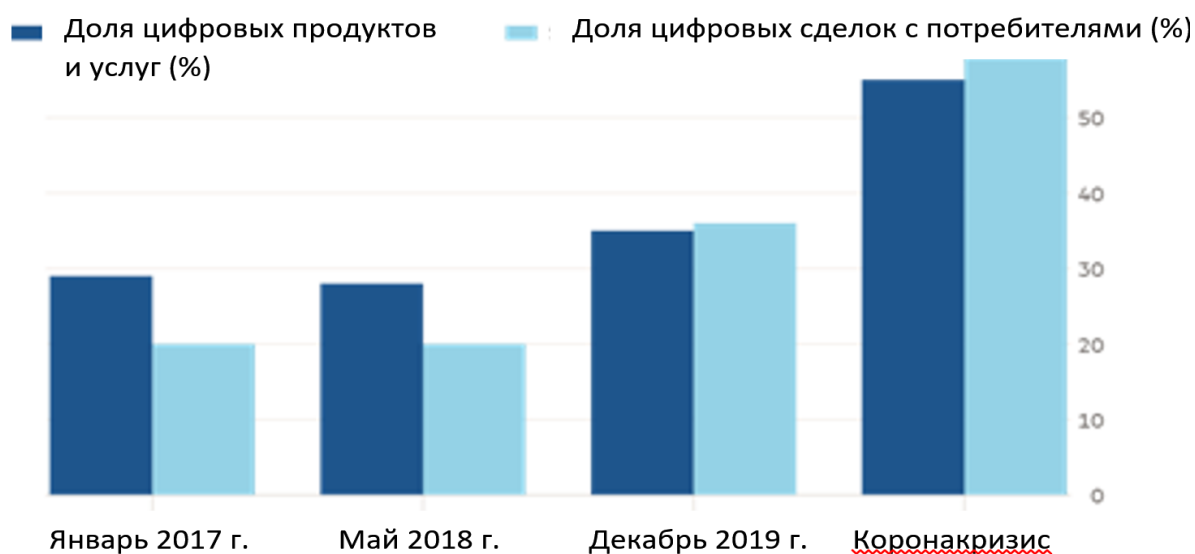


Рис. 3. Пандемия Covid-19 как акселератор процесса цифровизации бизнеса: рост доли цифровых продуктов и сделок (2017–2020 г.)

Источник: [FT.com, 2020].

Конечно, можно попробовать реализовать идею президента Республики Корея Мун Чжэ Ина о добровольной передаче части доходов бенефициаров коронакризиса проблематичным, но важным для общества бизнес-структурам и некоммерческим организациям [Мануков, 2021]. Вместе с тем, наилучшим способом нейтрализации избыточных (в т.ч. спекулятивных) доходов компаний, сумевших воспользоваться в пандемию своими технологическими преимуществами, могли бы стать новые механизмы налогообложения прибыли (доходов) высокотехнологичных компаний. В данном контексте заслуживают внимания идеи основателя Всемирного экономического форума К.Шваба, изложенные в т.н. «Давосском манифесте» о налоговой ответственности транснациональных компаний перед обществом [Schwab, 2019], а также в книге «COVID-19: Великая перезагрузка» [Schwab, Malleret, 2020].

Следует отметить, что вопрос о налогообложении цифровых операций глобальных высокотехнологических компаний буквально накануне пандемии Covid-19 выбрала своим приоритетом в налоговой повестке нового десятилетия Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [OECD, 2019]. Изначально ОЭСР планировала 2020-й год как ключевой для реформирования налогообложения доходов глобальных высокотехнологичных компаний, реализующих услуги и цифровые продукты дистанционно. По первоначальному замыслу заинтересованные страны мира должны были представить к концу 2020 г. предложения о возможности перехода от налогообложения по принципу физического присутствия в стране (“nexus” rules) к налогообложению, основанному на факте поставки продукции в страну ее потребления. Подобный подход актуален в современных условиях, когда наряду с резким падением доходов и даже банкротством предприятий — поставщиков традиционных товаров и услуг существенно возросли прибыли компаний, ведущих трансграничные дистанционные операции онлайн, таких как *Netflix* или *Zoom*, а

также изготовителей востребованного в условиях самоизоляции и дистанционной работы коммуникационного оборудования (например, *Aplple, Intel* и *HP*).

Изначально, руководствуясь общей позицией ОЭСР в части решения налоговых последствий цифровизации, страны мира начали действовать самостоятельно, вводя различные национальные налоги на цифровые товары и услуги (*digital service tax, DST*). Это даже привело к торговым конфликтам, когда в ответ на меры налоговой политики Франции, введшей *DST* для американских компаний, реализующих цифровые продукты во Франции, США ответили мерами торговой политики, повысив таможенные пошлины для французских компаний, экспортирующих свои изделия на американский рынок [РБК, 2020]. По оценке ОЭСР, подобные налоговые конфликты могут обойтись мировому ВВП в 1 % в год [Башкатова, 2020], что сокращает потенциал роста системы мировых хозяйственных связей в тяжелых условиях коронакризиса и пост-ковидного восстановления. Для избежания подобных негативных последствий необходимо внедрять *DST* согласованно, что способно превратить его в подлинно революционный глобальный цифровой налог.

К настоящему времени страны-члены ОЭСР, а также все заинтересованные государства мира, участвующие в системе глобального налогового регулирования под эгидой ОЭСР, предварительно согласовали принципы, которые радикально трансформируют налогообложение транснациональных высокотехнологических компаний цифрового сектора и, по оценкам, увеличат налоговые поступления по всему миру как минимум на 100 млрд. долл. План действий ОЭСР в данном направлении предусматривает сочетание географического принципа налогообложения с одновременным нивелированием льгот, которые предлагают высокотехнологичным цифровым компаниям низконалоговые юрисдикции. Транснациональные цифровые гиганты будут теперь платить налог на прибыль в тех юрисдикциях, на рынках которых они будут реализовывать свою продукцию и где находятся их основные дистанционные покупатели. При этом будет установлена минимальная ставка корпоративного налога на прибыль, по которой *DST* должны будут платить в том числе те транснациональные компании, которые решат перевести свою прибыль в низконалоговые юрисдикции [Башкатова, 2020].

В настоящее время заинтересованные страны мира рассчитывают согласовать условия по введению и унификации *DST* к середине 2021 г., что, несомненно, будет способствовать решению проблемы справедливого налогообложения высокотехнологичных компаний, выигравших от пандемии *Covid-19*, а также заложит базу для сотрудничества в сфере решения налоговых проблем цифровизации в постковидной перспективе. Выгодоприобретателями новой системы налогообложения станут государства, в юрисдикции которых сосредоточены массовые потребители, которые приобретают цифровые товары и услуги в трансграничных операциях электронной торговли (включая Россию). В некоторой мере пострадают от новых правил налогообложения юрисдикции налогового резидентства глобальных цифровых гигантов, такие как США, Нидерланды, Ирландия, Китай. В данной связи России целесообразно в вопросах введения *DST* выступать единым фронтом с государствами Евросоюза, уже имеющими опыт введения *DST* и так же, как Россия, заинтересованными в нейтрализации торговых конфликтов на возможной почве введения *DST* с США и Китаем [Погорлецкий, Кешнер, 2020].

Заключение. Пандемия *Covid-19*, вызвав немалые проблемы в сфере государственных финансов, инициировала и новые подходы к их решению, включая акцент на соответствующих налоговых механизмах. На наш взгляд, наиболее перспективные глобальные изменения в налогообложении в условиях пандемии *Covid-19* и в пост-коронавирусном мире охватывают два основных направления: корректировку индивидуального подоходного налогообложения в части введения большей прогрессии налоговых ставок,

а также модификацию налогообложения доходов высокотехнологичных компаний цифрового сектора экономики, направленную на согласованные и унифицированные правила введения налогов на доходы от продаж цифровых товаров и услуг. Стоит признать, что Россия уже оперативно отреагировала на налоговые вызовы пандемии, откорректировав в достаточно быстрые сроки налогообложение доходов физических лиц, введя прогрессию соответствующих ставок, а также готова присоединиться к инициативе ОЭСР по внедрению новых правил налогообложения доходов глобальных компаний цифрового сектора. Согласованный подход с другими заинтересованными странами в последнем случае, включая государства Евросоюза, будет способствовать нейтрализации возможных конфликтов, связанных с новыми цифровыми налогами.

Список использованных источников и литературы:

1. *Баикатова А.* (2020). Минфину предоставят доступ к цифровым гигантам // Независимая газета. 13 октября. https://www.ng.ru/economics/2020-10-13/1_7988_economics1.html (дата обращения: 27.02.2021).
2. *Мануков С.* (2021) Президент Южной Кореи призвал компании, выигравшие от пандемии, поделиться прибылью с проигравшими // Эксперт. 3 февраля. <https://expert.ru/2021/02/3/koreya/> (дата обращения: 27.02.2021).
3. *Погорлецкий А.И., Кешиер М.В.* (2020) Цифровизация и налогообложение: опыт стран Европейского союза // Финансы. 2020. № 11. С. 58–64.
4. РБК (2020). США объявили о 25-процентных пошлинах на товары из Франции на \$1,3 млрд. 11 июля. <https://www.rbc.ru/economics/11/07/2020/5f08f8809a7947d9e14dc6c5> (дата обращения: 27.02.2021).
5. *Рождественская Я.* (2020). Самые богатые россияне стали на 20 % богаче // Коммерсант. 7 октября. <https://www.kommersant.ru/doc/4520857> (дата обращения: 27.02.2021).
6. PwC (2020). PwC совместно с UBS презентовали исследование «Billionaires Insights 2020». <https://www.pwc.ru/ru/services/tax-consulting-services/publications/billionaires-insights-2020.html> (дата обращения: 27.02.2021).
7. *Abdel-Kader K., de Mooij R.* (2020). Tax Policy and Inclusive Growth. IMF Working Papers. December 4. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/12/04/Tax-Policy-and-Inclusive-Growth-49902> (дата обращения: 27.02.2021).
8. ILO (2021). ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition. Updated estimates and analysis. January 25. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_767028.pdf (дата обращения: 27.02.2021).
9. IMF (2021). Fiscal Monitor Update. January 2021. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2021/01/20/fiscal-monitor-update-january-2021> (дата обращения: 27.02.2021).
10. FT.com (2020). Pandemic boosts automation and robotics. <https://www.ft.com/content/358f6454-e9fd-47f3-a4b7-5f844668817f> (дата обращения: 27.02.2021).
11. Nikkei.com (2020). **コロナ対策、世界で1300兆円 終息にらみ環境手厚く** 22.12.2020. <https://www.nikkei.com/article/DGXZQODB228US0S0A221C2000000/> (дата обращения: 27.02.2021).
12. OECD (2019) OECD leading multilateral efforts to address tax challenges from digitalisation of the economy. October 9. <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-leading-multilateral-efforts-to-address-tax-challenges-from-digitalisation-of-the-economy.htm> (дата обращения: 27.02.2021).
13. *Schwab K.* (2019) Davos Manifesto 2020: The Universal Purpose of a Company in the Fourth Industrial Revolution. December 2. <https://www.weforum.org/agenda/2019/12/davos-manifesto-2020-the-universal-purpose-of-a-company-in-the-fourth-industrial-revolution> (дата обращения: 27.02.2021).
14. *Schwab K., Malleret T.* (2020). COVID-19: The Great Reset. Geneva: World Economic Forum.
15. *Von Frank S.* (2020) Die Pandemie stürzt 150 Millionen Menschen in absolute Armut // Die Welt. 07. Oktober. <https://www.welt.de/finanzen/article217344032/Weltbank-Corona-stuerzt-150-Millionen-zusaetzlich-in-absolute-Armut.html?cid=onsite.onsitesearch> (дата обращения: 27.02.2021).

Людмила Валерьевна Попова, Глеб Владимирович Борисов

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Либерализация взаимной торговли между Китаем и Тайванем: роль Рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве (ЕСФА)¹

Аннотация. Подписание и реализация Рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве между Китаем и Тайванем (ЕСФА) стало важной вехой в институционализации деловых связей между материковым Китаем и Тайванем. Соглашение способствовало росту торговых и инвестиционных потоков, укреплению промышленной кооперации, при этом наибольшую выгоду получил малый и средний бизнес Тайваня. Полноценная реализация ЕСФА была приостановлена из-за ухудшения политических отношений между сторонами после прихода к власти президента Тайваня Цай Инвэнь (Tsai Yingwen). В связи с истечением десятилетнего срока после подписания Соглашения в сентябре 2020 г. существовали предположения, что в условиях эскалации американо-китайской торговой войны и негативного влияния пандемии коронавируса на трансграничные цепочки создания стоимости, Пекин выйдет из этой сделки. Однако, вопреки ожиданиям, обе стороны приняли решение сохранить в силе достигнутые ими в 2008–2016 гг. договоренности в торговой сфере.

Ключевые слова: Рамочное соглашение об экономическом сотрудничестве; Китай; Тайвань; китайско-тайваньские отношения; либерализация торговли

Liudmila V. Popova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Gleb V. Borisov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Trade liberalization between China and Taiwan: the role of the Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA)

Abstract. The signing of the Economic Cooperation Framework Agreement between China and Taiwan (ECFA) marks an important milestone in the institutionalization of business ties between mainland China and Taiwan. The agreement boosted cross-strait trade and investment, strengthened industrial cooperation between China and Taiwan, and benefited mainly small and medium-sized businesses in Taiwan. The full implementation of the ECFA was suspended due to the deterioration of political relations between Taiwan and the PRC after Tsai Yingwen came to power on the island. As ECFA turned 10 years old in September 2020, rumors surfaced that Beijing would backtrack amid the escalating U.S.-China trade war and the disruption of the GVCs during the coronavirus pandemic. However, contrary to expectations, both sides decided to keep in force all trade agreements reached in 2008–2016.

Keywords: ECFA; China; Taiwan; cross-strait relations; trade liberalization

Введение

Подписание Соглашения ЕСФА в июне 2010 г. стало важной вехой в развитии китайско-тайваньских отношений. Основой для его заключения, так же, как и других дого-

¹ Исследование проведено в рамках научного проекта РФФИ и Академии общественных наук Китая № 19-51-93009 «Торговая политика России и Китая в условиях трансформации международной торговой системы».

воренностей между сторонами, стала приверженность принципу «Одного Китая», сформулированного в «Консенсусе 1992 года»². Поскольку решение о заключении Соглашения принималось в условиях экономического спада на Тайване на фоне глобального финансового кризиса 2007–2009 г., предполагалось, что его реализация позволит оживить экономический рост и повысить уровень занятости на острове. Кроме того, власти рассчитывали, что данная сделка предоставит Тайваню возможность участвовать в двусторонних соглашениях о свободной торговле (или их аналогах) за счет смягчения позиции Китая по данному вопросу, и тем самым избавит остров от проблемы маргинализации в процессах региональной интеграции. Для китайской стороны Соглашение ЕСФА создавало институциональную основу для более глубокого сближения сторон в экономической сфере и последующего возможного воссоединения Тайваня с материком. В краткосрочной перспективе, ЕСФА гарантировало приток в экономику Китая тайваньских инвестиций и технологий, необходимых для формирования в стране передовых производств в рамках нового этапа промышленной модернизации.

Результаты исследования

ЕСФА – это рамочное соглашение, охватывающее широкий спектр вопросов, включая торговлю товарами и услугами, инвестиции, экономическое сотрудничество и механизм урегулирования споров. В 2011 г. стороны приступили к либерализации торговли товарами и услугами в рамках первого этапа соглашения (Early harvest program), рассчитанного на двухлетний период. Либерализация носит ассиметричный характер, поскольку основным бенефициаром выполнения договоренностей выступает Тайвань. На первом этапе соглашение затрагивало 529 наименований тайваньской продукции (16,1 % экспорта Тайваня на материк в 2009 г.), в отношении которых таможенные пошлины в Китае были постепенно снижены до нулевого уровня к январю 2013 г. Спектр товаров охватывает машиностроительную и текстильную продукцию, товары нефтехимии, транспортные средства, а также 18 сельскохозяйственных товаров, тарифные обязательства по которым носят односторонний характер. В свою очередь, Тайвань согласился снизить тарифы для 267 китайских товаров, что составляло 10,5 % его импорта из КНР в 2009 г. В торговле услугами, по Соглашению, материковый Китай открыл для тайваньских компаний доступ на рынок в 11 секторах (включая три в области финансов) в обмен на ограниченную либерализацию в 9 секторах сферы услуг Тайваня, в том числе в одном подсекторе сферы финансов [Бай, Лю, 2020].

Дальнейший алгоритм либерализации предполагал подписание четырех полноценных соглашений в каждой из определенных в ЕСФА сфер взаимодействия — торговле товарами, торговле услугами, защите инвестиций и урегулировании споров. Из них фактически было подписано и вступило в силу 1 февраля 2013 г. только «Китайско-тайваньское соглашение о защите и поощрении инвестиций». В июне того же года было подписано двустороннее Соглашение о торговле услугами, которое не было ратифицировано из-за массовых студенческих протестов в Тайбэе в 2014 г. [Chiang, 2019]. После избрания Цай Инвэнь на пост президента Тайваня в 2016 г.³, отказавшейся признавать принцип «Одного Китая», официальный механизм консультаций между сторонами был прерван, а торговые переговоры приостановлены.

Отказ Тайваня от последующих шагов по либерализации торгового режима с материковым Китаем кажется нелогичным, принимая во внимание положительный эффект

² Под «Консенсусом 1992 года» понимается договоренность, достигнутая между Китаем и Тайванем на негосударственном уровне, о признании принципа единого Китая. При этом, допускается различная интерпретация сторонами этого понятия.

³ Цай Инвэнь была переизбрана на посту Президента в январе 2020 г.

для экономики острова вследствие выполнения договоренностей в рамках первого этапа Соглашения. С момента подписания ЕСФА масштабы торговли и инвестиций между его участниками быстро увеличивались, при этом Тайвань сохранил большое положительное сальдо в двусторонней торговле с материком. Однако параллельно с ростом торговых и инвестиционных потоков, на Тайване усиливались опасения относительно угрозы его политического поглощения Китаем. Оппоненты экономической открытости в отношении Китая в лице Демократической прогрессивной партии Тайваня отмечали, что Соглашение не оправдывает надежд, поскольку не способствует ускорению экономического роста на острове, несет в себе риски утраты технологического преимущества перед соседом, а рост присутствия на Тайване крупных китайских компаний, связанных с КПК, может иметь для него серьезные политические последствия [Chiang, 2019].

Внешнеэкономическим приоритетом действующей тайваньской администрации во главе с Цай Инвэнь стало снижение экономической зависимости Тайваня от материка за счет расширения связей со странами Южной и Юго-Восточной Азии в рамках «Новой Южной политики» (НЮП). Американо-китайский торговый конфликт, переросший в технологическое противостояние между двумя странами, рассматривается на Тайване как возможность реорганизации цепочек поставок тайваньского бизнеса за счет снижения в них роли Китая и расширения производственных связей с США и странами НЮП [Чжан, 2020].

Несмотря на возникшие в последние годы осложнения политического характера и введение ограничений на осуществление экономической деятельности, между Тайванем и материковым Китаем сохраняется высокий уровень торгового и инвестиционного взаимодействия. Согласно китайским таможенным данным, общий товарооборот в 2009–2019 г. увеличился вдвое (8 % в год в среднем). Приостановка производственных процессов в КНР из-за введенного весной 2020 г. в связи с пандемией COVID-19 карантина и усиления антикитайской риторики на острове, не только не привела к снижению товарооборота и инвестиций, но, напротив, имела противоположный эффект. В частности, товарооборот Тайваня с материком в 2019–2020 г. увеличился на 15 %, тогда как тайваньские прямые инвестиции в КНР за тот же период выросли более чем на 40 %. Китай остается крупнейшим торговым партнером Тайваня и важнейшим его экспортным рынком, который поглощает около трети всего его экспорта, а с учетом Гонконга — свыше 40 %. При этом торговля с КНР складывается с большим профицитом в пользу Тайваня, обеспечивая почти 80 % его общего положительного сальдо. На экспорт в рамках договоренностей первой стадии соглашения ЕСФА приходится примерно пятая часть всех тайваньских поставок в КНР. Совокупная сумма тарифных уступок со стороны Китая для тайваньской продукции в 2011–2019 г. составила около 6,6 млрд долл. США, что в десять раз превысило сумму снижения тарифов в тайваньском импорте из КНР [Бай, Лю, 2020].

Основными бенефициарами ЕСФА выступают сельскохозяйственные и рыболовные предприятия Тайваня, которые относятся к категории малого и среднего бизнеса. В результате выполнения договоренностей первого этапа ЕСФА экспорт сельскохозяйственной продукции Тайваня на материк увеличился более чем в три раза в 2010–2019 г., а Китай стал крупнейшим рынком сбыта этой группы товаров. Выгоды от Соглашения получили также компании стекольной и нефтехимической индустрии, хотя удельный вес этой продукции в тайваньском экспорте сократился [García-Herrero, 2020]. Существенное снижение или освобождение от тарифов на сырьевые и промежуточные товары в рамках ЕСФА повысило конкурентоспособность тайваньских предприятий, осуществляющих сборочные операции в КНР. Вместе с тем, за десятилетие структура тайваньского экспорта в КНР претерпела изменения. Новый этап индустриализации, начавшийся в Китае в 2015 г., вызвал резкий рост спроса на продукцию тайваньского информационно-

коммуникационного сектора, прежде всего, микросхемы, которая практически не охвачена ЕСФА, но торговля которой осуществляется в преференциальном режиме по Соглашению об информационных технологиях (ИТА), участниками которого являются как КНР, так и Тайвань.

Либерализация доступа на рынок в рамках начального этапа ЕСФА оказала заметное влияние на расширение масштабов присутствия тайваньских компаний в секторе услуг Китая. По состоянию на конец июня 2019 г. преференциальной политикой воспользовались в общей сложности 56 финансовых компаний и более тысячи тайваньских компаний нефинансовой сферы [Бай, Лю, 2020]. В целом, в структуре инвестирования тайваньским бизнесом в экономику КНР произошел сдвиг в сторону сектора услуг.

Китай остается главным направлением для приложения тайваньских инвестиций, хотя абсолютные объемы и доля материка в совокупных ПИИ Тайваня снижаются. На инвестиционные стратегии тайваньских компаний оказывает влияние политика Цай Инвэнь, направленная на сокращение роли материка в цепочках создания стоимости тайваньского бизнеса и его возвращение на остров, американо-китайская торговая война, а также рост производственных издержек в КНР. В свою очередь, приток на Тайвань китайских ПИИ, ставший возможным с 2009 г., внес свою лепту в создание новых рабочих мест на острове и снижение уровня безработицы, хотя при президенте Цай Инвэнь инвестиции компаний из материкового Китая подвергаются ограничениям.

Важным результатом реализации ЕСФА стало углубление интеграции Тайваня в международную торговую систему. В 2013 г. Тайвань подписал двусторонние преференциальные соглашения с Сингапуром и Н. Зеландией, которые в силу особого статуса острова формально не называются Соглашениями о свободной торговле (FTAs). Однако дальнейшие шаги по расширению сети двусторонних и многосторонних торговых партнерств с участием Тайваня были приостановлены из-за ухудшения политических отношений с Пекином и возможности последнего воспрепятствовать такого рода намерениям.⁴ Следуя политике повышения своей экономической независимости от КНР, Тайвань выразил заинтересованность в присоединении к Соглашению о Всеобъемлющем и прогрессивном Транстихоокеанском партнерстве (ВПТТП), но к формальным переговорам так и не приступил. Объективно для острова более выгодным могло бы стать его присоединение к Всеобъемлющему соглашению о региональном экономическом партнерстве (ВРЭП), центральную роль в котором играет Китай.⁵ Для Тайваня участие в этом соглашении сулит большие экономические перспективы, в отличие от ВПТТП, так как на страны ВРЭП приходится львиная доля его внешней торговли и инвестиций. Возможность подключения Тайваня к этому проекту предоставляла полноценная реализация ЕСФА, однако отказ властей острова от углубления экономических связей с материком и приостановление политического диалога между ними сводят шансы Тайваня в этом вопросе к нулю.

В сентябре 2020 г. истек десятилетний период после подписания Рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве между Китаем и Тайванем. Из-за ухудшения двусторонних политических отношений существовали предположения, что Пекин выйдет из этой сделки. Однако, вопреки ожиданиям, обе стороны приняли решение сохранить в силе достигнутые ими в 2008–2016 гг. договоренности в торговой сфере, что является свидетельством взаимовыгодного характера экономических связей Китая и Тайваня. Вместе с тем, дальнейший прогресс в экономическом взаимодействии сторон и

⁴ Тайвань не признается на международном уровне в качестве суверенного государства, что ограничивает его возможности с точки зрения заключения торговых соглашений на двусторонней основе.

⁵ Соглашение о ВРЭП было подписано на саммите стран АСЕАН 15 ноября 2020 г.

углубление интеграционных процессов возможны только при условии признания тайваньскими властями Консенсуса 1992 года.

Заключение

Материковый Китай и Тайвань связывают тесные экономические взаимоотношения, развитие которых в высокой степени детерминировано состоянием политического диалога между сторонами. Подписание и реализация первой фазы Рамочного соглашения об экономическом сотрудничестве (ЕСФА) стало важной вехой в институционализации двусторонних деловых связей и принесло очевидные положительные результаты как для материкового Китая, так и для Тайваня. Однако дальнейшие шаги по углублению двусторонней интеграции в рамках намеченных договоренностей были приостановлены после 2014 г. Курс администрации Цай Иньвэнь на сокращение роли материка во внешнеэкономических связях Тайваня, замораживание по ее инициативе двусторонних политических контактов, а также вовлечение острова Соединенными штатами в технологическое противостояние с КНР сдерживает развитие тайваньско-китайских деловых отношений. Приверженность данной политике тайваньскими властями в перспективе может негативно повлиять на интересы тайваньского бизнеса и экономику острова в целом.

Список использованных источников и литературы:

1. Бай Г., Лю С. ЕСФА shi zhounian liang'an jingmao hezuo chengxiao fenxi (Десятая годовщина соглашения ЕСФА: анализ эффективности торгово-экономического сотрудничества между двумя сторонами пролива), *Asia-Pacific economic review*, 2020, N. 5, pp. 132–152 (на кит. яз.).
2. Chiang, M. ЕСФА Political and economic considerations. In: *China-Taiwan Rapprochement: The Political Economy of Cross-Straits Relations*, Routledge, 2016, pp. 45–65.
3. Чжан Г. Zhong mei maoyi mosha dui liang'an jingji guanxi ji Taiwan jingji yingxiang (Влияние торговых трений между Китаем и США на экономические отношения между двумя сторонами пролива и экономику Тайваня, *Taiwan yanjiu* (Тайваньские исследования), 2020, № 1, pp. 12–22 (на кит. яз.).
4. Garcia-Herrero A. ЕСФА zhongyao xing dijian Taiwan chukou weilai guanjian zai baochi keji youshi he chukou duoyuan hua (Снижение значения ЕСФА: будущее тайваньского экспорта связано с сохранением технологических преимуществ и диверсификацией), October 20, 2020 (на кит. яз.) <https://www.bruegel.org/2020/10/ecfa%E9%87%8D%E8%A6%81%E6%80%A7%E9%81%9E%E6%B8%9B-%E5%8F%B0%E7%81%A3%E5%87%BA%E5%8F%A3%E6%9C%AA%E4%BE%86%E9%97%9C%E9%8D%B5-%E5%9C%A8%E4%BF%9D%E6%8C%81%E7%A7%91%E6%8A%80%E5%84%AA%E5%8B%A2%E5%92%8C/>, (дата обращения: 21.01.2021)

Business Model Innovation for Strategic Competitive Advantages in the Infrastructure Industry: from Environmental Focus to Smart Cities Users

Abstract. The growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and a need to enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized. The objective of this paper is to explore the concept of innovation in the infrastructure industry, and how infrastructure firms would apply business model innovation to engage in developing smart cities. The infrastructure industry should, therefore, change its business model from that of environment focus to value-addition. In this way, the infrastructure industry would add value to societies, business, clients and other stakeholders through innovations that improve the built environment or lead to realization of client needs. This is potential opportunities of innovation for the infrastructure industry identified in developing smart cities, which would create value to the smart city end-users. Business model innovation within the context of competitive advantage, is key in shifting from environment focus to smart city users.

Keywords: infrastructure, smart city, business model innovation, customer values, competitive advantages

Introduction

There is a growing concern that the infrastructure industry lags in innovation, an issue that form the focus of this paper. In the infrastructure industry, the scale of innovation is extensive and relates to a range of issues, including building materials, products, business operations, infrastructure systems and techniques, equipment management, and human resource management. Because of the growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized.

This paper relies on some literature review to explore the concept of business model innovation within the context of the infrastructure sector, and the challenges to innovation for competitive advantage in shifting from environment focus to smart city users. Viable opportunities that can be realized by players in the infrastructure sector to develop smart cities. Therefore, the significance of smart cities is also explored in addition to their implementation. The infrastructure industry sector can be depicted as a provider of facilities for diverse buildings and industries, with assets that range from infrastructure, private and public build environment buildings and therefore has fundamental effects on many individual's lives and the environment (Prieto, 2009).

Innovation and Environmental current focus

Innovation, as a component of the successful company, is intrinsically a subject of ongoing debate among infrastructure engineers and practitioners. During the last two decades, Yusof et al (2014) commented that innovations have mainly happened in terms of developing new products as the means to staying competitive in the market. However, increased agitation for environmental protection, technology advancement, development of economies globally, globalisation and greater access to information has led to situations where improving products or projects is not enough to compete successfully in the market. Instead, organizations must engage in innovative ways they can deliver value to the clients. Valence, 2010). Pressure for environmental protection is challenge facing the infrastructure and infrastructure business. Because of the increase awareness of environmental concerns, the constructors must define their liabilities and duties in protection of the environment. Environmental issues affect almost

all sectors by directly or indirectly. For instance, stringent building regulations are intended to prevent damage to the natural environment. However, failing to adhere to environmental regulation may lead to project delay or project termination and criminal litigation. Because of the growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and a need to enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized. Due to the external factor and an increasingly dynamic business advancement in technology and knowledge, infrastructure and infrastructure firms face extensive pressure to innovate. Overall, innovation in business is not necessarily profit-driven. The infrastructure sector will need to change its technology and processes to adjust to increased public and government concern for the environment (Muir, 2005). As infrastructure industry will need to address the environmental public concerns, it is therefore, at a great need of innovative technologies and procedures. The infrastructure sector had to change its technology and processes to adjust to increased public and government concern for the environment. The building regulations should impose maximum carbon emissions for buildings. Such transformation to the law in addition to a growth of academic and public concern regarding the extent to which the industry contributes to carbon emissions implies that the industry greatly requires innovation in the built environment. In the infrastructure industry, some authors like Pekuri (2015) have argued that the engineering and infrastructure projects tend to be innately innovative, given that each project is made unique by the infrastructure industry's project base nature. Therefore, the industry has considerable opportunities and capacities for increasingly novel approaches. Pekuri (2015) views the concept of an 'innovation' within the infrastructure industry as the actual application of a vital transformation and advancement in the product, process, or system, which is new to an organization with the view of necessitating the change. Blayse and Manley (2004) observe that within the infrastructure industry, innovation takes varied forms. This included 'incremental,' 'radical,' 'architectural,' and 'modular.'

Smart City

Cities will need to attain environmental, social, and economic sustainability. As observed by the International Electrotechnical Commission (IEC) (2014), cities from across the globe face unprecedented challenges, due to exponential rate of urbanization. For instance, from 2011 and 2050, it is estimated that the urban population, globally, would increase to nearly 72 percent (or from 3.6 to 6.3 billion people). An additional concern is climate change and the rising pressures for environmental protection. Both have demanded that cities become "smart" and adopt significant measures to enable them to address strict targets that legal obligations impose. Additionally, to encourage thriving cultures in cities due to high rate of population mobility, cities will need to attain environmental, social, and economic sustainability, which would be realized once the city's efficiency is realized by integrating of innovative infrastructure and services (Kouw, 2016). This has necessitated the need for smart cities. The concept of Smart Cities originated in the Smart Growth movement of the 1990s that lobbied for new policies for urban planning, specifically in the United States. The concept was later in 2005 by technology firms like IBM and Cisco to refer to the use of complex information systems in integration of the urban infrastructure and services operations, including transportation, buildings, public safety and water and electrical distribution. Essentially, it has been widely conceived that applying information technology in Smart Cities generates a range of benefits, including reduction of resource consumption, particularly water and energy, to contribute to reduced carbon dioxide emissions (IEC, 2014). Still, the cities should also consider efficient governance, infrastructure, urban planning, societal development, and environmental protection. Still, cities that aim to advance into the status of smart cities should anchor their innovative goals on three key pillars: economic sustainability, environmental sustainability, and

environmental sustainability (WIPRO, 2016). In respect to economic sustainability, cities should offer the public sufficient capacity to create own economic potential, while simultaneously attracting business and accumulation of capital (Kouw, 2016). When it comes to social sustainability, the attractiveness of a city is associated to the quality of life, human safety and security, and the extent of business opportunities, all of which guarantee social inclusiveness. On the other hand, environmental sustainability requires that cities address environmental sustainability challenges, including efficient water and energy use and reduction of carbon dioxide emission (IEC, 2016). The increases mobility of the modern-day societies is creating intense competition among cities for talent, jobs, and investment. To serve as major attraction to skilled workers, organizations, companies, and to promote a thriving culture, the cities must attain sustainability objectives (Kouw, 2016). However, this is attained when the cities become more efficient and integrate interoperable services and infrastructures. Efficient installation of electrical grids, water distribution systems, gas distribution systems, hospitals and homes, commercial buildings, and public and private transportation systems would increase the cities prospects of becoming smart. However, the improvement had to be triggered by combining a data- and systems-centric approach (WIPRO, 2016). Smart cities are created through an introduction of smart systems, which work for the benefit of the environment and citizens. The urban infrastructures, therefore, would have to better meet the challenges of the city environment encounters like water and energy scarcity, environmental pollution, crime prevention, traffic congestion and waste disposal (Saracco, 2015). Nanotechnologies have significant impacts in creating smart cities as they provide a means to design bottom-up building materials that have predetermined molecular architectures. While not the entire molecular architectures are feasible, the raw materials used come in specific architectures (WIPRO, 2016). Some scholars have created certain forms of materials, such as graphine, nanotubes, grapheme, and fullerene, each of which contains properties that are exploitable for water purification to developing self cleaning windows. Other projects have also developed certain smart technologies. For instance, intelligent streetlights have been integrated, where sensors save energy as they allow lights to turn on and off automatically when people approach them at night.

Importance of the Business Model Innovation

Pavies et al (2013) describe a business model as an architecture that facilitates product, service and information flows and the description of varied stakeholders and their roles, potential benefits, and revenue sources. Yusof et al. (2014) also describe it as a conceptual tool that contains several interrelated elements which provide a logic that a business relies on to generate revenue. It includes creating and capturing value through innovation, strategic choices, and lastly value network. Consistent with this argument, Pavies et al (2013) suggested that the key elements of a business model include value propositions and offerings, which are rooted in the value creation system of an infrastructure firm and principally define the nature of business the firm engages in. Value proposition refers to the ways in which a company makes itself different from its competitors. On the other hand, value creation system is intended to create and generate offerings that customers would ultimately value. Technically, value creation systems are intended to facilitate innovation. Yusof et al (2014) view such innovation as being a component of an organization's strategy for success. Therefore, a business model innovation can be realized when innovative activities are added, the activities are linked innovatively and when one of several parties that perform any of the innovative activities are introduced. A major significance of an innovative business model to a business is that it can enable sustainable competitiveness in a dynamic business environment (Thuesen and Hvam, 2013). Business model innovations are the activities that depict the way a given organization relates with its customers. The main aim of the business innovations is to provide value and propose

uniqueness to the customers. At the same time, organizations create value through increased revenues. According to Hana (2013), organizations may obtain the competitive advantage through the business model innovations. They have the ability to attract many potential customers, retain the existing customers, and also explore larger markets. As a result, they obtain higher revenues, thus improving their financial performance. Therefore, innovation is a major strategy of improving customer value and company revenues. Business model innovations are strategies that offer value to the customers and organizations beyond mere relationship.

Shifting from environmental focus to adding values to the users of smart city

In a study, Valence (2010) remarked that infrastructure managers have different understanding of business models to that of other sectors. The key divergence is that they link business models to divergent project delivery or types of contract, including the design of the building or housing development. The infrastructure industry is incessantly reacting to external and internal market forces by coming up with innovative processes, products, and business models. The industry strategy has been focused on environmental materials and technologies. Technically, the innovations in the infrastructure sector have mainly focused on creating environmental new products and services to stay competitive in the market. By increasing environmental protection, technology advancement, and development of economies globally, globalization and greater access to information has led to situations where improving products or projects are not enough to compete successfully in the market. It is argued that the infrastructure sector would need to add to its environmental technology and processes as this would allow it to make the best of increased public and government agitation for environmental protection. Therefore, a case is made that pro-active engagement with innovation in the infrastructure industry would positively affect infrastructure business and increase their capability to realize success.

Still, the infrastructure industry has often been criticized for being inefficient in comparison to other sectors, having an incapability to innovate and advance its practices, and lastly to create value to clients (Valence, 2010). The result of a business model analysis is, therefore, more of a particular figure that describes a desirable degree for return on investment instead of a consideration of what the actual client needs or creation of value to customers.

Concluding discussions

The shift towards smart city systems is therefore seen to bring in opportunities for new services, and eventually new opportunities to do business. As a result, there is a greater potential for creation of economic value, as well as to advance the people's living standards and establish substantial social value.

Rather than be considered an expense, integrating smart technology to a city creates significant opportunities that add value to a city (WIPRO, 2016). They enable cities to advance their efficiency levels, improve their economic potential, minimize environmental and economic costs, improve residents' living standards, and open opportunities for business. What this implies is that the key function of a smart city would not only to house citizens, but also to provide them with improved opportunities to create entrepreneurial and personal potential (IEC, 2016).

The author argue that competitive advantage should lay on societal innovation to satisfy the societal needs and client needs. As a result, the focus should be on creating additional values to the smart city users. At any rate, the infrastructure industry needs to innovate its business model by embracing end-users. It is anchored in the new model that it is reasoned that the infrastructure industry would add value to societies and customers through innovations that

improve the built environment or lead to realization of client needs. Overall, smart cities must create value to the clients, contractors and the public.

According to the author, the current research agenda should encourage the infrastructure industry players in smart city to compete on the of 'added value' instead of environment-efficiency (Saad 2021). Adding value are not only for the smart cities themselves but ultimately to end-users customers through innovations that meet these client needs. Such approaches to Business Model innovation targeting end-users have become possible in the infrastructure industry due to the recent advances in smart and intelligent technologies. For these reasons, it is reasoned that smart cities make use of technology in developing design and advancing operation of buildings and infrastructure in ways that satisfy people's current and future needs.

Further research

Additionally, the fact that infrastructure project or products tend to have long life span might be also perceived to be a barrier to business model innovation for smart cities because of short life spam in smart technologies. This will be developed in further research.

References:

1. Blayse, A. & Manley, K. (2004). Key influences on infrastructure innovation. *Infrastructure Innovation*, 4(3), 143–154
2. Enev, V. & Liao, W. (2015). Business model innovation and factors influencing business model innovation.:
3. IEC. (2014). Orchestrating infrastructure for sustainable Smart Cities.
4. Hana, U. (2013). Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge. *Journal of Competitiveness*. 5(1). 82–96.
5. Kouw, W. (2016). How to study the smart city?
6. Kulatunga, k., Amaratunga, R. & Haigh, R. (2006). Infrastructure innovation: A literature review on current research.
7. Muir, B. (2005). Challenges Facing Today's Infrastructure Manager. Supplemental Reading for CIEG 486-010 Infrastructure Methods & Management
8. Pavies, X, Hsu, E, Tillman, H. & Tapia, R. (2013). How to Define and Analyze Business Model Innovation in Service. ESSEC Working paper. Document de Recherche ESSEC
9. Pekuri, A. (2015). The role of business models in infrastructure business management. Oulu: University Of Oulu
10. Prieto, B. (2009). The Engineering & Infrastructure Industry Innovation Deficit: Is the E&C Industry Model Broken? Working Paper #50
11. Saracco, R. (2015). Innovation in Smart Cities of the future — Part IV, New Technologies.
12. Thuesen, C., & Hvam, L. (2013). Rethinking the Business Model in Infrastructure by the Use of Off-Site System Deliverance: Case of the Shaft Project. *Journal of Architectural Engineering*, 19(4), 279–287.
13. Valence, G. (2010). Innovation, Procurement and Infrastructure Industry Development. *Australasian Journal of Infrastructure Economics and Building*, 1(1), 10 (4) 50–59
14. WIPRO. (2016). Smart buildings enable smart cities.
15. Yusof, N., Kamal, E., Kong-Seng, L. & Iranmanesh, M. (2014). Are Innovations Being Created or Adopted in the Infrastructure Industry? Exploring Innovation in the Infrastructure Industry. *SAGE Open* July-September 2014, 1–9

Валютная политика Азербайджана во внешнеэкономической деятельности в современных условиях

Аннотация. В мировой экономике неоспорима значимость валютных отношений как на уровне государственного управления экономикой, так и в рамках валютного рынка, функционирующего по принципу саморегулирования. Это связано с масштабами валютных отношений, а также с влиянием изменений валютных курсов на экономики отдельных стран. Высокий уровень волатильности валют стран СНГ оказал существенное негативное влияние на большинство макроэкономических показателей этих стран. Сегодня масштабы сделок на валютных рынках, международных фондовых рынках и рынках ссудного капитала многократно превышают объемы международной торговли. Поэтому такой элемент макроэкономической политики, как валютная политика, оказывающая влияние на динамику валютного курса, состояние платежного баланса и международное движение капитала, приобрела особую значимость в современных условиях. Управление валютным курсом сосредоточено в руках денежных властей. Институциональная ответственность за проведение валютной политики является одним из краеугольных камней современной денежно-кредитной политики. От установленного режима валютного курса и его динамики зависит выбор инструментов экономической политики, а также ее эффективность.

Ключевые слова: Валюта, Центральный банк, экспорт, импорт, торговля, политика

Elnur Magomed oglu Sadigov

Doctor of Economics, Professor
Azerbaijan State Economic University,
Azerbaijan Republic, 1001, Baku, Istiglaliyat st., 6

Foreign exchange policy of Azerbaijan in foreign economic activity in modern conditions

Abstract. The importance of currency relations in the world economy, is indisputable both at the level of state management of the economy and within the framework of the currency market, which operates on the principle of self-regulation. This is due to the scale of currency relations, as well as to the impact of changes in exchange rates on the economies of individual countries. The high level of volatility of the currencies of the CIS countries had a significant negative impact on most of the macroeconomic indicators of these countries. Today, the scale of transactions in foreign exchange markets, international stock markets and capital markets is many times greater than the volume of international trade. Therefore, such an element of macroeconomic policy as monetary policy, which affects the dynamics of the exchange rate, the state of the balance of payments and international capital flows, has acquired special significance in modern conditions. Management of the exchange rate is concentrated in the hands of the monetary authorities. Institutional responsibility for the conduct of monetary policy is one of the cornerstones of modern monetary policy. The choice of economic policy instruments, as well as its effectiveness, depend on the established exchange rate regime and its dynamics.

Keywords: Currency, Central Bank, Export, Import, Trade, Politics

В условиях глобальных финансовых кризисов, нестабильности на финансовых рынках и низких темпов роста глобальной экономики валютная политика приобретает особую роль как важный инструмент, способствующий экономическому росту и валютно-финансовой стабильности. В мире происходят глобальные изменения — усиливается валютная нестабильность, все чаще происходят «валютные войны», когда страны соревнуются между собой с целью достижения более низкого обменного курса национальной валюты и наращивания экспорта, что в конечном счете неоднозначно отражается на их развитии. По динамике курсов на валютных рынках развивающихся стран

данная тенденция отчетливо видна: в 2018 г. наблюдалось резкое падение валютных курсов отдельных развивающихся стран к доллару США, при этом курсы постоянно колебались относительно нисходящего тренда. Турция и Аргентина пережили очередной валютный кризис в 2018 году. Пакистан проводит переговоры с МВФ об оказании финансовой помощи, так как его «валютные резервы за последний год сократились с \$13,9 млрд до \$8,4 млрд». Мексика, Индонезия и Индия также предпринимают антикризисные меры, направленные на поддержание стабильности национальных валют (повышение процентных ставок и валютные интервенции). Помимо «валютных войн» факторами нестабильности валют развивающихся стран являются усиливающиеся проявления геоэкономической напряженности и давления на экономики стран в рамках борьбы за влияние на мировых рынках. На фоне описанных процессов на авансцену выходят валюты отдельных развивающихся государств (в частности, китайский юань), которые претендуют на роль региональных или даже мировых валют. При этом все чаще поднимается вопрос доминирования доллара США, в качестве альтернативы которому развивающиеся страны ищут наиболее твердые региональные валюты, участвующие в обслуживании значительных товарных и инвестиционных потоков. Все это придает новый уровень актуальности вопросам валютной политики для обеспечения стабильного развития экономики как отдельных стран, так и мировой экономики в целом. По мере усиления глобальной открытости на валютный компонент как важный рычаг регулирования налагаются еще большие задачи, которые расширяют каналы его воздействия на мировую и внутреннюю экономику стран (в том числе на движение капиталов, инфляцию, экономический рост и др.). При этом если в развитых странах с ведущими мировыми валютами сформированы определенные подходы к использованию инструментов валютного регулирования для достижения целей национальной экономической политики, то в странах СНГ четких системных подходов к управлению валютными отношениями по-прежнему пока не сложилось. В условиях все более проявляющей себя тенденции регионализации мировой экономики возникает необходимость в определении индивидуальной и согласованной позиций стран, объединяющихся в региональные экономические союзы (1), по вопросу проведения конкурентоспособной валютной политики. Теоретически и эмпирически обоснованный подход к выбору национальной и региональной валютной политики Азербайджана позволит поддержать или потенциально расширить положительный эффект от создания экономического союза. Формирование валютной системы Азербайджана является одним из важнейших направлений системных преобразований в переходной экономике. Результатом этих реформ должно стать приобретение этой системой присущей ей в развитой рыночной экономике роли одного из основополагающих экономических элементов. Первый этап охватывает период введения в обращение национальной валюты Азербайджана и утверждения ее в качестве основы национальной валютной системы. Его отличительной чертой является аморфное состояние валютных отношений. Второй этап связан с формированием правовой основы валютной системы страны, ее элементов и знаменуется принятием Закона АР "О валютном регулировании" от 21 октября 1994 г., призванного определить принципы осуществления валютных операций в Азербайджане, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц по владению, пользованию и распоряжению валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства. Создание национальной валютной системы Азербайджана началось с введения в оборот национальной денежной единицы — маната, так как национальная денежная единица, которая должна выполнять функцию денежного эквивалента и посредника во всех сферах и звеньях экономической и общественной жизни страны, является атрибутом государственного суверенитета. Азербайджанский манат был введен в обращение 15 августа 1992 года и был приравнен к 10 российским рублям. В первое время наряду с ним в качестве средства платежа использовались советские и российские рубли, окончательному изъятию которых из платежного оборота страны способствовала денежная реформа в России в августе 1993 года. С 1 января 1994 года азербайджанский

манат был объявлен единственным законным средством платежа на территории страны. Таким образом, начатый в августе 1992 года процесс формирования национальной валютной системы Азербайджана, основой которой стал манат, завершился к началу 1994 г. Необходимо отметить, что утверждение маната в качестве основы национальной валютной системы происходило на фоне жесточайшего экономического кризиса, гиперинфляции, расстройств государственных финансов, что обусловило крайне неустойчивый характер денежного обращения страны. Реальные возможности для проведения национальным банком Азербайджана самостоятельной денежно-кредитной политики и регулирования денежного обращения отсутствовали. В период с 1992 по начало 1995 года все золотовалютные резервы страны аккумулировались в Едином валютном фонде страны, который контролировался Правительством Азербайджана. В условиях отсутствия для обеспечения манатной денежной массы должного уровня собственных золотовалютных резервов и, самое главное, свободного доступа к ресурсам Единого Валютного Фонда, Центральный банк Азербайджана не мог проводить самостоятельную денежно-кредитную политику. Поэтому, оценивая роль Единого валютного фонда в экономике страны, мы приходим к выводу, что если его создание в начале 1992 года, когда денежная система Азербайджана находилась на стадии становления в условиях системного кризиса управления экономикой, а Центральный банк Азербайджана еще не был создан, имело положительное значение для упорядочения валютных потоков в стране, то после введения в обращение маната и объявления его единственным средством платежа, перехода к режиму плавающего курса национальной валюты, роста влияния негосударственного сектора в экономике и внешнеэкономических отношениях, институт Единого Валютного Фонда стал серьезным дезорганизующим препятствием на пути Центрального банка Азербайджана при проведении валютной политики, что в конечном итоге негативно сказывалось на всей системе экономических отношений страны. Его ликвидация, а также передача в распоряжение Центрального Банка Азербайджана полномочий по управлению золотовалютными резервами страны, была позитивно-необходимым шагом в становлении валютной системы Азербайджана, приобретшей после этого относительно целостную конструкцию. Если до 1 января 1994 года, когда в платежном обороте Азербайджана находилось параллельно два платежных средства, привязка маната к рублю была оправданной, то после объявления маната единственным средством платежа стало целесообразным изучение возможностей поддержания альтернативных режимов валютного курса. Спустя пять месяцев после объявления маната единственным средством платежа на территории страны, в Азербайджане был введен режим плавающего валютного курса. 24 мая 1994 года Центральный банк Азербайджана объявил об отказе от политики привязки маната к другим валютам и переходе от практики фиксированного курса маната к установлению его на основе свободного плавания.

Сегодня Азербайджан придерживается режима управляемого плавания обменного курса, без предварительного объявления целевых установок (*managed floating with no preannounced path for exchange rate*). Данный режим предполагает влияние денежных властей страны на обменный курс посредством активных интервенций на валютном рынке без предварительного обозначения, либо декларирования направлений изменения обменного курса. С началом экономических преобразований в Азербайджане первым (начиная с 1995 года) сформировался валютный рынок. Доминирование до этого "черного" валютного рынка обуславливалось отсутствием правовой базы и целенаправленной политики в этом направлении. Сегодня структура внутреннего валютного рынка характеризуется следующим образом: внутрибанковская конвертация — 60,9 %, открытый межбанковский валютный рынок — 23,1 %, биржевой валютный рынок — 16 %. (7). Из-за слабых позиций в экономике страны кредитного и фондового рынков, на валютном рынке нет объективных условий для расширения числа инструментов торгов, в частности, имеется в виду срочный валютный рынок, хотя неудачные попытки внедрения этих инструментов в практику предпринимались неоднократно. Степень конвертируемости национальной валюты является одним из характеризующих валютную систему и валютную политику страны показателем.

Сегодня под конвертируемостью понимается возможность свободного обмена национальной валюты на другие валюты по рыночному курсу. Государства переходной экономики вводили конвертируемость собственной валюты поэтапно. Как и все постсоциалистические страны, Азербайджан в первую очередь ввел внутреннюю конвертируемость в октябре 1994 года. Вместе с тем, азербайджанский манат сегодня продолжает оставаться замкнутой валютой. На практике он не может служить валютой цены и валютой платежа во внешнеторговых контрактах. Для стабилизации курса национальной валюты начиная с 1995 г. был предпринят ряд мер в бюджетной и денежно-кредитной сферах, направленных на преодоление гиперинфляции. Влияние на курс маната оказало снижение мировых цен на нефть, в результате которого доходы от экспорта нефти и собираемость налогов резко сократились. Все это привело к напряженности в исполнении бюджета страны в 1999 г. По итогам года дефицит государственного бюджета достиг 4,5 % ВВП, по сравнению с 2,0 % в 1998 г. Начавшийся в марте-апреле 1999 г. медленный рост мировых цен на нефть уже не мог предотвратить снижение курса национальной валюты. Таким образом, эхо мировых кризисов 1997–98 г. "грязнуло" в Азербайджане в форме резкого, но контролируемого, 6 процентного падения курса маната по отношению к доллару в июле 1999 года. Основную причину продолжающегося обесценения национальной валюты, на наш взгляд, следует искать в сфере управления валютными резервами страны. В соответствии со сложившейся практикой основная часть валютных поступлений в страну, представленная нефтяными бонусами по контрактам с иностранными компаниями на разработку углеводородных месторождений, отражаясь по счетам платежного баланса, поступает непосредственно в Центральный банк Азербайджана, минуя внутренний валютный рынок. Параллельно с увеличением резервов Национального банка Азербайджана, которое за 1999 год составило 340 млн. долларов, в стране имеет место хронический необеспеченный спрос на валюту, который в том же году достиг 113 млн. долларов. В результате при профиците платежного баланса в 1999 г. произошло обесценение национальной валюты на 12,4 %. (7)

Таким образом, наблюдаемое с середины 1999 по 2016 год последовательное снижение курса национальной валюты было вызвано, прежде всего, нецелесообразным механизмом формирования валютных резервов страны. Их директивная основа ограничивает возможности Центрального банка Азербайджана по поддержанию курса национальной валюты путем валютных интервенций. Считаем целесообразным введение механизма обязательной продажи на бирже валютных доходов от нефтяных бонусов и реализации нефти. При этом средства нефтяного фонда, теперь уже в манатном эквиваленте, останутся в распоряжении Правительства, на валютном рынке увеличится предложение иностранной валюты, что приведет к росту курса национальной валюты и реально управляемых Центральным банком Азербайджана валютных резервов. На основе сравнительного анализа объема и структуры денежных масс государств-членов МВФ выявлено, что решающее влияние на состояние денежной массы (3) имеет фактор уровня доходов населения. В большинстве стран с низким уровнем доходов (ВВП на душу населения ниже 765 долларов) ликвидные финансовые активы (M1) составляют наиболее значимую долю всей денежной массы. Но по мере роста доходов и развития финансовой системы, их удельный вес постепенно сокращается. Однако, наряду с манатом процесс создания ВВП обслуживается наличными долларами США. По экспертным оценкам, их совокупный объем в пересчете на национальную валюту в 4 раза превышает объем национальных платежных средств. Таким образом, реальный уровень монетизации ВВП существенно выше, что наряду с высоким уровнем ликвидности M2 (удельный вес M1 в M2 составляет 99 %) определяет превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением. Принципиальным отличием стран с рыночной экономикой является то обстоятельство, что рост государственных расходов по отношению к ВВП до современного уровня (50 %) здесь, в отличие от постсоциалистических стран, происходил на протяжении всего XX века постепенно и обеспечивался параллельным ростом налогов, причем культура налогоплательщиков вырабатывалась и передавалась из поколения в поколение в

течение всего этого периода. В странах же с переходной экономикой (2), при соотношении государственных расходов от ВВП 50 % на старте, происходит стремительное снижение этого соотношения. В первую очередь это связано с тем, что за годы социалистической экономики выросло несколько поколений, которые имели отвлеченное представление о налогах, их роли и задачах в масштабах экономики, а также о своем отношении к налогам. Поэтому зарождавшийся частный сектор, объективно не обладающий традициями налогоплательщиков, оказавшись один на один с такими ставками налогов, стремился любыми способами уйти в тень. Вместе с тем, без разрешения проблемы снижения неформального сектора экономики не удастся в скором времени коренным образом улучшить состояние объема и структуры денежной массы Азербайджана. По данным Центрального банка Азербайджана с 1 января 2020 года в Азербайджане наблюдается рост операций на рынках безналичной и наличной валюты. В 2020 году объем проведенных операций на рынке безналичной валюты составил 6,1 миллиарда в долларовом эквиваленте и 81,2 процента операций в данном сегменте рынка было осуществлено в долларах США, а 18,8 процента — в других валютах. Из общего числа безналичных валютных операций доля операций на межбанковском валютном рынке (МВР) составила 38,4 процента, на внутрибанковском валютном рынке (ВВР) — 61,6 процента безналичных валютных операций. С 2020 года из числа долларовых операций на валютном рынке 54,9 процента операций были проведены с целью регулирования валютной позиции банков. Оборот валютных операций осуществляется в основном на платформе Bloomberg. Валютные операции в ВВР составили 3,8 миллиарда в долларовом эквиваленте, из которых 73 процента операций были осуществлены в долларах США. Из общего числа всех валютных операций на ВВР 90,8 процента операций были проведены с юридическими лицами. Объем проведенных операций по купле-продаже наличной иностранной валюты банками составил 1,4 миллиарда в долларовом эквиваленте. Из них 1,1 миллиарда доллар США или 78,6 процента операций пришлось на долларовые операции. (7)

Важной задачей для властей страны является выбор наиболее приемлемого с точки зрения стимулирования развития экономики и достижения полной занятости выбора режима валютного курса. Тенденции последнего десятилетия демонстрируют эволюцию режимов валютных курсов в сторону установления либо жестко фиксированных, либо свободно плавающих курсов. (4) Ожидаемое в течение ближайших нескольких лет активное сальдо платежного баланса Азербайджана при свободно плавающем валютном режиме должно привести к росту курса национальной валюты. Это означает не только увеличение спроса, но и одновременный рост реальных расходов при номинально неизменной оплате труда как для государственного бюджета, так и для частного сектора. В свою очередь, при сохраняющемся уровне производительности труда, это приведет к удорожанию реальной себестоимости местной продукции, а при наличии дешевого заменяющего импорта (6) — к разорению частных предприятий и росту социальной напряженности, вызванной сокращением номинальной и реальной оплаты труда, что неминуемо приведет к "голландской болезни", то есть спаду в нефтяном секторе экономики. Для устранения этих последствий денежные власти будут вынуждены, с одной стороны, сдерживать курс национальной валюты, наращивая валютные резервы. Последние, обращаясь за пределами страны, не смогут позитивно влиять на внутреннюю инвестиционную ситуацию. С другой стороны — необходимо будет предпринимать меры, направленные на увеличение импортных пошлин, с целью защиты местного производителя. Для поддержания приемлемого курса маната Центральный банк Азербайджана должен будет активно применять денежно-кредитные инструменты — интервенции, механизм процентных ставок — влияющие на движение потоков капитала и операции на открытом рынке.

Исходя из сложившейся экономической конъюнктуры и экономических перспектив (благоприятного платежного баланса, приемлемого объема золотовалютных резервов, низкого уровня внешнего долга, а также масштабов страны) наряду со снижением налогового бремени, в области валютной политики наиболее целесообразным является

введение фиксированного режима национальной валюты — currency board — "валютного управления", что позволит:

1) создать условия для стабилизации курса национальной валюты; 2) обеспечить стабилизацию денежного обращения в стране и улучшение структуры денежной массы; 3) снизить уровень долларизации экономики страны; 4) устранить необходимость проведения протекционистской таможенной политики; 5) сделать привлекательным для иностранных инвестиций ненефтяной сектор экономики; 6) создать условия для развития конкурентоспособного национального предпринимательства и активизировать инвестиционную деятельность; 7) заложить основы для интенсивного развития корпоративной формы собственности.

При фиксированном курсе целесообразно в регулятивных целях использовать валютный налог, что позволит: во-первых, обезопасить курс национальной валюты от спекулятивных атак (0,5 % налог на валютные операции соответствуют 4 % разнице в годовых процентных ставках по трехмесячным ценным бумагам, что является значительным сдерживающим фактором для лица, планирующего быстрый оборот в другую валюту); во-вторых, при твердо фиксированной привязке курса маната к доллару США, налог, увеличивая транзакционные издержки, будет способствовать еще большему снижению уровня долларизации экономики; в-третьих, позволит правительству проводить более гибкую политику на краткосрочных финансовых рынках. Введение внешней конвертируемости по текущим операциям в большой степени связано с либерализацией внешней торговли Азербайджана. Этот процесс, начавшийся в 1995 году, сегодня находится в преддверии перехода к полной конвертируемости по текущим операциям.

Азербайджан, будучи в составе СНГ, не может оставаться в стороне от интеграционных процессов. Статистика свидетельствует, что в экономических отношениях между странами СНГ до сих пор преобладают высокие тенденции. Необходимо также учитывать, что в структуре общего экспорта стран СНГ наблюдается преобладание сырьевых товаров (минеральные продукты и драгоценные металлы). Поэтому, в условиях отсутствия или ограниченного производства в странах СНГ на основе (5) этого сырья конкурентоспособной на международном рынке конечной продукции, говорить об увеличении в ближайшее время межстрановой торговли не приходится. Таким образом, сегодняшнее экономическое состояние и тенденции развития стран СНГ подводит нас к выводу о том, что необходимо развивать валютные отношения, но пока еще не достигнут уровень активных экономических предпосылок для создания Валютного союза стран СНГ.

Список использованных источников и литературы:

1. Азербайджан. Экономический анализ страны: из критического состояния к стабильному развитию. Всемирный Банк, 1993. 234 с.
2. Актуальные проблемы и опыт экономической политики в странах Балтии, России и других государствах бывшего Советского Союза. / Под ред. Дэниеля Ситрипа и Ашока Лахири. МВФ, Вашингтон, 1995. 186 с.
3. Балацкий Е.В. Иностраный бизнес и его влияние на экономику страны-реципиента. // Мировая экономика и международные отношения, 1999, № 6, с. 82–91.
4. Бегт Д., Джавацци Ф., Выплюш Ч. Вопросы формирования валютной политики ЕВС. // Вопросы экономики, 1999, № 1, с. 33–63.
5. Бельчук А. Финансовые кризисы в Азии и России и страны СНГ. // Мировая экономика и международные отношения, 1999, № 5, с. 22–24.
6. Георг Фишер. Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы. // Автореф. диссерт. на соиск. докт. экон. наук, Москва, 2000, с. 23.
7. Годовые отчеты Центрального Банка Азербайджана. Баку 2019.

Елена Владимировна Сапир, Александр Дмитриевич Васильченко

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
Российская Федерация, 150003, Ярославль, ул. Советская, 14

Методологические пункты движения к новой международной торговой политике-XXI

Аннотация. В работе сформулированы основные методологические ориентиры для выработки новой международной торговой политики. Новая международная торговая политика концептуально опирается на геоэкономику и геогенезис — метод моделирования объемно-пространственной картины развития мира с выделением внутри нее торгово-политического компонента. Переход к инклюзивности мирового экономического развития по-новому ставит вопрос о целях глобального регулирования и международной торговой политики и требует пересмотра и обновления подходов к толкованию опорных терминов научного аппарата и практических инструментов глобального регулирования. Важнейшей проблемой является переосмысление и учет глубинных взаимосвязей между региональной экономической интеграцией, с одной стороны, и региональными и глобальными цепочками добавленной стоимости/воспроизводственными цепочками/цепями поставок, с другой. Наконец, поставлена еще одна важнейшая методологическая проблема — идентификация и разграничение двух типов экономической интеграции: формальной (объединение государств на основе междгосударственных интеграционных договоров и соглашений) и неформальной (международная интернационализация производства, реализуемая в форме прямых производственных связей компаний по специализации и кооперации).

Ключевые слова: геоэкономика; инклюзивный рост; формальная и неформальная интеграция; глобальные цепочки стоимости, трансграничные производственные сети.

Elena V. Sapir

P.G. Demidov Yaroslavl State University, 14, Sovietskaya str., Yaroslavl, 150003,
Russian Federation

Alexander D. Vasilchenko

P.G. Demidov Yaroslavl State University, 14, Sovietskaya str., Yaroslavl, 150003,
Russian Federation

Methodological Road Points Towards a New International Trade Policy-XXI

Abstract. The paper presents the main methodological guidelines for new international trade policy development. The new international trade policy is conceptually based on geoeconomics and geogenesis — a method of modeling the volumetric-spatial picture of the development of the world, with the allocation of a trade and political component within it. The transition to inclusiveness of world economic development raises the question of the goals of global regulation and international trade policy in a new way and requires a revision and updating of approaches to the interpretation of the basic terms of the scientific apparatus and practical tools of global regulation. The most important problem is understanding and taking into account the deep interconnections between regional economic integration, on the one hand, and regional and global value added chains / reproduction chains / supply chains, on the other. Finally, the methodological problem of identification and differentiation of two types of economic integration is identified: formal (integration of economies on the basis of interstate treaties and agreements) and informal (internationalization of production, implemented in the form of direct production links between companies in specialization and collaboration).

Keywords: geoeconomics; inclusive growth; formal and informal economic integration; global value chains, cross-border production networks.

Конец XX — начало XXI веков ознаменовались стечением целого ряда разнокачественных, но исключительно мощных событий и факторов, которые сошлись на стыке

миллениумов и неизбежно окажут влияние на все последующие процессы, формирующие будущий облик современной экономики мира, включая и международную торговую политику. К факторам системного глубинного характера, отражающим объективные процессы общественно-экономического прогресса в области материально-технического и экономико-мировоззренческого фундамента развития человечества, можно отнести, на наш взгляд, пять, которые во многом закладывают принципы, лежащие в основе международной торговой политики начала XXI века:

Формирование мирового геоэкономического пространства и переход к целостной объемно-пространственной структуре международных экономических отношений, в том числе и международной торговой политики. Отсюда можно определить первый методологический пункт. *Геоэкономика и геогенезис* как методология моделирования объемно-пространственной картины развития мира, с выделением внутри нее торгово-политического компонента [Кочетов, 2017, с. 53–55]. *Стоит* задача отойти от плоскостного примитивного понимания целей и установок национальной и международной торговой политики на получение максимальной экономической (читай — денежной) выгоды и дополнительных преимуществ перед партнерами в конкурентной борьбе или торговых отношениях в сторону достижения истинных гуманитарных целей человечества.

Переход к инклюзивности мирового экономического развития также по-новому ставит вопрос о целях глобального регулирования и международной торговой политики. Требуется пересмотр и обновление подходов к толкованию смыслов опорных терминов научного аппарата, а следовательно, и практических инструментов глобального регулирования международной торговой политики, таких как: торговые режимы, преференции, торгово-экономические риски, цели, равноправие, привилегии, справедливое решение торговых споров и др [Спартак, 2019, с. 18–19]. Инклюзивность актуализирует на реальной базе понимание провозглашенных, но так и не реализованных канонических постулатов ВТО об «универсальной, правильной, недискриминационной и справедливой многосторонней торговой системе» [Преобразование, 2015, с. 36].

Суть концепции инклюзивности состоит в переходе к новой методологии экономического роста и его регулирования в глобальном масштабе: инклюзивный рост «переплавляет» эффект экономического роста в прогресс стандартов качества жизни, бизнеса, власти, доверия и социального благополучия в широком смысле и выравнивает социальные различия [Inclusive Growth, 2017]. Инклюзивный рост в *национальном контексте* отражает нацеленность развития экономики на распространение экономической эффективности передовых секторов экономики на всё общество; обеспечение широкого доступа всех слоев к условиям благополучия и процветания; преодоление разрыва в росте и равенстве в национальной экономике; приоритетное использование структурных и институциональных инструментов экономической политики. Инклюзивный рост как категория в современном *мироэкономическом прочтении* означает баланс собственно экономического роста и широкого благосостояния в контексте общего социального прогресса всех стран с выравниванием уровней развития, преодолением материальных, культурных, общественно-психологических разрывов и солидарной поддержкой друг друга. Концептуальные подходы к формированию принципов новой международной торговой политики с позиций инклюзивности (переход от измерения производства к измерению благосостояния; учет экологического влияния производства и потребления товаров в настоящем времени и на будущие поколения; безопасность как экономическая, так и физическая и др.) разработаны в трудах ведущих мировых экономистов, в том числе, Нобелевских лауреатов Дж. Стиглица [Stiglitz, 2009, с. 12–17] и Ангуса Дитона [Deaton, 2008, с. 53–72].

Мировому торгово-экономическому сообществу следует воспринять необходимость мягкого, постепенного, но неизбежного методологического транзита от чисто «государственного» подхода к формированию международной торговой политики XX века, ассоциированной с механизмами ВТО, корни которых уходят в ГАТТ и послевоенные процессы отстраивания восстанавливающегося из руин мира, к новой международной торговой политике-XXI, осваивающей трансграничное интернационализированное торгово-производственное инвестиционное мировое пространство. Важнейшей проблемой здесь является осмысление и учет глубинных взаимосвязей между региональной экономической интеграцией, с одной стороны, и региональными и глобальными цепочками добавленной стоимости (воспроизводственными цепочками/цепями поставок), маркирующими движение товарных потоков в экспортно-импортных каналах, с другой. В указанной связи стоит отметить некоторые важные моменты, характеризующие взаимосвязи интеграционных процессов с глобальными цепочками стоимости:

- основа современного международного производства — это глобальные трансграничные производственные сети;
- трансграничные производственные сети имеют географическое измерение, организационное измерение и стоимостное измерение;
- географическое измерение трансграничных производственных сетей отражает территориально-пространственную конфигурацию сетей, различающуюся в зависимости от того, выстраиваются ли эти сети между соседними странами (есть общая граница) или территориально несопряженными странами; внутри одного и того же макрорегиона или вне его; либо они носят глобальный характер;
- организационное измерение трансграничных производственных сетей отражает характер экстернализации отдельных производственных процессов компаний, разделение глобальных цепочек стоимости на отдельные звенья (стадии) и межстадийная производственная кооперация, размещение зарубежных филиалов, производственный аутсорсинг и субконтракция производственных операций;
- стоимостное измерение трансграничных производственных сетей отражает нарастающий стоимостной поток промежуточных продуктов внутри глобальной цепочки стоимости, то есть добавление стоимости, которое идет через экспорт промежуточных продуктов.

Из предыдущих рассуждений вытекает еще одна требующая учета в международной торговой политике методологическая проблема — диалектика единства и различия двух типов экономической интеграции: интеграции формальной (объединение государств на основе междгосударственных интеграционных договоров и соглашений) и неформальной (международная интернационализация производства, реализуемая в форме прямых производственных связей компаний по специализации и кооперации).

Требует учета при формировании международной торговой политики-XXI также ряд сравнительно молодых научных концепций, раскрывающих новую роль и место инновационных локальных структур в современной мировой экономике и описывающих новый феномен — особенную локальную мироэкономическую субъектность. К числу таких концепций относятся: концепция «территориального капитала» Миланской школы [Camagni, 2017, с. 119–120] и теория локальной конкурентоспособности [Foray, 2014].

Сегодня появляется огромное многообразие моделей регионального роста. Они различаются по формам и источникам развития отдельных регионов и создают разнообразную мозаику историй развития. Это явление требует более строгой и индивидуальной

интерпретации различных путей регионального развития и тонкой настройки элементов механизма глобального экономического регулирования. Естественно, и научное сообщество становится более требовательным, в том числе, терминологически, к специфической интерпретации путей роста отдельных регионов и более внимательным к вытекающей из этого необходимости выстраивать индивидуальные политики для каждой территории. Территориальный капитал синтезирует все потенциальные активы регионального роста, подчеркивая экономическую природу каждого из них. Впервые на международном экономико-политическом уровне концепция территориального капитала была предложена в контексте региональной политики ОЭСР [OECD, 2001], а через несколько лет была заявлена и Комиссией Европейского Союза. ЕС признал, что каждый регион имеет определенный «территориальный капитал», который отличается от территориального капитала других областей и обеспечивает более высокую отдачу для определенных конкретных видов инвестиций, наиболее подходящих для данной территории, позволяющих использовать ее активы и потенциал с максимальной эффективностью. Политика территориального развития (политика с территориальным подходом к развитию) должна в первую очередь помогать районам развивать свой территориальный капитал [The Territorial State, 2011].

До начала пандемии, да и в разгар ее шли и сейчас идут активные разговоры о кризисе глобализации. Сегодня, когда границы закрыты, самолеты стоят в ангарх, а корабли укрылись в гаванях, может показаться, что международная интеграция и мировое сотрудничество, которые вырвали из нищеты сотни миллионов людей, подошли к своему финалу. Однако, более чем что-либо, именно такие критические события в истории человечества учат нас не делать скоропалительных выводов. И один из таких уроков истории состоит в многократно подтвержденном выводе в пользу многостороннего сотрудничества.

В результате каждого крупного кризиса рождались новые институты. Лига Наций возникла после Первой мировой войны. Вторая мировая войны привела к созданию Организации Объединенных Наций, Бреттон-Вудской системы и Всемирной торговой организации. От азиатского финансового кризиса берёт отсчет АСЕАН+3, приведшая в итоге к Всеобъемлющему Региональному Экономическому Партнерству, соглашение о создании которого было подписано пятнадцатью азиатскими странами 15 ноября 2020 года. Похоже, как учит история, другого пути у человечества, кроме многостороннего сотрудничества наций и государств, и нет.

О задачах выработки новой международной торговой политики нельзя сказать лучше, чем это сделал Паскаль Лами: «В международной институциональной архитектуре явно обнаружили системные провалы в ситуации преодоления внезапно возникающих рисков. Нужна новая международная организация, которая бы взяла на себя ответственность за оценку глобальных рисков, их мониторинг и предупреждение. Этот институт мог бы также включать управление стратегическими буферами, что избавило бы страны от вынужденной необходимости проводить излишне настороженную политику в отношении друг друга. Рискую прозвучать цинично, всё же скажу: Мы не должны допустить, чтобы этот кризис прошел впустую. Пережить всё и не усвоить его уроков значило бы оказать медвежьей услугой не только ныне живущему, но и будущим поколениям» [Lamy, 2020, с. 31].

Список использованных источников и литературы:

1. *Кочетов Э.Г.* Парадигма мирового преобразования как модель будущего (ее суть в максимально сжатом виде) // Век глобализации. 2017. № 3. С. 51–60. URL: https://www.socionauki.ru/upload/socionauki.ru/journal/vg/2017_3/051-060.pdf (дата обращения: 19.02.2021.)

2. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года: Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 25 сентября 2015 года. A/RES/70/1. URL: https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R (дата обращения: 19.02.2021).
3. *Снартак А.Н.* Мегарегионализм в условиях "пробуксовки" ВТО // *Международная экономика*. 2019. № 2. С. 9–20. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37047826> (дата обращения: 19.02.2021).
4. *Camagni R.* Regional Competitiveness: Towards a Concept of Territorial Capital / *Seminal Studies in Regional and Urban Economics*. Capello R. (ed.). Cham, Switzerland: Springer International Publishing AG, 2017. P. 115–132. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-57807-1>
5. *Deaton A.* Income, Health, and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll // *Journal of Economic Perspectives*. 2008. № 22(2). P. 52–73. doi: 10.1257/jep.22.2.53
6. *Foray D.* Smart specialisation, opportunities and challenges for regional innovations policy. London: Routledge, 2014.
7. Inclusive Growth and Development Report 2017. Geneva: World Economic Forum, 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (accessed 18.02.2021).
8. *Lamy P., Pedrosa Ed.* Economics: Trade and Connectivity in the Post-COVID-19 World // *Challenges and Opportunities in the Post-COVID-19 World*. Insight Report. Geneva: World Economic Forum, 2020. P. 28–31. URL: <https://www.weforum.org/reports/post-covid-19-challenges-and-opportunities> (accessed 21.12.2020).
9. OECD territorial outlook. Paris: OECD, 2001. <https://doi.org/10.1787/9789264189911-en>
10. *Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J-P.* Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Paris, 2009. P. 12–17. URL: https://www.researchgate.net/publication/258260767_Report_of_the_Commission_on_the_Measurement_of_Economic_Performance_and_Social_Progress_CMEPSP#fullTextFileContent (accessed 15.01.2021).
11. The Territorial State and Perspectives of the European Union. 2011 update. Background document for the Territorial Agenda of the European Union 2020 presented at the Informal Meeting of Ministers responsible for Spatial Planning and Territorial Development on 19th May 2011 Gödöllő, Hungary. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/policy/what/territorial-cohesion/territorial_state_and_perspective_2011.pdf (accessed 18.02.2021).

Ольга Юрьевна Трофименко

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Проблемы и перспективы развития российского экспорта сельскохозяйственной продукции в Китай¹

Аннотация. Целью статьи является анализ имеющихся перспектив роста российского сельскохозяйственного экспорта в Китай. Автор рассматривает возможность наращивания продовольственного экспорта через призму положительных изменений в отечественном сельском хозяйстве. Указывается на необходимость диверсификации экспорта для улучшения товарной структуры торговли и перспективность выхода на китайский рынок. В статье рассматриваются основные проблемы, препятствующие этому. Отмечается, что уровень поддержки российских производителей находится существенно ниже того, который можно применять, не нарушая обязательств России в ВТО. Даются рекомендации относительно мер, необходимых для развития сельскохозяйственного экспорта в Китай, прежде всего товаров с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: экспорт сельскохозяйственной продукции; Россия; Китай; продовольственное эмбарго

Olga Y. Trofimenko

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Challenges and prospects of Russia's food and agricultural export to China

Abstract. The purpose of the paper is to analyze the existing prospects for the growth of Russian agricultural exports to China. The author examines the possibility of increasing food exports through the prism of positive changes in domestic agriculture. The paper points out the need diversify the commodity structure of trade and the prospects for entering the Chinese market. The paper examines the main challenges to increase supply to Chinese promising market. It is noted that the level of support for Russian producers is significantly lower than that can be applied without violating Russia's WTO obligations. The author provides recommendations on the measures necessary to develop agricultural exports to China, primarily of goods with high added value.

Keywords: agricultural export, Russia, China, food embargo.

Введение

В последние три десятилетия в России как мантра повторяется тезис о необходимости ухода от сырьевой ориентации в пользу поставки на мировой рынок высокотехнологичной продукции и услуг. Такой подход потенциально отражает национальные интересы: стране действительно необходим переход от состояния «сырьевого придатка» в международной торговле и связанных с этим репутационных издержек к повышению конкурентоспособности национальной экономики и закреплению за ней статуса одной из лидирующих мировых держав, деятельность которой направлена на поддержание

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Академии общественных наук Китая в рамках научного проекта № 19-51-93009. The paper was prepared within the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) project 19-510-93009 The trade policy of Russia and China in the context of the transformation of the international trading system

стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях полицентричного мира². При этом следует иметь в виду, что для достижения последнего страны могут как развивать производство готовой продукции, так и наращивать свой потенциал через участие в глобальных производственных системах.

В последние годы российское правительство уделяет большое внимание развитию сельского хозяйства в целом и экспорту продукции агропромышленного комплекса в частности. В последние годы в странах Азии наблюдается рост спроса на продовольствие. В статье делается попытка проанализировать перспективы развития экспорта продовольствия из РФ в данном регионе.

Результаты исследования

Сельское хозяйство — одна из приоритетных отраслей экономики России. Политика его развития реализуется на федеральном и субфедеральном уровнях посредством среднесрочного планирования внутренней поддержки, предоставляемого на основе Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Среди целей можно отметить обеспечение продовольственной безопасности (индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2025 году должен составить 116,3 % по отношению к уровню 2017 года); достижение темпа роста экспорта продукции агропромышленного комплекса в 2025 году в размере 210,6 % по отношению к уровню 2017 года³. По данным Росстата, оба показателя в целом демонстрируют положительную динамику. Например, в России появились высокоэффективные вертикально интегрированные птицеводческие и свиноводческие предприятия, достигшие уровня затрат, делающих их конкурентоспособными по отношению к зарубежным производителям.

Для экспорта продукции агропромышленного комплекса президентом страны установлен целевой показатель: к 2024 г. он должен достигнуть 45 млрд. долл. США⁴. Следует отметить, однако, что в Федеральном проекте «Экспорт продукции АПК», включённом в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия обозначены менее амбициозные планы: достижение объема экспорта продукции агропромышленного комплекса (в сопоставимых ценах) в размере 34 млрд. долларов США к концу 2024 года и лишь 35,4 к 2025⁵.

Доля сельскохозяйственной продукции в российском экспорте в последние годы составляет около 5,5 % его объёма. При этом исследователи выделяют ряд проблем, связанных с развитием экспортного потенциала отечественного сельского хозяйства. В неполный список входят: ограничение конкуренции на внутреннем рынке и ухудшение качества выпускаемой продукции, неблагоприятная эпидемиологическая обстановка в

² Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/68b84fad7ba19e838299886834d575d4b0348533/

³ Постановление правительства Российской Федерации от 14.07.2012 No. 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия» на 2013 – 2020 гг.

⁴ Указ Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027/page/1>

⁵ Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. N 717. С изменениями и дополнениями от 6 апреля 2021 г. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70210644/#ixzz6svtYK0Of>

ряде регионов, рост цен на фоне падения реальных доходов населения, обособление внутреннего рынка от основных тенденций мирового агропродовольственного рынка, отсутствие фундаментальных предпосылок для экспортной экспансии (относительно низкая урожайность в растениеводстве и продуктивность в животноводстве, сильная зависимость от импорта высокотехнологичной продукции АПК, а также высокие внутренние цены [Ромашкин, Седик, Авдеев, Черкасова. 2020]. При этом следует отметить, что упомянутая выше государственная программа, рассчитанная на период с 2013 по 2025 г., поддержку развития экспорта предусматривала лишь в 2018 году⁶.

Стоит отметить, что на сегодняшний день Россия существенно недоиспользует возможности финансирования, которые переговорщики смогли обеспечить в процессе присоединения страны к Всемирной торговой организации для отечественных сельхозпроизводителей. Например, при разрешенном уровне поддержки в пределах «янтарной» корзины, которая определяется вычислением агрегированного текущего показателя поддержки (текущего АПП), составлявшего в разные годы от 9 до 4,4 млрд. долл. США, он ни разу по факту не превышал 0,077 млрд⁷. Максимальное финансирование в рамках «зелёной» корзины — не имеющей по правилам ВТО никаких ограничений по объёму — в разные годы после вступления в ВТО варьировалось от 1,73 до 2,9 млрд. долл.⁸ Таблица 1 демонстрирует размер внутренней поддержки в сельском хозяйстве, применяемой некоторыми членами ВТО в 2016 г.

Таблица 1

Меры внутренней поддержки членов ВТО в 2016* г., млрд. евро

	Меры зелёной корзины	Меры янтарной корзины	Меры голубой корзины	<i>De minimis</i>	Всего
ЕС	61,7	6,94	4,64	2,47	75,8
США	108,02	3,46	0	11,89	123,4
Китай	178,7	11,1	5,3	14,6	209,7
Япония	15,82	5,28	0,59	1,9	23,6
Норвегия	0,92	1,27	0,66	0,05	2,9
Россия	1,62	0,046	0	2,46	4,1

Источники: Developments in EU Domestic Support (2021), Уведомления Российской Федерации об осуществлении внутренней поддержки (2021)

* Наиболее актуальные доступные для сопоставления данные на момент подготовки публикации.

Порочный круг санкций и контрсанкций побудил российское правительство к диверсификации своих политических и экономических отношений (разворот на Восток,

⁶ Там же.

⁷ Следует иметь в виду, что текущий уровень АПП не в полной мере отражает объём финансирования национальных производителей. Из его расчета исключается величина продуктивно-специфической и продуктивно-неспецифической поддержки в рамках *de minimis*. В 2018 г. такие выплаты превысили 3,7 млрд. долл.

⁸ Уведомления Российской Федерации об осуществлении внутренней поддержки <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/AG/NRUS29.pdf&Open=True>

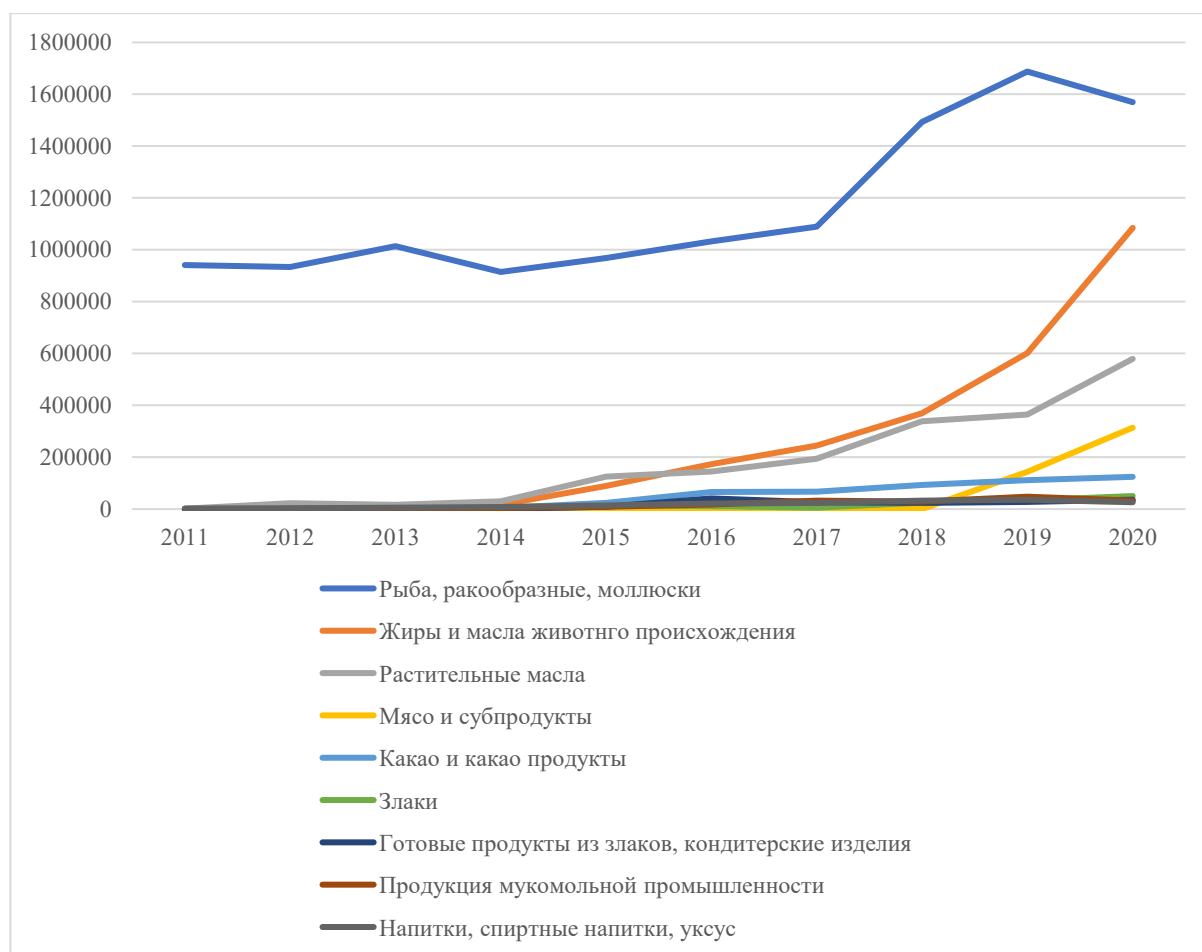
связанный с поиском новых рынков сбыта, доступа к технологиям, западные эквиваленты которых оказались под запретом, а также диверсификации внешнеторговых связей), а также к укреплению своего лидерства на евразийском пространстве [Koval, Sutugin, 2019]. Соответственно, развитие экспорта продовольствия в данный регион укладывается в стратегические цели развития внешней торговли РФ.

В ближайшее десятилетие азиатские страны будут выступать главным драйвером мирового спроса на продовольствие. Этому будет способствовать рост населения, доходов и продолжающаяся урбанизация. Местные производители не могут удовлетворить увеличивающиеся потребности. За последние 20 лет импорт увеличился втрое [Федеральный центр развития продукции АПК, 2019]. Одним из наиболее крупных рынков является Китай.

В настоящее время Китай является крупнейшим партнёром РФ. Характер торговли с Китаем в целом отражает товарную структуру внешней торговли РФ. Россия наращивает экспорт сырой нефти, нефтепродуктов и рафинированной меди. На минеральное топливо приходится около 60 % поставок. В импорте преобладает механическое и электрооборудование, средства наземного транспорта и фармацевтическая продукция [Intracsen 2021]. В этом смысле можно согласиться с мнением ряда авторов о том, что такая структура торговли ведёт к усилению зависимости России от Китая.

Продукция сельского хозяйства занимает в настоящее время далеко не ведущие позиции в российском экспорте в Китай. Россия также существенно отстаёт от ведущих поставщиков продовольствия в эту страну. По состоянию на 2020 г. РФ занимала лишь 16-ю строчку среди импортёров продукции сельскохозяйственного происхождения, заметно отставая от Новой Зеландии, Индонезии, Австралии, Франции, США, Канады, Малайзии, Нидерландов и Украины [Intracsen 2021].

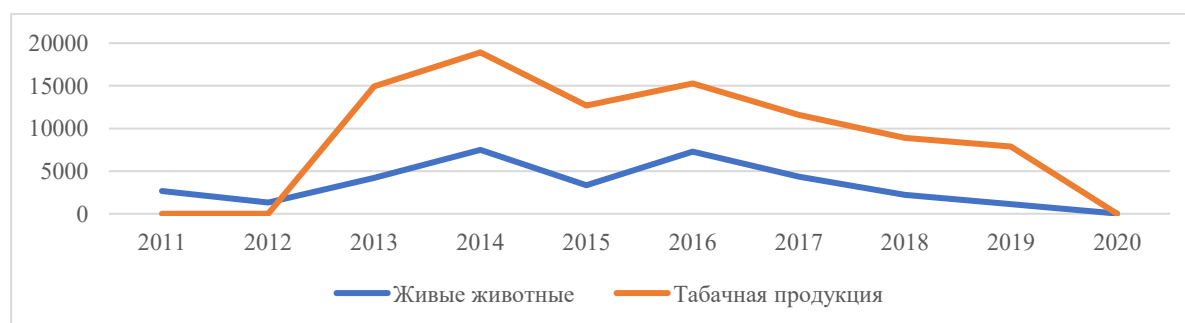
Вместе с тем, в последние годы наблюдается достаточно резкий рост экспорта продовольственной продукции из России в Китай. Рис. 1 демонстрирует, что после 2014 года в разы выросли поставки жиров животного и растительного происхождения. Ведущие позиции экспорта в Китай занимают рыба, моллюски, ракообразные и другие беспозвоночные. Снижение объёмов импорта по этой статье в 2020 связаны, прежде всего, с ограничениями, введёнными Китаем в рамках борьбы с коронавирусной инфекцией и закрытием портов [Коммерсант 2019]. Это достаточно ощутимо ударило по российским производителям.



Источник: Intracen. Trade Map. <https://www.trademap.org/>

Рисунок 1. Основные статьи продовольственного экспорта из России в Китай, долл. США.

Стоит отметить, что 2020 год внёс свои коррективы в развитие российского экспорта в Китай и по другим позициям. Это видно на основе поставок живых животных (рис. 2). Схожую тенденцию демонстрировали поставки табачной продукции.



Источник: Intracen. Trade Map. <https://www.trademap.org/>

Рисунок 2. Экспорт живых животных и табачной продукции из России в Китай, долл. США

При выходе на китайский рынок российские экспортёры сталкиваются с тремя основными группами проблем. Первая связана с организацией производства и экспорта как такового. Далеко не все производители обладают ресурсами для выхода на внешние рынки. Современная система стимулирования экспортеров в России предусматривает возможность получения различных видов поддержки (в том числе, информационной) для преодоления подобных трудностей. Ряд российских структур в настоящее время вовлечён в вопросы продвижения российской продукции на китайский рынок. Так, Россельхознадзор предоставляет Китаю перечень российских производителей, заинтересованных в экспорте. Российский экспортный центр совместно с Российско-Китайским агропромышленным фондом развития и China East Europe International Trade Co., китайской государственной компанией и основным оператором проекта Российско-Китайский зерновой путь, договорились о сотрудничестве в рамках организации продаж российской сельскохозяйственной продукции через каналы электронной коммерции с использованием торгово-складской инфраструктуры тестовой зоны свободной торговли (ЗСТ) Инкоу в провинции Ляонин [Российский экспортный центр 2019].

Вторая сопряжена с безопасностью сельскохозяйственной продукции и её соответствием санитарным и фитосанитарным мерам, применяемым в КНР. Возможности экспорта связаны с конкретными видами продукции и регионами, в которых находится производитель. Ряд территорий России признаны неблагоприятными для поставок товаров в Китай из-за эпидемиологической обстановки. Это касается, прежде всего, товаров с низкой степенью переработки (зерновых, мяса). Китай довольно строго применяет санитарные и фитосанитарные меры в отношении российских товаров, тем более что и китайская сельхозпродукция на российском рынке становится объектом ограничений со стороны Роспотребнадзора. Вместе с тем, определён круг регионов и предприятий, которые могут экспортировать свои товары без ограничений [Цербер 2021]. Это касается различных видов зерна, подсолнечника, рыбы и морепродуктов, мёда и продуктов пчеловодства, молочной продукции и мороженого.

Третья группа проблем связана с низкой маржинальной прибылью (по сравнению с российским рынком) и высоким уровнем конкуренции со стороны более опытных поставщиков, уже долгое время присутствующих на рынке Китая. Это касается производителей товаров высокой степени переработки [Ромашкин, Седик, Авдеев, Черкасова (2020)].

Следует отметить, что торговая война Китая и США способна положительно отразиться на возможности поставок российской сельскохозяйственной продукции в Китай с целью заполнения освобождающихся от американских товаров ниш. Однако внутренние проблемы, ведущие к невозможности резкого увеличения объёмов производства и экспорта, не дают это сделать. Потенциально росту экспорта могло бы помочь и то обстоятельство, что после того, как Австралия призвала к расследованию происхождения пандемии COVID-19, Китай поднял барьеры для австралийской сельскохозяйственной продукции.

Заключение

Экспорт продовольствия из России в Китай способен если не решить, то положительно повлиять на совершенствование товарной структуры экспорта. В настоящее время существует три группы факторов, влияющих на перспективы развития экспорта в Китай. Во-первых, это внутренние проблемы, влияющие на отечественное производство продукции. К ним относятся: оторванность отдельных секторов внутреннего рынка от мирового вследствие введения продовольственного эмбарго, как следствие, более высокие внутренние по сравнению с мировыми цены на целый ряд товаров, как попавших, так и не попавших под продовольственные санкции, снижение в ряде случаев качества

готовой продукции, относительно скромные возможности для расширения производства на фоне сокращения реальных доходов населения. Кроме того, можно отметить низкий уровень информированности отечественных производителей относительно возможностей экспорта. Во-вторых, это разного рода ограничительные меры, применяемые Китаем в рамках национального санитарного и фитосанитарного контроля. В-третьих, это активность конкурентов, имеющих больше опыта и более мощную государственную поддержку экспортёров.

В принципе, в России на сегодняшний день существуют предпосылки для того, чтобы наращивать сельскохозяйственный экспорт в целом и в Китай в частности. Необходимо добиваться более эффективной работы имеющихся институтов, наращивать информационную (и, до определённого уровня, финансовую) поддержку отечественных производителей в формах и объёмах, не противоречащих международным обязательствам. Действительно, меры внутренней поддержки могли бы существенно превышать текущие значения. Россия также может занять ниши, освобождающиеся в Китае вследствие ухудшения его отношений с другими торговыми партнёрами.

Список использованных источников и литературы:

1. *Developments in EU Domestic Support (2021)*. https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/trade/agricultural-international-trade/wto-and-eu-agriculture_en.
2. *Intracen (2021) Trade Map*. <https://www.trademap.org/>
3. Hillman J. (2020). *China and Russia: Economic Unequals*. Center for Strategic and International Studies. July 2020.
4. Koval A., Sutyryn S. (2019). Transformation of the Russian trade policy facing the geopolitical challenges. In: *Russian Trade Policy Achievements, Challenges and Prospects*. Ed. by S.Sutyryn, O.Trofimenko, A.Koval. London and New York. Routledge.
5. *Коммерсант* (2020) <https://www.kommersant.ru/doc/4637441>
6. Ромашкин Р.А., Седик Д., Авдеев М.В., Черкасова О.В. Перспективы российского агропродовольственного экспорта на рынке Китая. Под научной редакцией Шобы С.А. — М. Издательство Перо, 2020. — 1,1 Мб. [Электронное издание]
7. *Российский экспортный центр* (2019). https://www.exportcenter.ru/press_center/news/rossiyskiy-eksportnyy-tsentr-podderzhit-zakupku-rossiyskoj-produksii-apk-v-provintsiyu-lyaonin/?sphrase_id=159190
8. *Уведомления Российской Федерации об осуществлении внутренней поддержки* (2021). <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/G/AG/NRUS29.pdf&Open=True>
9. *Федеральный центр развития экспорта продукции АПК* (2019). Перспективы российского продовольствия на азиатских рынках. <https://aemcx.ru/2019/12/12/%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D1%8B-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82/>
10. *Цербер 2021* <https://cerberus.vetrf.ru/cerberus/certified/exporter/pub?country=14abc6f9-0e71-7b4b-8a2e-c7a040857c7b>

Торговые ограничения международной торговли в условиях пандемии в соответствии с правилами ВТО

Аннотация. В статье рассматриваются прогнозы Всемирной торговой организации падения мировой торговли из-за пандемии в 2020 году. Задачами статьи являлось рассмотрение торговых ограничений и запретов в отношении экспорта и импорта товаров, прежде всего медицинского назначения и продовольствия, вводимых странами из-за вспышки вируса COVID-19. Было установлено их соответствие соглашениям и правилам ВТО. Приведены примеры применения странами торговых ограничений, а также либерализации в секторах услуг. Обозначены стратегии развитых стран по стимулированию экономики в условиях COVID-19 и финансовые источники их реализации. Приведены исследования, свидетельствующие о доминировании различных финансовых институтов над реальным сектором экономики. Сделан вывод о возрастании значения выбора государственных экономических приоритетов.

Ключевые слова: мировая торговля; пандемия COVID-19; торговые ограничения; запреты

Galina V. Turban

Belarus State Economic University, 26–225 Partizansky pr., Minsk, 220070
Belarus

Trade restrictions on international trade in the context of the pandemic in accordance with WTO rules

Abstract. The article discusses the forecasts of the World trade organization of the fall in world trade due to the pandemic in 2020. The purpose of the article was to review trade restrictions and bans on the export and import of goods, primarily medical supplies and food, imposed by countries due to the outbreak of the COVID-19 virus. Their compliance with WTO agreements and rules was established. Examples of countries applying trade restrictions and liberalizing services are provided. Strategies of developed countries to stimulate the economy in the conditions of COVID-19 and financial sources of their implementation are outlined. The research shows the dominance of various financial institutions over the real sector of the economy. The conclusion is made about the increasing importance of the choice of state economic priorities.

Keywords: world trade; COVID-19 pandemic; trade restrictions; bans

COVID-19 перечеркнул все сделанные международными организациями в 2019 г. прогнозы по развитию мировой экономики и заставил пересмотреть приоритеты. По оценкам МВФ, мир ожидает самый сильный экономический спад со времен Великой депрессии. Как минимум в 170 из 189 стран, входящих в состав МВФ, произойдет падение дохода на душу населения. Причем негативные тенденции разделят и государства с развитой экономикой, и развивающиеся страны. Кризис не признает границ [Караев, 2020, с. 12].

В начале апреля 2020 г. Всемирная торговая организация (ВТО) опубликовала свой годовой прогноз в отношении влияния нынешнего кризиса из-за пандемии на торговлю. Многие эксперты ВТО считают, что он несопоставим с кризисами 1998 г. или 2008–2009 г. Это не структурный кризис, не ипотечный, не финансовый, он имеет болезненные последствия для домашних хозяйств и то, что его отличает, он связан с жизнью людей, с человеческими страданиями, вызванными самой болезнью. Длительность его труднопредсказуема. Поэтому эксперты ВТО в марте 2020 г. дали два прогноза, которые

были просчитаны по отдельным странам: в 2020 г. мировая торговля товарами по оптимистическому прогнозу упадет на 13 %, по пессимистическому на 32 %. И, как сказал на тот момент генеральный директор ВТО Роберто Азеведо: «Цифры безобразны, но от них никуда не денешься».¹ Наиболее резко падение торговли прогнозировалось в секторах, которые характеризуются сложными цепочками создания добавленной стоимости.

В начале июля 2020 г. Секретариат ВТО опубликовал обновленные оценки динамики мировой торговли. Текущая динамика более близка к оптимистичному сценарию (-13 %). По данным Секретариата, торговля товарами в первом квартале 2020 г. упала на 3 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Во втором квартале падение было на уровне 18,5 %. Такие темпы квартального падения будут самыми высокими за всю историю ГАТТ/ВТО.²

Вспышка вируса COVID-19 привела к вводу странами различных ограничений и запретов, как в отношении товаров, так и услуг.

Прежде всего, ограничения и запреты вводились на экспорт медицинских изделий. По данным ВТО, экспорт медицинских средств защиты на 1 июня 2020 г. запретили 72 страны, входящие в организацию, и еще 8 стран, не принадлежащих к ней.³ Следует отметить, что международная торговля играет важную роль в обеспечении наличия и доступности жизненно важных лекарственных средств, медицинских изделий. Ни одна страна не может полностью полагаться на себя в отношении товаров и оборудования, необходимых для ее системы здравоохранения.

По правилам ВТО, каждый член организации волен сам определять, что необходимо для защиты своих граждан, и принимать те меры, которые он считает целесообразными.

Торговые ограничения и запреты на экспорт и импорт предусмотрены рядом соглашений и правил ВТО. Прежде всего, это:

- Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 года (ГАТТ-1994);
- Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);
- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС).

Статья XI.1 ГАТТ-1994 запрещает применять в отношении экспорта любые виды запретов и ограничений, «будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме пошлин, налогов и других сборов».⁴ Отступление от этого правила — статья XI.2 ГАТТ-1994, которая как исключение разрешает члену ВТО временно ограничить или запретить экспорт для предотвращения или ослабления критического недостатка товаров, имеющих существенное значение для экспортирующей страны (например, продовольствия, медикаментов), а также в связи с сокращением сбыта сырьевых товаров в международной торговле. Так, в марте 2020 г. ЕС ввел количественные ограничения на вывоз средств индивидуальной защиты: защитные очки и козырьки; средства защиты рта и носа (маски); защитная одежда (например, халат, костюмы).⁵

¹ The COVID-19 crisis looks like bad news for the global economy and trade – what does the WTO think the impact will be? https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm (дата обращения 05.01.2021).

² Секретариат ВТО опубликовал обновленные оценки динамики мировой торговли в первом полугодии 2020 года. https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/dinamiki_mirovoy_torgovli.html2020 года (дата обращения 23.01.2021).

³ WTO members' notifications on COVID-19. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/notifications_e.htm (дата обращения 5.01.2021).

⁴ Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 (ГАТТ 1994). <http://docs.cntd.ru/document/902339370> (дата обращения 19.01.2021).

⁵ COVID-19 and world trade. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm (дата обращения 21.01.2021).

Кроме того, в рамках ВТО действуют общие исключения (статья XX ГАТТ-1994) и исключения по соображениям безопасности (статья XXI ГАТТ-1994).

Общие исключения — это право любой страны-члена ВТО применять меры, необходимые для защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, охраны культурных национальных ценностей, консервации истощающихся природных ресурсов, защиты общественной морали или поддержания общественного порядка, по ограничению экспорта материалов, необходимых для обеспечения нужд национальной промышленности и по другим причинам. Общие исключения относятся и к экспорту, и к импорту.

Исключения по соображениям безопасности — это право любой страны-члена ВТО предпринимать действия, которые она считает необходимыми для защиты существенных интересов своей безопасности.

Генеральное соглашение о торговле услугами также предусматривает общие исключения (статья XIV ГАТС) и исключения по соображениям безопасности (статья XIV-бис ГАТС).

Соглашение ТАПИС предоставляет государствам-членам гибкие возможности для обеспечения того, чтобы жизненно важные лекарства были в принципе доступны и доступны по цене для их граждан. Помимо других инструментов, правительства могут использовать соответствующие требованиям ВТО процедуры принудительного лицензирования в тех случаях, когда запатентованные лекарственные средства были недоступны по цене или не получили широкого распространения.

Принудительное лицензирование — юридический инструмент, в соответствии с которым правительство само использует или разрешает компаниям или физическим лицам, не являющимися патентообладателями, использовать права на патент — производить, использовать, продавать или импортировать запатентованный продукт или продукт, изготовленный запатентованным способом — без разрешения владельца патента. Так, Министерство здравоохранения США еще в феврале финансировало исследования по поиску вакцины французской компании SENOFI. Однако у США нет преференциального права на закупку вакцины, должен быть обеспечен равный доступ стран и граждан к её приобретению.

Также к соглашениям ВТО, касающимся мер, принимаемых членами для защиты здоровья населения или общественной безопасности, относятся:

- Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС);
- Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ).

При ограничении или запрете экспорта или импорта товаров, члены ВТО должны направить уведомления (нотификации) в ВТО, в настоящее время — в электронном виде. Всего в базе ВТО более 63 000 уведомлений СФС и ТБТ. По состоянию на 4 сентября 2020 года члены ВТО представили 236 нотификации по товарам, связанным с COVID-19 (см. рис. 1), в том числе:

- 88 — технические барьеры;
- 67 — санитарные и фитосанитарные меры;
- 40 — количественные ограничения.⁶

⁶ COVID-19 and world trade. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm (дата обращения 21.12.2020).



Рис. 1. Нотификации членом ВТО, связанные с COVID-19 по видам, на 4 сентября 2020 года

Нотификации по услугам, в отличие от товаров, не предусмотрены ГАТС либо другими соглашениями ВТО. Однако эксперты ВТО обобщают примеры вводимых странами мер в отношении услуг. В большей степени они предусматривают либерализацию, но есть и ограничения.

Так, правительство Италии 9 апреля 2020 г. расширило в чрезвычайный период свои полномочия по проверке иностранных инвестиций в новых секторах, таких как здравоохранение, продовольственный, банки и страховые компании, финансовая инфраструктура, а также предполагающих приобретение в рамках Европейского союза 10 % и более акций.

Примерами либерализации секторов услуг являются:

- медицинские услуги во Франции: разрешение использовать телемедицину, включая медицинские консультации и рецепты цифровой медицины. Все лица, затронутые COVID-19 (и другие пациенты при определенных обстоятельствах), могут пользоваться услугами телемедицины, даже если между врачом и пациентом нет предварительных отношений. Это можно сделать с помощью средств передачи видео (оборудованное место для поставщика медицинских услуг, выделенная платформа или веб-сайт или приложение в Интернете). Если пациент технически не оборудован надлежащим образом, услуга может быть предоставлена по телефону;
- услуги для всех секторов с иностранными инвестициями в Китае: 10 февраля 2020 г. Главное управление Министерства коммерции КНР выпустило Циркуляр об оказании услуг для предприятий с иностранными инвестициями и работе по привлечению инвестиций при активной борьбе с пандемией COVID-19, требуя от местных органов предоставлять необходимые услуги предприятиям с иностранными инвестициями и привлекать инвестиции при условии эффективной профилактики и борьбы с пандемией COVID-19;
- услуги по выдаче виз: правительство Австралии приняло меры по предоставлению виз на срок до 12 месяцев в ответ на COVID-19, чтобы позволить лицам,

имеющим временную рабочую визу, работающим в критически важных секторах, включая сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, здравоохранение, уход за престарелыми и инвалидами, а также уход за детьми, оставаться в Австралии и продолжать работу до тех пор, пока она не станет безопасной и практически осуществимой для них, чтобы вернуться в свои страны.⁷

Любой кризис — это перегруппировка сил и новые возможности. Но этот кризис — особый, он предоставляет возможности, прежде всего, для опытных подготовленных игроков. Развитие мировой торговли по оптимистичному варианту обусловлено, прежде всего, быстрой реакцией ряда крупных стран, выделивших масштабные средства на стимулирование экономики. Так, ЕС только в 2020 г. выделил 750 млрд. евро на развитие производств, из них 390 млрд. евро — субсидии, 360 млрд. евро — кредиты.⁸

Исследование ученых М. Ершова и С. Глазьева, проведенное по данным Централь-ных банков ведущих стран мира, свидетельствует, что масштабная эмиссия мировых валют привела к избытку средств на глобальном рынке, эти средства ищут все новые активы для вложений. Прирост денежной базы доллара США в 2007–2015 г. составил 4,6 раз, японской йены — 3,4 раза, китайского юаня — 3,2 раза, евро — 1,5 раза, российского рубля — 0,7 раз. [Ершов, 2015, с. 11], [Глазьев, 2016, с. 185]. «В конце 2013-го Банк международных расчетов опубликовал статистическое исследование о размере мирового рынка производных финансовых инструментов. Согласно данным его экспертов, их объем на тот момент достиг колоссальных размеров в 710 трлн. долларов, что на 20 % больше, чем перед кризисом 2007–2008 годов. Для сравнения размер ВВП США на начало 2014-го составлял всего 16 трлн. долларов. Сегодня, вероятнее всего, эти цифры будут куда больше» [Прицев, 2020, с. 20].

Очевидно, что этот кризис — урок, который необходимо осмыслить.

И в современном мире как никогда возрастает значение социальной экономики, когда интересы людей и общества должны быть выше интересов капитала. Политика экономического развития каждого государства требует стратегического планирования, грамотного выбора приоритетов.

Список использованных источников и литературы:

1. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? («Коллекция Изборского клуба»). М.: Книжный мир, 2016.
2. Ершов М.В. Финансовый кризис: возможность все более отчетлива. Эксперт. 2015. № 36 (955), С. 8–12.
3. Караев Я. Идеальный шторм. Мировая экономика на карантине. Планета. 2020. № 4 (180). С. 12–13.
4. Прицев Д. Эпоха финансового посткапитализма. Планета. 2020. № 3 (179). С. 20–26.

⁷ COVID-19: Measures affecting trade in services. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/trade_related_services_measure_e.htm (дата обращения 21.01.2021).

⁸ На что пойдут 750 млрд. евро из крупнейшего пакета помощи ЕС. <https://www.dw.com/ru/на-что-пойдут-750-млрд-евро-из-крупнейшего-пакета-помощи-ес/a-54255551> (дата обращения 03.01.2021).

Дарья Анатольевна Чупина

Институт экономики УрО РАН
Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29

«Зеленая» повестка в региональных торговых соглашениях: баланс экономических и политических интересов

Аннотация. В статье показан рост количества экологических положений в современных региональных торговых соглашениях, причем чаще всего такие положения встречаются в РТС с участием ЕС и США. Наблюдаемый феномен может быть связан с политическими мотивами (поиск дополнительной поддержки при ратификации регионального соглашения; новые форматы для переговоров и продвижения интересов по вопросам глобальной экологической повестки), экономическими целями (снижение числа торгово-экологических споров, защита отечественных производителей), а также быть проявлением общей тенденции углубления РТС. Асимметрия переговорной силы и норм национального экологического регулирования стран, участвующих в переговорах, может приводить к появлению «наступательных» положений, направленных на выравнивание конкурентного поля и повышение экологических стандартов в стране с более низкими требованиями к защите окружающей среды.

Ключевые слова: региональные торговые соглашения, неторговые вопросы, экологические положения, международная торговля

Darya A. Chupina

Institute of Economics of the Ural Branch of RAS
29, Moskovskaya str., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation

Green agenda in regional trade agreements: balance of economic and political interests

Abstract. The article shows an increase in the number of environmental provisions in modern regional trade agreements, and that most often such provisions are found in RTAs with the participation of the EU and the USA. The observed phenomenon may be associated with political motives (seeking additional support when ratifying a regional agreement; new formats for negotiating and promoting interests on the global environmental agenda), economic goals (reducing the number of trade and environmental disputes, protecting domestic producers), as well as being a result of the general tendency for deeper RTAs. The asymmetry of the bargaining power and domestic environmental regulations of the countries participating in the negotiations may lead to the emergence of "offensive" provisions aimed at leveling the competitive field and raising environmental standards in a country with lower requirements for environmental protection.

Key words: regional trade agreements, non-trade issues, environmental provisions, international trade

Выстраивание системы экономического развития с ограниченным потреблением природных ресурсов является одним из приоритетов международной повестки в течение нескольких последних десятилетий. При этом в последние годы наблюдается очевидный рост заинтересованности в решении данной проблемы. Несмотря на высокую озабоченность вопросами устойчивого развития со стороны международного сообщества, отдельных (в первую очередь, развитых) стран, ряда компаний и общественных организаций, многосторонние инициативы в этой области пока не дали ощутимых результатов. По оценкам ИРСС, обязательств, взятых на себя странами в рамках Парижского соглашения по климату, недостаточно для удержания роста глобальной температуры в пределах 1,5°C от доиндустриального уровня, а для переломления тренда необходимы ежегодные инвестиции в размере до 2,5 % мирового ВВП [ИРСС, 2018].

На фоне трудных мультilaterальных переговоров по вопросам устойчивого развития выделяется противоположная тенденция роста числа экологических положений

(environmental provisions)¹, включаемых в региональные торговые соглашения (РТС). Увеличение количества таких положений началось с конца 1990-х г., и к 2018 г. каждое новое РТС содержало в среднем 78 экологических положений [Brandi et al., 2020]. Ожидается в числе стран-участниц РТС с наибольшим количеством инкорпорированных экологических положений — главные «активисты» в вопросах продвижения повестки устойчивого развития (ЕС, США, Япония, Новая Зеландия) (таблица 1). Хотя есть и так называемые «несговорчивые» на глобальном уровне страны [Makarov, 2020], например, Мексика.

Таблица 1.

Страны — участницы региональных торговых соглашений, лидирующие по количеству экологических положений в подписанных в 1990–2018 г. РТС

№	Страна	Количество РТС	Количество экологических положений
1	ЕС	158	3304
2	США	22	1466
3	Канада	14	1195
4	Чили	35	1155
5	Перу	26	1070
6	Мексика	26	944
7	Сингапур	29	876
8	Швейцария	44	853
9	Новая Зеландия	12	829
10	Япония	18	823

Составлено по: Trade and Environment Database — TREND Analytics. Environmental Provisions in Preferential Trade Agreements — URL: <https://klimalog.die-gdi.de/trend/index.html> (accessed 25.02.2021)

Исследователи выделяют три группы факторов, объясняющих феномен «озеленения» региональных торговых соглашений (рисунок 1).

¹ Под экологическими положениями понимаются «неспецифические» (например, «включение цели защиты окружающей среды или обеспечения устойчивого развития в преамбулу РТС») и «специфические» (например, «совершенствование природоохранного законодательства») обязательства по охране окружающей среды [Кузнецова, 2018].



Рис. 1. Причины включения экологических положений в РТС

Составлено по: [Blümer et al., 2019].

Политические причины «бума» экологических положений связаны с формированием проинтеграционной коалиции внутри страны, а также поиском новых инструментов «зеленой» дипломатии. Включение в текст соглашения обязательств по защите окружающей среды может помочь получить на домашней арене дополнительную политическую поддержку «зеленых» партий. Ярким примером такой коалиции является процесс ратификации соглашения НАФТА в Конгрессе США. Таким же образом можно завоевать симпатии населения, если забота об экологии является одной из ценностей в обществе. Впрочем, в этом плане могут быть свои подводные камни. Исследования показывают, что экологические активисты преимущественно разделяют протекционистские взгляды на внешнюю торговлю [Bechtel et al., 2012].

Другой политической причиной для включения экологических вопросов в текст регионального торгового соглашения является возможность преодоления кризиса глобального управления и продвижения наиболее заинтересованными странами новых обязательств в области защиты окружающей среды. В некоторых РТС экологические положения закреплены в более конкретном и обязательном формате, чем в соответствующих международных договорах. При этом интересна разница в подходах двух основных драйверов экологической повестки: США и ЕС. Для США характерна более жесткая переговорная позиция, ведущая к трансформации экологического законодательства в стране-партнере по будущему РТС еще до фактического подписания соглашения. В свою очередь, ЕС как сторона переговоров более склонен к диалогу и постепенной трансформации экологических норм в странах-членах РТС со своим участием [Bastiaens, Postnikov, 2017].

Экономические причины расширения экологического содержания региональных торговых соглашений так или иначе сводятся к формированию более комфортных усло-

вий конкуренции для отечественных производителей. С одной стороны, рост числа торговых споров, вызванных отдельными национальными нормами экологического законодательства, вынуждает страны создавать страховочные механизмы в рамках РТС. Закрепление в региональных соглашениях «права на регулирование» позволяет снизить вероятность возникновения торгово-экологических споров, по крайней мере, с партнерами по интеграции. Например, ЕС продвигает в соглашениях со своим участием принцип предосторожности (precautionary principle), позволяющий ограничить оборот генномодифицированной продукции, продуктов, выращенных с использованием гормонов и пр.

С другой стороны, экологические ограничения могут оборачиваться «зеленым» протекционизмом, ведь такие требования могут ограничивать импорт товаров, не удовлетворяющих установленным нормам [Lechner, 2016]. Впрочем, сами страны-инициаторы более жестких ограничений в области защиты окружающей среды обычно объясняют свою позицию выравниванием условий конкуренции, экстраполируя высокие национальные стандарты на своих внешнеторговых партнеров, стараясь предотвратить, например, так называемую «утечку углерода» (carbon leakage).

Наконец, частое включение экологических аспектов в региональные торговые соглашения может быть просто проявлением общего углубления повестки современных РТС, где вопросы регулирования «на границе» постепенно замещаются/дополняются правилами, распространяющимися на экономические операции в рамках национальных границ стран-участниц (behind-the-border). Кроме того, своеобразный «сетевой эффект» может проявляться в копировании экологических положений в последующих торговых соглашениях [Blümer et al., 2019].

Стоит отметить, что проблема влияния асимметрии переговорной силы стран-членов РТС на дизайн соглашения проявляется и в вопросах экологической повестки. В работе [Blümer et al., 2019] показано, что комбинация неравного экономического веса стран и регуляторных разрывов в национальных нормах защиты окружающей среды может приводить к тому, что в текст РТС будут включены не только «защитные» (defensive) положения (являющиеся исходом любых других комбинаций двух указанных параметров и доминирующие в структуре экологических положений в РТС в мире), но и «наступательные» (offensive)², рост доли которых наметился после 2010 г.

Таким образом, активизация экологической повестки в РТС вряд ли может рассматриваться как полноценный шанс для выработки подходов к обеспечению устойчивого развития в рамках ограниченного числа участников региональных соглашений с последующей мультилатерализацией наиболее успешных практик. Как показано выше, немаловажную роль в росте «популярности» экологических положений в РТС играют прагматичные попытки стран-членов усилить политическую позицию или укрепить конкурентоспособность отечественных производителей. В пользу отсутствия глубокой заинтересованности участников интеграционных соглашений непосредственно в вопросах устойчивого развития говорит и тот факт, что одни и те же экологические положения реплицируются во многих РТС. Крайне редко в нарастающей массе экологических положений возникают новые регуляторные механизмы, учитывающие специфику конкретного круга стран-членов. Тем не менее, остается возможность того, что включенные в текст РТС по каким бы то ни было соображениям экологические положения принесут

² Под «защитными» (defensive) положениями понимаются положения, закрепляющие статус-кво в национальном экологическом регулировании, под «наступательными» (offensive) положениями понимаются положения, нацеленные на корректировку экологического законодательства в стране – внешнеторговом партнере [Blümer et al., 2019].

положительные результаты. Так, немногочисленные пока исследования свидетельствуют о снижении выбросов парниковых газов в соглашениях, содержащих экологические положения [Zhou et al., 2016], развитии законодательства о защите окружающей среды в развивающихся странах — участницах соглашения [Brandi et al., 2019], о росте «зеленого» экспорта [Brandi et al., 2020].

Список использованных источников и литературы:

1. Кузнецова А. Е. Экологические положения для торговых соглашений с участием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) // Управленческое консультирование. 2018. N 5. С. 59–68. DOI 10.22394/1726-1139-2018-5-59-68.
2. Bastiaens I., Postnikov E. Greening up: the effects of environmental standards in EU and US trade agreements // Environmental Politics. 2017. Vol. 26, N 5. P. 1–23. doi:10.1080/09644016.2017.1338213
3. Bechtel M.M., Bernauer T., Meyer R. The green side of protectionism: environmental concerns and three facets of trade policy preferences // Review of International Political Economy. 2012. Vol. 19, N 5. P. 837–866. doi:10.1080/09692290.2011.611054
4. Blümer D., Morin J.-F., Clara Brandi C., Berger A. (2019): Environmental provisions in trade agreements: defending regulatory space or pursuing offensive interests? // Environmental Politics, 2019. DOI: 10.1080/09644016.2019.1703383
5. Brandi C., Blümer D., Morin J.-F. When do international agreements matter for domestic environmental legislation? // Global Environmental Politics. 2019. Vol. 19, N 4. P. 14–44. doi:10.1162/glep_a_00524
6. Brandi C., Schwab J., Berger A., Morin J.-F. Do environmental provisions in trade agreements make exports from developing countries greener? // World Development. 2020. N 129. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.104899>
7. IPCC, 2018: Summary for Policymakers. In: Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty [Masson-Delmotte, V., P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, and T. Waterfield (eds.)]. World Meteorological Organization, Geneva, Switzerland, 32 pp.
8. Lechner L. The domestic battle over the design of non-trade issues in preferential trade agreements // Review of International Political Economy. 2016. Vol. 23, N 5. P. 840–871. doi:10.1080/09692290.2016.1231130
9. Makarov I. Bridging the Gaps in the Polycentric Climate Change Regime. In: Grigoryev L., Pabst A. (eds) Global Governance in Transformation. Springer, Cham. 2020. P. 163–181. https://doi.org/10.1007/978-3-030-23092-0_11
10. Zhou L., Tian X., Zhou Z. The effects of environmental provisions in RTAs on PM2.5 air pollution // Applied Economics. 2016. Vol. 49, N 27. P. 2630–2641. <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1243218>

Елена Дмитриевна Фролова

Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина
Российская Федерация, 620002, Екатеринбург, Мира, 19 — (И)419

Зулпаруза Амирбековна Абдурахманова

Карагандинский экономический университет Казпотребкооперации,
Республика Казахстан, 100009, г. Караганда, ул. Академическая, 9–389

Влияние прямых зарубежных инвестиций на развитие фармацевтической индустрии Республики Казахстан

Аннотация. Принимая во внимание, что Республика Казахстан за последние годы добилась значительных успехов в обеспечении населения отечественными фармацевтическими препаратами, авторы предприняли попытку выявить роль ПЗИ в увеличении их производства. Для этого в статье выполнен общий анализ притока ПЗИ в разрезе двух индустриальных пятилеток (этап 1), построена экономико-математическая модель (этап 2), составлена характеристика инвестпроектов (этап 3), а также выявлено их участие в глобальных цепочках стоимости (этап 4). Полученные результаты говорят о значительном влиянии ПЗИ на развитие фарминдустрии РК при соблюдении ею баланса выгод и рисков. Статья подготовлена в рамках гранта РФФИ № 20-014-00011 «Сравнительный анализ встраивания национальных компаний в ГЦС: на примере России, Беларуси, Республики Казахстан».

Ключевые слова: прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ); иностранные стратегические инвесторы; глобальные цепочки стоимости (ГЦС); фармацевтическая индустрия; Республика Казахстан (РК).

Elena D. Frolova

Ural Federal University, 19–419, Mira St., Ekaterinburg, 620002,
Russian Federation

Zulparuza A. Abdurahmanova

Karaganda Economic University, 9–389, Akademicheskay st, Karaganda, 100009,
Kazakhstan Republic

Impact of the Foreign Direct Investment on the Kazakhstan Pharmaceutical Industry Development

Abstract. Based on the fact that Kazakhstan Republic (KR) has made significant progress in recent years in providing the country's population with domestic pharmaceuticals the authors attempted to identify the role of FDI in increasing of its own medicines production. In order to achieve this goal, the article provides a general analysis of the inflow of FDI in the context of two industrial five-year plans (stage 1), calculates an economic-mathematical investment model (stage 2), draws up a description of investment projects (stage 3) and reveals their participation in the global value chain (stage 4). The obtained results indicate the significant impact of FDI on the Kazakhstan pharmaceutical industry development with the balance of benefits and risks exactly. The article was prepared within the framework of the scientific grant №. 20-014-00011 "Comparative analysis of the integration of national companies in the GMC: on the example of Russia, Belarus, and Kazakhstan Republic".

Keywords: foreign direct investment (FDI); foreign strategic investors; global value chains (GVCs); pharmaceutical industry; Kazakhstan Republic.

Республика Казахстан (*далее — РК*) за последние десятилетия привлекла для развития своего национального хозяйства большой объем иностранных инвестиций, в т.ч. прямых. Однако исследования показывают, что основная их доля была направлена исключительно в нефтегазовые и горнодобывающие проекты, в т.ч. и в рамках нефтегазовых ГЦС [Ахтанова и др., 2019]. В то же время мы наблюдаем активное развитие в стране инновационных отраслей, включая фармацевтическую [Мухамеджанов и др., 2016]. Но если вопросы привлечения ПЗИ в РК учеными исследованы достаточно подробно [Додонов, 2019], то их особенности в фармацевтике остаются практически без внимания.

Среди достижений отрасли следует отметить, в первую очередь, государственные планы¹ по доведению доли отечественных лекарственных средств до уровня 50 % в общем объеме их потребления населением к 2020 г. В этом ракурсе сразу же возникают вопросы: обошлась ли страна собственными ресурсами для увеличения объемов производства лекарственных средств или привлекла в отрасль прямые зарубежные инвестиции, в какой степени они повлияли на полученные результаты, с какими выгодами и рисками столкнулась страна, каковы национальные особенности? Несмотря на то, что доля фармацевтики РК в мировой фармацевтической промышленности очень мала [Frolova et al., 2017], тем не менее, опыт этой национальной экономики будет полезен другим странам, испытывающим недостаток собственных инвестиционных ресурсов. Авторы предприняли попытку ответить на поставленные в данной статье вопросы, цель которых состоит в выявлении роли ПЗИ в развитии национальной экономики РК на примере фарминдустрии.

При проведении исследования мы опирались на следующие теоретические и методические положения. На первом этапе интернационализации мирохозяйственной жизни наибольшее применение имели экспортно-импортные торговые операции [Данильченко и др., 2015; Dima, 2010], но в последующие годы достаточно распространенной формой международных экономических отношений стало движение капитала [Хусаинов, 2005]. Под иностранным инвестированием мы понимаем вывоз (отток) за рубеж или ввоз (приток) из-за рубежа ресурсов в денежной и/или материально-вещественной форме в целях получения прибыли.

Специалисты выделяют здесь два понятия: прямые иностранные инвестиции (включают в себя не только инвестиции, пересекающие границу между страной-инвестором и страной-реципиентом, но и реинвестированные инвестиции) и прямые зарубежные инвестиции (трактуются более узко и включает в себя только вложенные страной-инвестором инвестиции в страну-реципиент, в первую очередь это приобретение доли в уставном капитале) [Хубоншоев, 2019]. В официальной статистике Республики Казахстан термин «привлечение иностранных инвестиций» имеет свою специфику и формулируется как «приток от иностранных прямых инвесторов», валовой объем которых включает в себя следующие компоненты²: увеличение инструментов участия в капитале, а именно приобретение нерезидентами у резидентов не менее 10 % голосующих акций или долей участия в казахстанских предприятиях, приобретение нерезидентами у резидентов недвижимости в Казахстане; реинвестированные доходы; увеличение долговых инструментов.

Таким образом, предметом нашего анализа являются, в первую очередь, иностранные инвестиции. Однако современное международное производство усложняется и сегодня оно выстраивается вокруг глобальных цепочек стоимости (ГЦС). Одной из форм участия в них является акционерная (через долю в уставном капитале) [Волгина, 2008], то есть речь идет уже об использовании непосредственно прямых зарубежных инвестиций. Поэтому анализ притока инвестиций от иностранных инвесторов будет неполным, если мы не рассмотрим участие казахстанских предприятий в фармацевтических ГЦС. Современной формой интернационализации деловой активности национальных субъектов является их интеграция (в т.ч. посредством ПЗИ) в глобальные цепочки стоимости [Данильченко и др., 2015], которые представляют собой международные воспроизводственные процессы, чьи стадии с различной добавленной стоимостью локализованы в разных странах.

Опираясь на вышеизложенное, для достижения поставленных в статье целей исследование по Республике Казахстан проведено нами в соответствии со следующими

¹ Государственная программа "Развитие здравоохранения" на 2013-2020 годы; Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы». Сайт Министерства здравоохранения РК. www.mzsr.gov.kz/ru (дата обращения 10.01.2021)

² Комитет по статистике министерства национальной экономики Республики Казахстан. <https://stat.gov.kz> (дата обращения 10.01.2021)

этапами: этап 1 «Общий анализ валового притока ПИИ в фарминдустрию РК» предназначен для составления общей картины, понимания соотношения объемов ПИИ с масштабами производства фармпродукции и динамики их изменения; этап 2 «Построение экономико-математической модели» направлен на выявление влияния инвестиций на объем производства лекарственных средств; этап 3 «Характеристика инвестиционных проектов в фармацевтике РК» позволяет детализировать качественную сторону привлечения инвестиционных ресурсов дополнительно к их количественным характеристикам на предыдущих этапах; этап 4 «Роль ПЗИ в глобальных цепочках стоимости с участием РК» дополняет содержательную картину путем выявления особенностей использования современных форм интернационализации.

Статистические и маркетинговые данные проанализированы нами в разрезе двух индустриальных пятилеток (за 2010–2015 и 2016–2019 г.), которые определены в Программе форсированного индустриально-инновационного развития (ПФИИР) и получены следующие результаты.

Этап 1. В рамках выполнения первого этапа анализ валового притока ПИИ (или притока от иностранных прямых инвесторов) в производство основных фармацевтических продуктов и препаратов показал следующее³:

- за годы первой индустриальной пятилетки объем ПИИ увеличился в 5 раз (почти с нуля в 2009 г. до 5,5 млн. долл. в 2015 г.); при этом валовой объем ПИИ в целом в РК за этот период упал с 21437 млн. долл. до 15368 млн. долл.;
- за годы второй индустриальной пятилетки (см. табл. 1) по показателю «валовой приток от иностранных прямых инвесторов» доля фармацевтической отрасли и в общем объеме ПИИ, и в обрабатывающей промышленности оставалась незначительной; не выросла она существенно и в 2019 году; но следует иметь в виду, что в 2013 году их объем составил 8,1 млн. долл. США, т.е. рост в 2019 г. по сравнению с 2013 г. составил в 6 раз.

Таблица 1.

Сводная характеристика ПИИ в фарминдустрии Казахстана

Показатели	2016	2017	2018	2019
Валовой приток от иностранных прямых инвесторов в производство основных фармпродуктов и препаратов, млн. долл.	45,5	9,7	47,2	6 мес.- 22,7 9 мес. — 29,0 12 мес. — 50,7
Всего приток ПИИ в обрабатывающую промышленность, млн. долл.	4 082	5030	3419	6 мес. — 1447
Валовой приток ПИИ, всего в РК, млн. долл.	21367	20960	24263	6 мес. — 12131 9 мес. — 18441 12 мес. — 25000
Справочно: объем производства фармпродукции, млрд. тенге / млн. долл.	47,4 / 124	72,4 / 225	78,6 / 228,6	5 мес. — 39,4 12 мес. — 92

Составлено по: «Валовой приток прямых инвестиций в Казахстан от иностранных прямых инвесторов по видам экономической деятельности». Статистика прямых инвестиций по направлениям вложения; Национальный банк Казахстана. <https://nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian> (дата обращения 10.06.2020); Статистика прямых иностранных инвестиций по направлениям вложения. Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка. <https://finreg.kz/?docid=680&switch=russian> (дата обращения 14.02.2021)

³ Рассчитано по: Комитет по статистике РК. <https://stat.gov.kz> (дата обращения 10.01.2021)

Несмотря на определенные успехи, развитие инвестиционной активности в фармацевтической промышленности Республики Казахстан сдерживалось рядом факторов, в первую очередь, отсутствием комплексной концепции, позволяющей предложить эффективную систему управления инновационной деятельностью фармацевтических предприятий.

Этап 2. Для определения влияния инвестиций, в т.ч. иностранных, на объем производства лекарственных средств мы систематизировали данные Комитета РК по статистике за анализируемый период по двум группам: инвестиции в фармацевтическую отрасль (I_1 , %) и доля иностранных инвестиций в фармацевтическую отрасль РК (I_2 , %); затем для каждой группы факторов был проведен корреляционный анализ взаимосвязи с объемом производства лекарственных средств в Республике Казахстан (Y , млрд. тенге). Анализ показал, что отдача от инвестиций в фармацевтическую отрасль Казахстана очень высокая, причем в большей степени от иностранных инвестиций, коэффициенты корреляции превышают значение 0,9. Регрессионная модель при этом имеет вид:

$$Y = -116,94 + 0,422I_1 + 2,03I_2$$

Следовательно, увеличение доли иностранных инвестиций на 1 % приведет к увеличению объемов производства на 2,03 млрд. тенге, а увеличение доли общих инвестиций в фармацевтическую отрасль на 1 % приведет к увеличению объемов производства на 422 млн. тенге.

Этап 3. За годы первой индустриальной пятилетки в фармацевтике РК реализовано 24 инвестиционных проекта с объемом 28,8 млрд. тенге, в результате чего создано около трех тысяч рабочих мест; при этом самыми значимыми проектами отрасли стали: расширение производственных мощностей в АО «Химфарм» (г. Шымкент); строительство фармзавода «ЭЛЕАС» в Алматинской области; расширение действующего производства с увеличением ассортимента в соответствии с международным стандартом ИСО 13485-2003 ТОО «Мерусар и К» в Павлодарской области [Фармацевтическая отрасль, 2019] и другие. Проекты были направлены не только на увеличение производства лекарственных средств (например, таблетки, капсулы на ТОО «Карагандинский фармацевтический комплекс»), но и изготовление медицинской техники (например, ТОО «ГлобалФарм»).

По итогам второй индустриальной пятилетки реализованы еще шесть проектов на сумму 16,2 млрд. тенге и создано более 400 новых рабочих мест, в т.ч.: строительство фармацевтического завода ТОО СП «АбдиИбрагимГлобалФарм» в Алматинской области; строительство третьей очереди фармацевтического комплекса ТОО «Карагандинский фармацевтический комплекс» [Фармацевтическая отрасль, 2019]. Положительный эффект от привлечения инвестиций, в данном случае это ПЗИ, проявляется в том, что все эти проекты позволили не только расширить ассортимент выпускаемой фармпродукции РК, но и увеличить объем ее экспорта. При этом, кроме развития производственной базы, инвестиции были также направлены и на модернизацию лабораторий (АО «Химфарм»).

Однако проведенный анализ на предыдущих этапах не позволил нам ответить на вопрос о стране происхождения ПЗИ, хотя мы знаем, что лидерами по притоку ПЗИ в целом по РК являются Нидерланды, США, Россия, Китай [Додонов, 2019]. Одной из форм участия национальных предприятий в ГЦС является акционерная, подразумевающая вовлечение ПЗИ. Поэтому для более глубокого анализа необходимо выполнить следующий этап. На **этапе 4** «Роль ПЗИ в глобальных цепочках стоимости с участием РК», анализируя такие компании как АО «Химфарм»⁴, (с 2011 года SantoMember of Polpharma Group) со стратегическим партнером компанией PolpharmaSA из Польши, ТОО Abdi Ibrahim Global Pharm⁵ со стратегическим партнером компанией Abdi Ibrahim из Турции;

⁴ АО Химфарм. <http://www.santo.kz/> (дата обращения: 12.10.2020)

⁵ ТОО Abdi Ibrahim Global Pharm. <http://aigp.kz/ru/about-us/company-profile.aspx> (дата обращения: 12.09.2020)

АО «Нобел Алматинская фармацевтическая фабрика»⁶ со стратегическим партнером турецкой компанией Nobel AFF, ТОО «Карагандинский фармацевтический завод»⁷ со стратегическим партнером ПАО «Фармстандарт» (Россия), мы получили следующие выводы:

- развитие этих компаний связано с ПЗИ из России, Польши, Турции; как стратегические инвесторы международные компании, предоставившие ресурсы, не являются мировыми лидерами, но лидируют в своих странах и на региональных фармацевтических рынках;

- казахстанские фармпредприятия действуют в рамках организационной структуры международной компании и идентифицируются как предприятия, находящиеся под иностранным контролем, поскольку доля в уставном капитале составляет более 50 %.

Также следует отметить достижения казахстанских фармпредприятий с участием китайских ПЗИ. Крупнейшая фармацевтическая корпорация из Китая Kelun⁸ действует в РК с 2014 года. За счет ее инвестиций (более 7,5 млрд. тенге или 37,5 млн. евро) в Казахстане был введен в эксплуатацию фармацевтический завод ТОО Kelun-Kazpharm, продукция которого соответствует государственному стандарту надлежащей производственной практики (GMP).

Несмотря на полученные выгоды от участия в ГЦС (в первую очередь это создание мощной производственной базы, внедрение в систему международного производства, принятие международного опыта по управлению предприятием), выполненный анализ показал, что фармацевтическая отрасль Республики Казахстан столкнулась и с определенными рисками:

- зарубежные компании, имея высокую долю в уставном капитале предприятий, доминируют в принятии решений;
- большинство предприятий РК модернизировали лишь стадии «производство» и «упаковка», которым соответствует низкий уровень добавленной стоимости;
- локализованный в стране производственный процесс является низкодоходным, так как касается изготовления не оригинальных, а лишь дженериковых субстанций.

Кроме того, казахстанские исследователи обеспокоены тем, что часть международных компаний, используя марки казахстанских заводов, занимаются, по существу, лишь реализацией импортных препаратов, при этом ни одно из отечественных предприятий не производит собственные (казахстанские) субстанции [Адекенов, 2018].

Завершив выполнение всех этапов, в качестве Заключения обозначим наиболее важные результаты, которые получены в разрезе решения поставленных задач. Во-первых, фармацевтическая индустрия Казахстана развивалась при активном участии прямых зарубежных инвестиций из России, Польши, Китая, Турции. Во-вторых, несмотря на то, что доля фармотрасли в общей сумме ПЗИ в национальной обрабатывающей промышленности была незначительной (1–2 %), экономико-математическое моделирование показало их сильное влияние на объем производимых лекарственных средств. В-третьих, Республике удалось найти баланс между рисками привлечения ПЗИ (нахождение казахстанских компаний под иностранным влиянием в связи с его доминированием в уставном капитале национальных фармпредприятий, локализация низкодоходных с точки зрения создания добавленной стоимости звеньев воспроизводственного фармпроцесса) и выгодами (создание новых рабочих мест, насыщение внутреннего рынка отечественными фармпрепаратами, причем соответствующими стандарту GMP).

⁶ Нобел АФФ. <https://www.nobel.kz/> (дата обращения: 12.09.2020)

⁷ «Карагандинский фармацевтический комплекс». <http://kphk.kz/> (дата обращения: 12.09.2020)

⁸ ТОО Келун. Официальный сайт. <https://kelun-kazpharm.kz> (дата обращения: 12.09.2020)

Список использованных источников и литературы:

1. *Dima S.* From International Trade to Firm Internationalization // European Journal of Interdisciplinary Studies. 2010. Vol. 2, № 2. P. 59–66.
2. *Frolova E., Andreeva E., Abdurahmanova Z.* Assessment of the development level of Kazakhstan national pharmaceutical complex // Proc. of the 10-th EuroMed Conference of the EuroMed Academy of Business. Rom, 2017. P. 599–613.
3. *Адекенов С.* Фармацевтика Казахстана: интеграция науки и производства // Forbes-Казахстан. 2018. 14 мая. С. 1 https://forbes.kz/process/science/farmatsevtika_kazahstana_integratsiya_nauki_i_proizvodstva (дата обращения: 30.01.2021).
4. *Ахтанова М. Д., Таменова С. С.* Участие Казахстана в глобальных цепочках создания стоимости // Научный журнал «Вестник университета «Туран». 2019. Т. 83, вып. 3. С. 196–200.
5. *Волгина Н. А.* Международное производство: особенности тенденции, перспективы: Монография. М.: РУДН, 2008.
6. *Данильченко А. В., Бертош Е. В., Малащенко О. Ф.* Интернационализация деловой активности стран и компаний. Минск: БГУ, 2015.
7. *Додонов В. Ю.* Международное инвестиционное сотрудничество Казахстана: тенденции, факторы, перспективы. Монография. Нур-Султан: КИСИ при Президенте РК, 2019.
8. *Мухамеджанов А. М., Родионова И. А.* [Инновационное развитие и конкурентоспособность стран: позиции России и Казахстана] // Метаморфозы в пространственной организации мировой экономики в начале XXI века / под ред. проф. И.А. Родионовой. М.: «Университетская книга», 2016. С. 268–274.
9. Фармацевтическая отрасль успешно развивается в Казахстане. Новости Казахстана. 2019. 23 августа. С. 1. <https://inbusiness.kz/ru/last/farmaceuticheskaya-otrasl-uspeshno-razvivaetsya-v-kazahstane> (дата обращения: 30.01.2021).
10. *Хубоншиев Л. А.* Роль иностранных инвестиций в экономике страны: магистерская диссертация. Екатеринбург: УрФУ, 2019.
11. *Хусаинов Б.Д.* Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. Алматы: Экономика, 2005.

China's Views of the WTO Reform

Abstract. The reform of the World Trade Organization (WTO) will start amid a complex background where the global economic governance system accelerates transformation. Many developing countries hope to set up a negotiation frame of the WTO reform based on the Doha Development Round. China would work hard to promote the completion of international governance system, strive to amplify the presence and voice of developing countries in international affairs. This paper examines the WTO reform agenda in the context of the aforementioned trends, and presents China's trade policy and China's views on WTO reform.

Keywords: China, WTO, reform

Economic Background

The reform of the World Trade Organization (WTO) will start amid a complex background where the global economic governance system accelerates transformation:

Due to the technology and development gap, the economic objectives of nations have diverged increasingly. Non-industrialized countries are seeking to cast off the resource curse and realize industrialization; countries in the global value chain are eager for greater additional value in the international division of labor; only a few countries have joined the cooperation-competition game of the Fourth Industrial Revolution.

The policy structure of international trade depends on the power and capability of countries. Their voice determined by power and capability will affect the goal, value choice, agenda setting, and game situation of the WTO reform.

Since January 2020, the U.S. has issued a series of policies, from which it can be presumed that the U.S. will push ahead the reform by centering on the status of developing countries and the market-oriented principles. Those two issues were the main concerns of the U.S. in the WTO reform and are targeted at China. However, many developing countries show more respect to the special and differential treatment (SDT) stipulated in the paragraph 44 of *Doha Ministerial Declaration*.

Chinese trade policy in the new era

Since China acceded to the WTO, it has made continued efforts to improve its socialist market economy system, further align its policies with multilateral trade rules in all area, honor its commitments to opening trade in goods and services, and strengthen intellectual property rights protection. Remarkable improvements have been made in enhancing the stability, transparency, and predictability of its opening-up policies. China has contributed significantly to the effective operation of the multilateral trading system.

In recent years, China has taken active measures to conform to the trend of economic globalization. President Xi Jinping noted on various occasions at home and abroad that China would work hard to promote the completion of international governance system, strive to amplify the presence and voice of developing countries in international affairs, put forward more Chinese approaches and provide more public products for the international community. China's trade policy in the new era features the following:

First, safeguarding the multilateral system. An old saying goes in China that all things grow on the earth without bothering each other, and two roads run parallel without blocking the other. China has always seen an object or a system as a whole, which consists of opposition and coexistence. The parties in the system are in transformation of various relationships. Lao Tzu said in his *Tao Te Ching* that "Seeing the world from the standpoint of the world". Chinese

culture decides that China holds a positive attitude towards the multilateral system and applies the method of seeing the world from the standpoint of the world in the global governance. At the World Economic Forum, President Xi Jinping said, “We came to the conclusion that integration into the global economy is a historical trend. To grow its economy, China must have the courage to swim in the vast ocean of the global market. If one is always afraid of bracing the storm and exploring the new world, he will eventually be drowned in the ocean. Therefore, China took a brave step to embrace the global market”, which expressed China’s attitude towards the globalization.

Second, stressing the development goal. China has always rendered people the central focus of development. At the same time, it incorporated innovative, coordinated, green, open and inclusive concepts into the vision of development, emphasized harmony between man and nature, between man and society and even more on the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development of the UN to ensure balanced development at the global level.

Third, advocating free trade. China has received the most-favored-nation treatment based on the multilateral trade since it acceded to the WTO, boosting a stable foreign trade environment. For many years, China has been combating trade protectionism, hoping to achieve economic development goals through reform and opening up and free trade.

Fourth, coming up with a win-win view of interest. In the multilateral system, trade relations center on interest relations and a win-win situation is the balance of all interest relations. China advocates a win-win situation and hopes to maintain the harmony of the multilateral system and reduce conflicts.

Fifth, actively participating in global economic governance. China has made proactive moves to participate in the WTO reform and propose important agendas. So far, China has submitted many WTO reform schemes.

Change in Discourse Power

In the WTO system, discourse power is a structural power with which members lead the agenda setting, formulate new international standards, amend and re-interpret existing international rules. All members set or accept certain reform agendas as per respective interest and value judgment to reach a consensus through game on discourse and turn discourse to rules.

The discourse power of a country comes from its legal status obtained through taking part in international system. It is an equal right of participation based on sovereignty, a power, and more of a capability, reflecting the influence of a country in international system. The WTO is a constantly developing and dynamic system, instead of an immutable and isolated scenario. The discourse power in the WTO can be divided into four types by strength and capability.

The first type is structural discourse power. Structural discourse power is the highest-level one. Countries with such type of discourse power are at the top of the global power structure, which is determined by their strong economic, political, and military strength, thus they have capability to force other countries. After World War II, the U.S. possessed the structural capability of enacting international rules and shaping international discourse power system.

The second type is skill-based discourse power. Countries with such discourse power have sufficient professional skills and knowledge reserves, focus on certain issues for a long time, can propose convincing ideas and methods to solve problems, and receive the response of some like-minded countries. In this way, they have competence in solving problems. Developed countries and regions such as Europe, Japan, and Canada gained the ability of making rules from many rounds of negotiations under GATT. They have skill-based discourse power.

The third type is persuasive discourse power. Persuasive countries have a certain degree of discourse power, which usually stems from their coordination ability, persuasiveness, inclusiveness or soft power instead of force or threat. Such countries often act as the initiator in coordinating negotiations, and can control agendas to some extent.

The fourth type is alliance-based discourse power. Most countries in the WTO are weak. Only by means of forming an alliance can they obtain discourse power. Figure 1 illustrates the four types of discourse power.

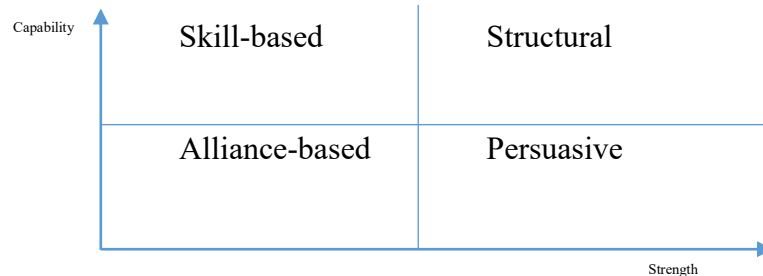


Figure 1. Four Types of Discourse Power

Countries with the structural discourse power can take the preemptive opportunities in the WTO reform, as they can dominate the reform by proposing agendas, recommending rules, establishing systems, etc. The U.S. still has its structural discourse power in this round of the WTO reform. First, the reversed structural discourse power will greatly affect the reform. Without the consent of the U.S., the WTO reform cannot proceed substantially. The U.S. has one-vote veto. Compared with previous negotiations of the WTO, developing countries such as China, India and other emerging economies will enjoy increased discourse power (persuasive discourse power) in this reform, for their economy develop rapidly. Developing countries are in agreement with each other that the current global economic governance system is unfair to them. Common interest appeal will propel them to reach consensus in pursuing discourse power for rules. See Figure 2.

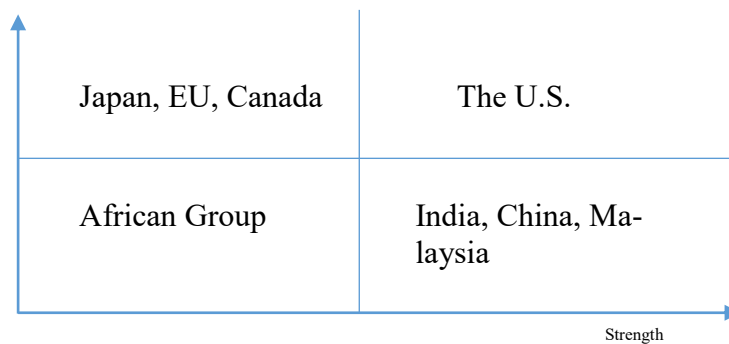


Figure 2. Typical Countries of Four Types of Discourse Power

图6 四种话语权的代表性国家

The developing countries can only acquire collective action capability by forming alliances, thus they have alliance-based discourse power. Taking the participation of those developing countries in the settlement of disputes mechanism as an example, African countries seldom use the mechanism due to the strength and capability gap. However, in June 2019 when the WTO reform was prepared, the African Group put forward advices saying “For almost two decades in the dispute settlement understanding (DSU) negotiations, the African Group sought to address the structural defects in the functioning of this central part of the WTO’s legal and jurisdictional instruments. The Group submitted a number of communications and proposals aimed at increasing our access to make use of the WTO dispute

settlement mechanism and obtain favorable rules in the DSU to safeguard and promote our interests in the multilateral trading system”.

China’s View of the WTO Reform

A. The WTO reform shall aim to promote development

Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization, emphasizing the development issues in the opening sentences. The UN has made a systematic and comprehensive exposition of the fundamental position of development and its rationality and legitimacy. In 1993, at the Second World Conference on Human Rights, the right to development was recognized by the *Vienna Declaration and Programme of Action* as “a universal and inalienable right and an integral part of fundamental human rights”. The *Declaration on the Right to Development* clarifies two main types of obligations to achieve development: one is an individual and the other is a country, which extends the right to development from basic human right to national sovereignty. Article 1 (1) states, “The right to development is an inalienable human right by virtue of which every human person and all peoples are entitled to participate in, contribute to, and enjoy economic, social, cultural and political development, in which all human rights and fundamental freedoms can be fully realized.” This shows that the right to development is an inalienable human right. Article 1 (2) states that “The human right to development also implies the full realization of the right of peoples to self-determination, which includes, subject to the relevant provisions of both International Covenants on Human Rights, the exercise of their inalienable right to full sovereignty over all their natural wealth and resources.” This article clarifies the sovereign right of development. Article 4 (1) specifically emphasizes that countries should adopt global governance measures conducive to development, stating that “States have the duty to take steps, individually and collectively, to formulate international development policies with a view to facilitating the full realization of the right to development.”

According to the *Declaration on the Right to Development* and *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*, development, when it comes to the development of a nation, is a qualification or right and ability for a country to participate in, promote all-round economic, social, cultural and political development, and enjoy the development interests. Promoting development is a country’s responsibility.

Although international organizations emphasize the development objectives in global economic governance, according to the practice, the issue of development has not been really addressed. The results of economic development show that the development deficit is widening. In the field of production, many developing countries have not yet realized industrialization and have not engaged in the division in the global value chain. In trade, it is a common phenomenon that developed countries monopolize the world trade market and affect the international market by price discrimination, channels, etc. In technology, many developing countries have insufficient technological research and development capabilities and have a gap compared with developed countries. Especially when the Fourth Industrial Revolution began, the technology divide between developing and developed countries is enlarging.

The WTO reform should aim at development. In July 2019, WTO members including India, South Africa, Cuba, Ecuador, Malawi, Bolivia, Tunisia, Zimbabwe, Uganda and some other countries, have already stated that development must always be the “core” of the WTO bodies and any future reforms, while neglecting development issues is often reflected in American proposals and priorities.

China emphasizes, Chinese President Xi Jinping stressed, “China insists on a combination of the principle of human rights’ universality and the nation’s actual conditions, and insists that the rights to live and development are primary basic human rights... China has actively participated in global governance and made great efforts to promote inclusive development,

striving to create conditions and opportunities for all countries, especially developing countries, so that they may share the fruits of development.”

The primary task of global economic and trade governance returns to economic development and to more countries and more people. More importantly, emphasizing development is to teach people how to fish, which surpasses short-term benefits, while emphasizing that realizing economic growth for developing countries is to join the global value chain and realize industrialization.

B. Bring win-win results as a common understanding of values

The so-called basic common understanding of values refers specifically to the consistency of issues or opinions. Achieving a common understanding of values lies in the equal communication and dialogue among the WTO members. The process of setting, innovating and developing the WTO rules is actually the process of constantly forming a common understanding of values, which is a continuous process of argumentation, experiment and correction. With countries, peoples and different classes in a state of value tearing apart, the WTO system is approaching the moment of maximum danger, which is mainly caused by the lack of a common understanding of values and the need to reshape values under the current WTO system.

The so-called win-win result means that a system as an interest relation can maintain harmony and reduce conflicts. It is a balance of various interest relations and a common understanding of values in distributing interests.

Achieving win-win results is not based on power. Historically, it is quite a common method to promote global values in the form of hegemony. The hegemony strategy, which will be an aggressive, interventionist and unilateralist transformational strategy will create an American empire. American hegemonic strategy has set a goal, namely, the victory of American values. This goal places American value in an important position. This value is figuratively described as “the U.S. acts as the global sheriff” or “the U.S. is in-your-face”. This value will ensure the power and profits of the U.S.

Under the WTO system, it is a common phenomenon that members extract each other’s trade interests by relying on power and strength, and the distribution of interests in international trade has increasingly become the core issue of global governance. In this case, China has repeatedly offered a win-win value orientation that is increasingly being recognized in other countries. Mutual benefit and win-win results have become the basic common understanding of values in the distribution of interests in international trade.

Collective actions are needed to achieve a win-win common understanding of values. In the WTO negotiations, it is reasonable for members to pursue the maximization of their own interests. However, this position based entirely on one’s own vision will cause the WTO system to seize up and every member will suffer losses. Developing countries should adopt the strategy of collective cooperation, while developed ones should adopt a relatively coordinated attitude. Only in this way can WTO reform move forward.

C. SDT is the premise of the WTO reform

SDT, a special clause of the WTO, gives developing countries special rights and requires developed countries to provide policies, which are more preferential to those developing ones than to other members. There are six types of SDT clauses classifications made by the WTO Secretariat. This includes: (1) provisions aimed at increasing the trade opportunities of developing country Members; (2) provisions under which WTO Members should safeguard the interests of developing country Members; (3) flexibility of commitments, of action, and use of policy instruments; (4) transitional time-periods; (5) technical assistance; and (6) provisions relating to Least-Developed Countries (LDC) Members.

In practice, general SDT clauses include financial assistance to developing countries to enable them to have the capacity to afford the cost of participating in activities organized by

the WTO and to assist them to grasp trade opportunities promptly. In addition, there is a special transitional time-period for developing countries to implement the WTO agreements. What's more, they are allowed to choose whether to carry out system reform or government reform according to the requirements of the agreements. These articles also provide that developed countries are required to provide developing countries with preferential market access and allow them to pursue industrial subsidy policies. Developing countries also own a certain degree of autonomy in tariff reduction.

Forcing developing countries to fulfill certain obligations is one of the reasons of the WTO 5th Ministerial Conference held in Cancún ended in failure after launching Doha Round negotiations. After the conference, developing countries became cautious. They proposed that the provision of SDT to developing countries be a precondition for the Doha negotiations and demanded more specific provisions on the regime.

After the Cancún Ministerial Conference failed, Pascal Lamy, a then commissioner of the European Union Trade Commission, once proposed that non-reciprocal markets should be opened to the LDC and other highly vulnerable developing countries in agricultural and industrial products sectors, and developed countries should provide developing countries greater access to markets.

Economist Joseph E. Stiglitz once put forward a market access proposal after Cancún Ministerial Conference. He stressed that all members must participate in a trading system that preferential policies would be enforced, share the obligations in accordance with their economic conditions, and provide free market access in all products areas for developing countries weaker and poorer than themselves. He said with an example that it is expected for developing countries to have free access to a market with the following two characteristics: one is a high GDP and the other is a high GDP per capita... Egypt can have free market access to countries like the U.S., and similarly, it must provide free market access for Uganda. His proposal requires that the developed countries should implement maximum liberalization, while the countries with the lowest level of economic development require the lowest degree of liberalization. Stiglitz's suggestion can be used for reference to some extent.

VI. Conclusion

In China's view, the WTO reform should be flexible enough to accommodate a wide range of negotiating interests, especially developing countries' economic interests. The WTO reform should be compatible with current WTO principle and law, the framework of new negotiation can be used to express all member's interest and reflect all member's economic development level. China is actively participating in global economic governance and will work on WTO reform.

References:

1. Africa Group, Appellate body impasse, communication from the African group. Available at https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/ExportFile.aspx?id=255199&filename=q/WT/GC/W776.pdf
2. Joseph E. Stiglitz. Fair Trade For All: How Trade Can Promote Development. Beijing: China Renmin University Press, 2008.
3. The State Council Information Office of the PRC, China and the World Trade Organization , 2018. Available at http://english.www.gov.cn/archive/white_paper/2018/06/28/content_281476201898696.htm
4. Xi Jinping. Jointly Shoulder Responsibility of Our Times, Promote Global Growth — Keynote Speech at the Opening Session of the World Economic Forum Annual Meeting 2017. 2017.
5. Available at http://www.xinhuanet.com/world/2017-01/18/c_1120331545.htm
6. Xi Jinping. Congratulatory Letter to the International Symposium on the 30th Anniversary of the Adoption of the United Nations' Declaration on the Right to Development. 2016. Available at: http://www.xinhuanet.com/politics/2016-12/04/c_1120048817.htm

Новая Зеландия: инвестиционные решения в энергетике как основа международной конкурентоспособности

Аннотация. Инновационная стратегия Новой Зеландии играет центральную роль как в росте национального валового внутреннего продукта, так и в сфере международной конкурентоспособности. Эволюция экономического развития страны за счет диверсификации и агрегирования новых знаний — ценностей по сравнению с сырьем и производимыми товарами, обеспечила стране возможность успешно конкурировать на международном уровне. В этом докладе с некоторыми подробностями представлены инвестиционные стратегии в энергетической сфере, которые соответствуют согласованному видению будущего, когда государственный, частный и академический секторы координируют свои действия для его достижения. Несмотря на то, что способ воплощения инновационных моделей посредством точечных инвестиций соответствует истории, культуре и процессу роста Новой Зеландии, аспекты, анализируемые в настоящей работе, являются ключевыми для укрепления национальной инновационной системы любой страны.

Ключевые слова: Новая Зеландия, инновации, инвестиции, международная конкурентоспособность, природные ресурсы, электроэнергетика.

Aliya Sharygina

Head of Reconstruction and Technological Interconnection Department Gazprom Mezhringaz LLC

New Zealand: investment decisions in the energy sector as a basis for international competitiveness

Abstract. New Zealand's innovation strategy has a central role in both national gross domestic product growth and international competitiveness. The evolution of the country's economic development through diversification and aggregation of new knowledge in comparison with raw materials and manufactured goods, provided the country with the opportunity to successfully compete at the international level. This report provides some details on energy investment strategies that are consistent with a coherent vision for the future, with the public, private and academic sectors coordinating to achieve it. Although the way innovation models are implemented through point-based investments is consistent with New Zealand's history, culture and growth process, the aspects analyzed in this paper are key to strengthening any country's national innovation system.

Key words: New Zealand, innovation, investment, international competitiveness, natural resources, electroenergetics.

Захватывающие дух горные вершины и насыщенные красками холмы, пышные леса и красота пастбищ, Новая Зеландия — страна с ярко выраженным зеленым цветом и в настоящее время ее энергетический сектор все более отчетливо приобретает такой же оттенок по мере того, как она реализует задачи по кардинальному переходу на возобновляемые источники энергии. Способы использования энергии в мире быстро меняются, и Новая Зеландия, находясь в фарватере этих изменений, стремится к будущему, где будут более низкие затраты и надежное снабжение. Исторически, исходя из своего изолированного географического расположения, Новая Зеландия уделяет повышенное внимание поддержанию и укреплению своей энергетической безопасности, существенно повысив ее степень благодаря принятию целого ряда инновационных решений, связанных с разработкой возобновляемых источников энергии. В 2007 году Министерством экономического развития страны была разработана Национальная энергетическая стратегия до 2050 года [Ministry of Economic Development, 2007], в которой установлено, что

доступность энергии играет роль во многих аспектах жизни страны: от ежедневного обеспечения работы предприятий и транспорта до обогрева индивидуального жилья.

Сегодня Новая Зеландия — это один из немногих успешных примеров в глобальном масштабе, который вспоминают на международных площадках в ходе дискуссий о будущем геотермальной и гидроэнергетики без использования обширных государственных субсидий. На протяжении последних 25 лет в Новой Зеландии, в соответствии с тенденцией, наблюдаемой в развитых странах, росло общее потребление электроэнергии, что постепенно формировало необходимость вывода из эксплуатации старых мощностей по производству ископаемого топлива и замены их более современными, экологически чистыми источниками. Этому процессу способствовала принятая в 2017 году секторальная Стратегия [NERI, 2017], устанавливающая генеральные направления развития национальной энергетики и предусматривающая необходимость решения ряда узловых проблем, которые являются уникальными для Новой Зеландии и для решения которых зарубежные практики являются недостаточными. Стратегия позволила сформировать ряд новых инструментов, направленных на развитие инноваций в государственном и частном секторе: создание новых венчурных инвестиционных фондов, центров для передачи международного и национального передового опыта, кластеров для бизнес-инкубаторов. Со стороны академического и научного сообщества, активное участие в реализации Стратегии принимают национальные университеты и их исследовательские центры. Новозеландские компании участвуют в этой работе через технологические институты и экспериментальные лаборатории, связанные с торговыми ассоциациями и исследовательскими отделами крупных национальных компаний.

Линейка этих инструментов дополняется мероприятиями, направленными на улучшение качества образования (Новая Зеландия занимает 3 место в мире по качеству преподавания естественных наук после Японии и Южной Кореи), улучшение связи между бизнесом и образованием [CEPAL, 2006].

Стратегия имеет региональное и секторальное выражение, разрабатывая отдельные рабочие программы. В первую очередь это касается промышленного использования энергии — сектор, характеризующийся узким кругом крупных пользователей — производителей стали, алюминия и метанола, которые являются структурными подразделениями транснациональных компаний и где главным событием 2021 года станет закрытие алюминиевого завода в Tiwai Point принадлежащего австралийско-британскому концерну Rio Tinto Group. Значимость этой акции заключается в том, что этот потребитель использует 13 % всей электроэнергии, производимой в стране, поэтому решение о закрытии завода окажет серьезное влияние на экономику региона Саунтленда, так как уменьшит объемы инвестиций в инфраструктуру, связанную с транспортировкой электроэнергии на север страны и одновременно поставит новые задачи для национального оператора Transpower, обеспечивающего поставки электроэнергии в этот регион, которому, возможно, придется компенсировать убытки за счет повышения стоимости своих услуг, что предполагает поиск компромиссного для потребителей предложения. Это будет сделать непросто, так как в последнее десятилетие оптовые цены на электроэнергию в Новой Зеландии выросли с 64 новозеландских долларов (NZD) в 2010 году до NZD125 в 2019 году.

Стоимость электроэнергии в стране — существенный фактор, который отражается и на производстве продуктов питания — ведущем секторе национальной экономики, который динамично развивается, а его качество позволяет Новой Зеландии занимать одно из первых мест в мире. Вместе с тем это достаточно энергоемкий сектор, в котором цепочка добавленной стоимости потребляет энергию от первичного этапа производства до осуществления местной и международной транспортировки конечного продукта. Это дополняется поведением современного потребителя, готового предложить более высокую

маржу за эко- товары, изготовленные с использованием более чистой энергии. Совокупность указанных факторов заставляет производителей корректировать свои товарные бизнес-модели, постепенно отказываясь от ископаемого топлива в пользу зеленой энергетики, что в ближайшей перспективе напрямую скажется на угольной, газовой и нефтяной отраслях.

В правительственных коридорах и научных кабинетах хорошо понимают, что отрасли ископаемого топлива несут в себе глобальную составляющую, и по мере увеличения указанных выше рисков все отчетливее будет проявляться необходимость поиска альтернативных возможностей. В этом контексте фокус внимания Новой Зеландии обращен в сторону изучения лучших мировых практик и опыта соседей по тихоокеанскому региону. В качестве примера может служить экспериментальная установка, разработанная австралийской Hazer Group Limited, позволяющая эффективно преобразовывать природный газ в водород и высококачественный графит, используя железную руду в качестве технологического катализатора [Россок, 2016]. Ключевое отличие этой технологии от альтернативных процессов производства водорода состоит в том, что содержание углерода в исходном природном газе (которое фактически составляет 75 % от общей массы исходного сырья) улавливается в виде графита, а не превращается в диоксид углерода, что позволяет производить чистый водород со значительным снижением выбросов углекислого газа.

Мировой рынок водорода оценивался в 2020 году в размере \$155 млрд. и в настоящее время основан на использовании водорода в качестве промышленного химического вещества в процессе переработки нефти для производства жидкого топлива и в качестве сырья для производства аммиака и других химикатов. Вместе с тем, водород может использоваться в качестве топлива самостоятельно, но его текущее предложение на рынке ограничивается методами производства, характеризующимися выделением высокого уровня CO₂ в качестве побочного продукта. Технология Hazer Group Limited позволяет значительно снизить стоимость водорода, а низкий уровень выбросов в рамках технологического процесса открывает путь к более чистому водороду для его применения на рынках чистой электроэнергии, транспортных средств на топливных элементах и синтетического топлива.

Держа в фокусе своего внимания данный аспект, правительство Новой Зеландии в 2019 году выпустило Зеленую книгу, в которой объясняет свое решение прекратить разведку новых месторождений нефти и газа на шельфе [Chow, 2018] и предлагает новое видение и альтернативные возможности использования водорода. В документе подчеркивается, что водород помогает накапливать энергию в периоды с меньшим количеством ветра и солнца, позволяя создать 100 % возобновляемую энергию, обеспечивая питание для транспорта. Основное преимущество водородного топлива для транспорта заключается в том, что оно обеспечивает такое же время дозаправки и запас хода, что и обычное топливо, а достижение производительности, эквивалентной современным бензиновым и дизельным автомобилям, будет являться главным фактором для принятия решений потребителями, которые желали бы перейти на автомобили с нулевым уровнем выбросов. Дополнительным плюсом в защиту водородного топлива является то, что инфраструктура для заправки автомобилей водородным топливом аналогична обычным видам топлива и в сравнении с зарядкой аккумуляторных электромобилей не требует сложных обновлений электросети или установки зарядных устройств в каждом доме или рядом с офисными и производственными зданиями.

Отдельное внимание в Зеленой книге отводится тезису о том, что Новая Зеландия имеет прекрасные экспортные возможности в сфере водородных инициатив. В 2018 году был заключен Меморандум между Новой Зеландией и Японией, в рамках которого были созданы и приступили к работе совместные предприятия Balance Agri-Nutrients (Новая

Зеландия) и Hiringa Energy (Япония) по производству зеленого водорода в промышленных масштабах в регионе Таранак и Tuarapaki Trust (Новая Зеландия) и Obayashi Corporation (Япония) по производству водорода на предприятии, использующем геотермальную энергию в городе Таупо, расположенном на побережье залива Тапуахаруру.

Зеленая книга, в качестве рабочей программы, является частью вышеуказанной Стратегии развития энергетического комплекса страны, а ее положения направлены на увеличение инвестиций в новые возобновляемые источники энергии для достижения 100 % возобновляемой электроэнергии к 2035 году и переходу к чистой, зеленой и нейтральной с точки зрения выбросов углерода экономике к 2050 году.

Вторым важным направлением в переосмыслении подходов к энергетике будущего стало все более широкое использование в стране электромобилей. Предусматривается, что в сочетании с высоким уровнем производства электроэнергии из возобновляемых источников, электромобили станут одним из самых дешевых видов транспорта в парке легких грузовых автомобилей Новой Зеландии. В этом контексте одной из основных задач правительство страны видит в повышении доступности к недорогой чистой электроэнергии, чтобы ускорить переход на электромобили с низким рабочим циклом. Однако в данной сфере существует и ряд нерешенных проблем. Во-первых, это управление пиками спроса и прерывистая подача электроэнергии — серьезная проблема для зарядки электротранспорта, осуществляющего перевозки на средние и дальние расстояния. В рамках решения этой задачи в стране начинают создаваться и применяться новые технологии, позволяющие управлять этими рисками. Батареи — самые распространенные, но они выходят из строя из-за частых циклов заряда-разряда. Маховики хорошо подходят для кратковременной передачи и могут выдерживать частые циклы, но имеют ограниченный вес и размер, и следовательно, значительные потери в режиме ожидания.

В настоящее время в Новой Зеландии исследовательская и изобретательская мысль находит свое развитие в использовании высокотемпературных сверхпроводников (ВСТП) как в магнитных подшипниках, так и в двигателе, позволяя снизить потери от циклического заряда-разряда, улучшить выходную мощность и уменьшить вес и размер. Такие наработки направлены на улучшение эффективности эксплуатации электротранспорта, на торможение и ускорение которого расходуется много энергии. Лидером в области таких инноваций является Исследовательский институт Робинсона при Университете Виктории, который в качестве продукта экспериментальных исследований в сфере сбережения энергии для сверхскоростного транспорта по заказу китайских властей разработал для метрополитена Пекина систему маховика для рекуперативного торможения [Kasli et al., 2017; Bumby et al., 2016]. Суть данной технологии заключается в том, что маховик ВСТП улавливает энергию торможения, когда поезда замедляются перед остановкой, накапливая кинетическую энергию поезда, возвращая ее при наборе скорости. Результаты тестов показали, что технология позволяет экономить до 40 % энергии, потребляемой системой пекинского метро. Авторы инновации утверждают, что такая система может применяться и для быстрой подачи электричества в электромобили, обеспечивая высокоскоростную зарядку. В свою очередь ученые из Оклендского университета активно работают над динамической индуктивной передачей энергии, позволяющей заряжать электроавтомобили во время их движения по шоссе.

Но если электромобили существуют уже достаточно давно, то электрические самолеты — это продукт будущего. Новая Зеландия в достаточно большой степени зависит от авиации, поэтому разработка новых, более чистых авиационных технологий направлена на повышение эффективности воздушного парка страны. В настоящее время ряд новозеландских научных центров в сотрудничестве с NASA работают над созданием первого в мире гибридно-электрического реактивного самолета [Kasli et al., 2019]. Проект предусматривает, что такое воздушное судно (ориентировочный размер — Boeing

737) будет иметь на 33 % лучшую топливную эффективность по сравнению с современными реактивными двигателями за счет использования высокоскоростных электродвигателей для привода аэродинамически оптимизированных турбовентиляторов и позволит экономить NZD276 млн. в год на топливе.

Жилой сектор — непосредственный потребитель электроэнергии, использующий 30 % от общего потребления электроэнергии в стране. Узловым вопросом в данной сфере заключается в том, что в Новой Зеландии в изобилии чистой гидро-, солнечной и ветровой энергии, но имеются проблемы с доставкой этой энергии как с использованием традиционных методов, так и через пролив Кука или посредством оффшорных ветряных электростанций, требующих прокладки подводных кабелей, которые дороги в установке и обслуживании. Несмотря на то, что способы производства и хранения энергии значительно продвинулись вперед за последние 100 лет, но передача энергии осталась практически неизменной с тех пор, как 150 лет назад компании Edison, Siemens и Westinghouse впервые представили энергетические сети на основе медных проводников. Поэтому новозеландские ученые своей целью ставят поиск решений, позволяющих перемещать всю чистую энергию от места, где ее много, туда, где она необходима (в том числе на острова или районы со сложным рельефом) экономичным и экологически чистым способом. Для реализации этой задачи был учрежден стартап Kiwi Emrod, в рамках которого при содействии инновационной компании Callaghan Innovation в 2018 году была разработана первая в мире технология беспроводной передачи энергии. В настоящее время, Powerco — вторая по величине национальная компания по распределению электроэнергии, осуществляет тестирование этой технологии, которая основана на использовании электромагнитных волн для безопасной и эффективной беспроводной передачи энергии на большие расстояния. Это позволит в будущем снизить затраты на распределение электроэнергии, минимизировать перебои и поддержать развитие возобновляемых источников энергии.

Еще одна инновация, активно применяемая в Новой Зеландии — умные приборы учета. Повышенная точность показаний «умных счетчиков» и выставление на их основе счетов на оплату обеспечивают защиту потребителей от кражи электроэнергии и мошенничества [Campbell, 2015]. Одним из основных факторов, стимулирующих ввод в эксплуатацию «умных счетчиков», было соблюдение требований в отношении замеров: к апрелю 2015 года все счетчики в жилых и офисных помещениях должны были быть полностью сертифицированы. В результате сетевые компании получили ряд дополнительных возможностей: а) стали лучше понимать, что происходит в их сети: оперативно выявлять зоны перегрузки или недоиспользования; б) стали с большей уверенностью определять приоритеты восстановительных работ, основываясь на знаниях, где находятся наихудшие участки снабжения; в) получили возможность минимизировать степень перегрузки путем мониторинга уровня напряжения.

В настоящее время существует ряд различных моделей «умных счетчиков», которые используются по всей Новой Зеландии, большинство из которых производятся местными компаниями EDM, Landis+Gyr и Elster и работают на основе сотовой или сетчатой радиосвязи. Вместе с тем для производителей актуальным является вопрос, связанный с значительным увеличением объема данных, записываемых счетчиком, и сформированный за простые полчаса учета информации.

Другим инновационным продуктом являются домашние дисплеи (HDD), которые подключаются к «умным счетчикам», чтобы обеспечить отображение на дисплеи потребление электроэнергии в жилом или офисном помещении. В текущей ситуации эта форма контроля все больше заменяется смартфонами в качестве портала доступа к информации о потреблении электроэнергии с использованием Интернета и Wi-Fi технологии.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать несколько выводов. Во-первых, в Новой Зеландии приоритет отдается развитию инноваций в отраслях переработки природных ресурсов. Во-вторых, инновационная стратегия Новой Зеландии играет центральную роль как в росте валового внутреннего продукта, так и в международной конкуренции. Это так, потому что, учитывая её конкретный этап развития, именно за счет диверсификации и агрегирования новых знаний — ценности по сравнению с производимыми товарами и сырьем, страна может продолжать конкурировать на международном уровне. В-третьих, программы, построенные вокруг инновационной стратегии, имеют конкретные цели и задачи, а также индикаторы для оценки результатов. В-четвертых, власти страны признают, что без тесного сотрудничества между бизнес-сообществом, государственным сектором и научными учреждениями реализация политики становится чрезвычайно сложной. Поэтому национальная инновационная система рассматривается как сложная сеть взаимоотношений и взаимосвязей, а не как разрозненная совокупность организаций и субъектов. Связь государства и бизнеса с академической средой носит обоюдный характер, в том смысле, что перспективные научные разработки имеют конкретное применение в коммерческом обороте, поэтому в программах стимулирования акцент делается на маркетинге. Вся разработка политики в инновационных системах в стране направлена на устранение препятствий, которые обычно влияют на малые и средние компании, для разработки новых процессов и новых продуктов.

Список использованных источников и литературы:

1. Geoff Pocock. *Producing Clean Hydrogen with Near-Zero Carbon Emissions with The Hazer Process*, www.hazergroup.com, September 16, 2016
2. Lorraine Chow. *New Zealand Bans New Offshore Oil and Gas Exploration*, Environmental News for a Healthier Planet and Life, April 12, 2018
3. Michael Campbell, Neville Watson and Allan Miller. *Smart Meters to Monitor Power Quality at Consumer Premises*, EEA Conference and Exhibition 24–26 June, 2015
4. Ministry of Economic Development. *New Zealand Energy Strategy to 2050: Powering Our Future*, October 2007, www.mbie.govt.nz
5. NERI, *Energy Research Strategy for New Zealand: The key issues*, National Energy Research Institute, November 2017
6. Swarn Kalsi, Rod Badcock, James Storey, Bob Buckley and Kent Hamilton. *An Ac Homopolar HTS Generator for Flywheel Energy Storage*, CEC-ICMC, July 10, 2017; Chris Bumby, Zhenan Jiang, James Storey. *Excitation of Closed Superconducting Circuits using an HTS Dynamo*, Applied Superconductivity Conference, 2016
7. Swarn Kasli, James Storey, Kent Hamilton and Rod Badcock. *Propulsion motor concepts of airplane*, AIAA Propulsion and Energy Forum and Exposition, January 1, 2019
8. UN, CEPAL. *Australia y Nueva Zelanda: la innovacion como eje de la competitividad*, Satiago de Chile, Junio de 2006

**Актуальные проблемы менеджмента:
проблемы управления организациями
и регионами
в посткризисных условиях**

Юрий Алексеевич Маленков

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9

Стратегическое управление восстановлением экономики регионов и предприятий: методология, возможности, препятствия

Аннотация. Рассмотрены проблемы восстановления экономики после глобального кризиса. Проанализирована динамика банкротств компаний и граждан РФ, показаны стратегические просчеты менеджмента компаний. Обоснована необходимость разработки нового подхода к управлению восстановлением экономики, ориентированного на создание механизмов защиты от будущих кризисов. Предложена структурная модель формирования стратегии восстановления экономики с учетом динамических конфигураций критических факторов развития. Показана нецелесообразность стратегической концепции одного бизнес-ядра компании и обоснована необходимость создания демпфирующих кризис механизмов, включая инвестирование части прибыли в диверсифицированные виды бизнеса и надежные ценные бумаги. Рекомендована подготовка профессиональных менеджеров на базе университетов и специализированных учебных центров, подготовка новых методических материалов по управлению восстановлением экономики компаний.

Ключевые слова: восстановление экономики, стратегия, стратегическая устойчивость, компания, пандемия.

Yury A. Malenkov

St. Petersburg State University St. Petersburg,
199034, Russian Federation, Universitetskaya Emb., 7/9

Strategic management of economic recovery of regions and enterprises: methodology, opportunities, obstacles

Abstract. Problems of an economic recovery after the global crisis are considered. Dynamics of bankruptcies of the companies and citizens of the Russian Federation is analyzed and strategic miscalculations of management of the companies are shown. The need of development of new approach to management of an economic recovery, focused on creation of mechanisms of protection against future crises is proved, and the structural model of formation of strategy of an economic recovery, taking into account dynamic configurations of critical factors of development, is offered. The inexpediency of the strategic concept of one business core of the company is shown and need of creation of the mechanisms damping crisis, including investment of a part of profit into diversified types of business and reliable securities is proved. Training of professional managers based on the universities and specialized training centers, preparation of new methodical materials on management of companies' economy recovery is recommended.

Keywords: economic recovery, strategy, strategic sustainability, company, pandemic.

Спад, охвативший все страны мира в результате воздействия пандемии Covid-19, оказал наиболее сильное влияние на экономики стран, регионов и предприятий по сравнению со всеми кризисами последних десятилетий. Особенно сильный удар пришелся по экономикам среднего и малого бизнеса, которые оказались гораздо менее устойчивы, чем крупный бизнес. Если компания сохраняет управляемость и имеет внутренние резервы, то снижение уровня доходов, рентабельности, темпов развития и потери части рынка до определенных пределов позволяет ей сохранять жизнеспособность. В противоположность этому банкротства ведут к тяжелым последствиям, включая смену команд топ-менеджеров, потерю собственности или ее части и имиджа, росту сложности, а зачастую и невозможности получения кредитов и привлечения инвестиций. Они часто заканчиваются ликвидациями, что ведет к росту бедности и безработицы.

Наиболее тяжелые последствия любого экономического кризиса проявляются, прежде всего, в банкротствах компаний и населения, которые, можно сказать, размывают основы национальных экономик. Поэтому их целесообразно считать важнейшими цифровыми индикаторами кризиса.

Анализ динамики банкротств компаний и граждан РФ в период пандемии показал их противоречивый характер: в 2020 г. уровень банкротств компаний в РФ по сравнению с наиболее тяжелым периодом 2019 г. существенно снизился — на 19 %, но при этом резко выросли банкротства граждан — на 52 % (!) [Федресурс, 2021]¹ (см. Табл. 1, рис. 1):

Таблица 1.

Банкротства граждан и компаний РФ (2019–2020 гг)

Банкротства граждан	янв-сен 2019	янв-сен 2020	янв-сен 2020 к янв-сен 2019
Все регионы	46731	77050	64,90%
г. Москва	3510	4585	30,60%
Московская область	2848	3957	38,90%
Самарская область	2054	3521	71,40%
г. Санкт-Петербург	1817	3513	93,30%
Банкротства компаний			
Все регионы	9126	7393	-19,00%
г. Москва	1903	1528	-19,70%
Московская область	540	526	-2,60%
г. Санкт-Петербург	572	509	-11,00%
Свердловская область	313	254	-18,80%
Краснодарский край	243	214	-11,90%

Как можно объяснить эти противоположные динамики (см. рис. 1)? Ведь резкое сокращение банкротств компаний должно было обеспечить сохранение, а в некоторых сферах увеличить рост доходов граждан. Среди многих причин наиболее важной следует считать рост адаптационных способностей российского менеджмента, который обеспечил выживание многих видов бизнеса, попавших в сложное положение в краткосрочном периоде (2019–2020 г.). Что касается граждан, то главная причина роста их банкротств — дефицит финансовой грамотности значительной части населения и все еще сохраняющиеся черты менталитета азартного игрока, который непрерывно повышает ставки, надеясь выиграть (перекредитовывая свои долги), но в результате проигрывает все, что у него есть.

Таким образом, в период пандемии в целом наблюдается повышение устойчивости управления развитием российских компаний и снижение экономической устойчивости граждан, которые самостоятельно принимают решения.

¹ Федресурс. <https://fedresurs.ru/news/8b77432d-3823-415d-8127-8d9cb71953f7> (дата обращения 20.01.2021)

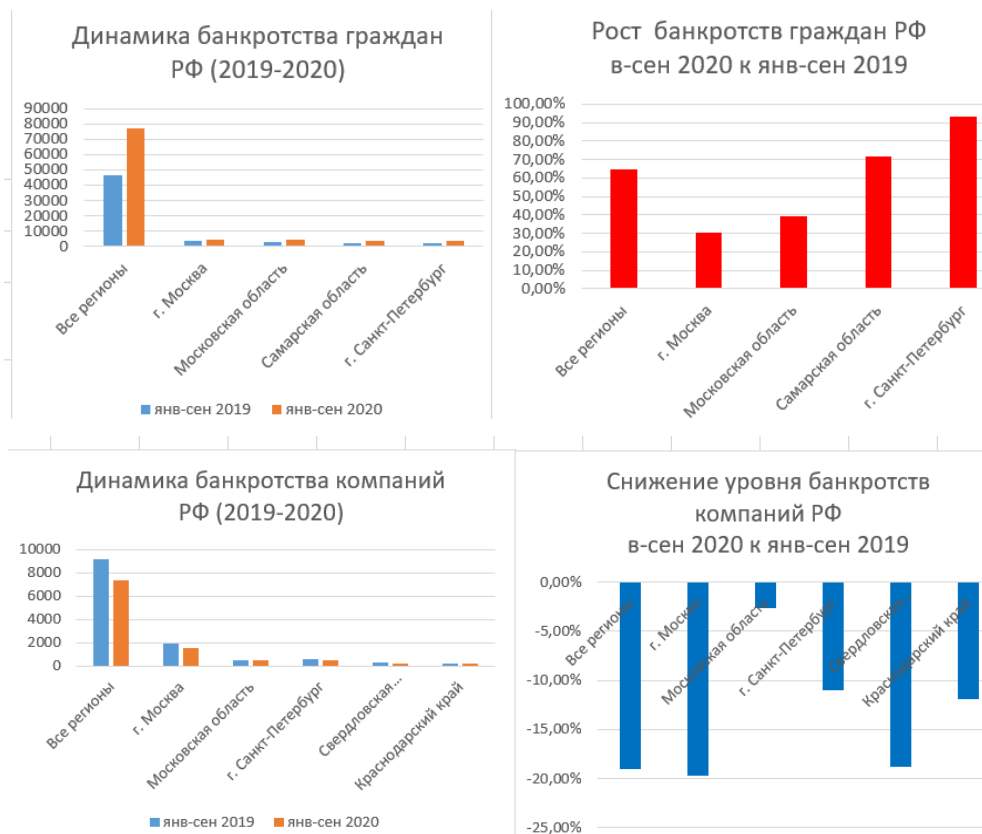


Рис. 1. Динамика банкротств граждан и компаний Российской Федерации (2019–2020 г.)

Как показал последний кризис, в сфере управления компаниями не все благополучно. Многие компании, пережив две волны пандемии коронавируса, сопровождавшиеся спадом доходов, а зачастую временным и полным прекращением деятельности, практически исчерпали свои ресурсы и не смогут противостоять новой волне кризиса, вызванной любыми причинами. Это означает, что менеджмент компаний выживает за счет адаптации, носящей оперативный, но не стратегический характер.

В связи с этим возникают две наиболее существенные для восстановления экономики проблемы:

1. Каким должно быть эффективное управление в период восстановления экономики после сильного спада?
2. Какие стратегические механизмы управления противодействием будущим кризисам и демпфирующим их нужно разработать?

Менеджмент организаций в своем большинстве опирается на оперативное, а не стратегическое управление восстановлением экономики, а так как обоснованные прогнозы завершения пандемии и полного запуска мировой и национальных экономик отсутствуют, то предпочтение отдается стратегии пассивного ожидания внешних изменений. Однако, организации, следующие этой стратегии, рискуют, так никогда и не добиться возврата прежних рыночных позиций.

Можно сформулировать важную рыночную закономерность восстановления: компании, которые первыми вернуться или войдут на рынок, получают основные его прибыли и доли, а рыночные позиции, приходящих позже, быстро и последовательно снизятся. Аналогично компания, применившая оптимальную модель логистики, получает основную долю прибылей рынка в данном сегменте, а последняя компания - нулевую прибыль

или даже убытки. Это аналогично поиску и освоению месторождений золота, когда последний золотоискатель получает самые бедные золотом участки и не может окупить своих начальных вложений в дело.

Применяемые на практике инструменты стратегического анализа весьма ограничены (модель Портера, PESTLE и его разновидности, SWOT-анализ и некоторые другие). В отдельных зарубежных исследованиях предлагаются подходы, которые носят общий характер и не содержат предложений по методологии стратегического управления восстановлением. Например, предлагается 3 горизонта эффективного ответа маркетинга и продаж на пандемию:

1) Навигация настоящего (целевое руководство, забота о сотрудниках и клиентах, увеличение денежных резервов)

2) Планирование восстановления (ускорить цифровые амбиции и аналитические инструменты, готовность быстро реагировать на ранний спрос)

3) Лидерство в следующем нормальном периоде (переосмысление экосистемы, визуализация) [Gregg, B., Hazan, E., Khanna, R., Kim, A., Perrey, J. and Spillecke, D., 2020]².

Однако, для управления восстановлением экономик предприятий, регионов и стран этого недостаточно. Необходим научный инструментарий, учитывающий специфику процессов восстановления. Недостатком существующих подходов является разделение сложной проблемы формирования стратегии на ряд составляющих, которые либо не связаны между собой, либо содержат конгломераты связей. Например, перекрестные модели СИУ (сильные стратегические стороны и угрозы), СИВ (сильные стратегические стороны и возможности) и аналогичные, в которых множество разнородных факторов приводит к потере главного — целостности стратегии. В связи с этим предлагается следующая структурная модель формирования стратегии восстановления экономики после кризиса, учитывающая разнонаправленные динамики критических факторов влияния (см. рис. 2).

Для эффективного стратегического управления восстановлением экономики менеджмент должен решить 3 стратегические задачи (см. рис. 2):

1. Провести стратегический анализ динамических конфигураций критических факторов влияния на компанию, которые в зависимости от их уровня оказывают разнородные воздействия: усиливают возможности компании или, наоборот, препятствуют им. К этой группе факторов следует отнести уровни стратегического менеджмента компании, лидеров в сравнении с конкурентами, динамику спроса на продукцию или услуги, ее внутренние финансовые резервы и задолженности, налоги, возможности получения кредитов, инновации активов и системы управления, развитие инфраструктуры, обеспечивающей ее деятельность, цены на комплектующие, материалы и энергию. Оценивать эти факторы следует, сравнивая их с ведущими конкурентами. Эти критерии являются критичными для развития и выживания компании на рынке, и конфигурация их непрерывно изменяется. Наиболее устойчивые конфигурации образуют основу сценариев восстановления экономики компании.

2. Существуют различные подходы к пониманию сценариев развития. Важно при построении сценариев развития компании или региона рассматривать совместно конфигурации всех факторов их внешней и внутренней сред, а не изолированно, как это часто делают на практике. Нельзя считать обоснованным ограничение факторов влияния бизнес-средой. Например, «Сценарии — это подробные и правдоподобные варианты возможного будущего развития бизнес-среды организации» [Джонсон Джерри, Уиттингтон Ричард, Шоулз Кивен, 2007].

² Gregg, B., Hazan, E., Khanna, R., Kim, A., Perrey, J. and Spillecke, D. "Rapid revenue recovery: a roadmap for post-COVID-19 growth", McKinsey Digital (2020), <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/rapid-revenue-recovery-a-road-map-for-post-COVID-19-growth> (дата обращения 26.01.2021)

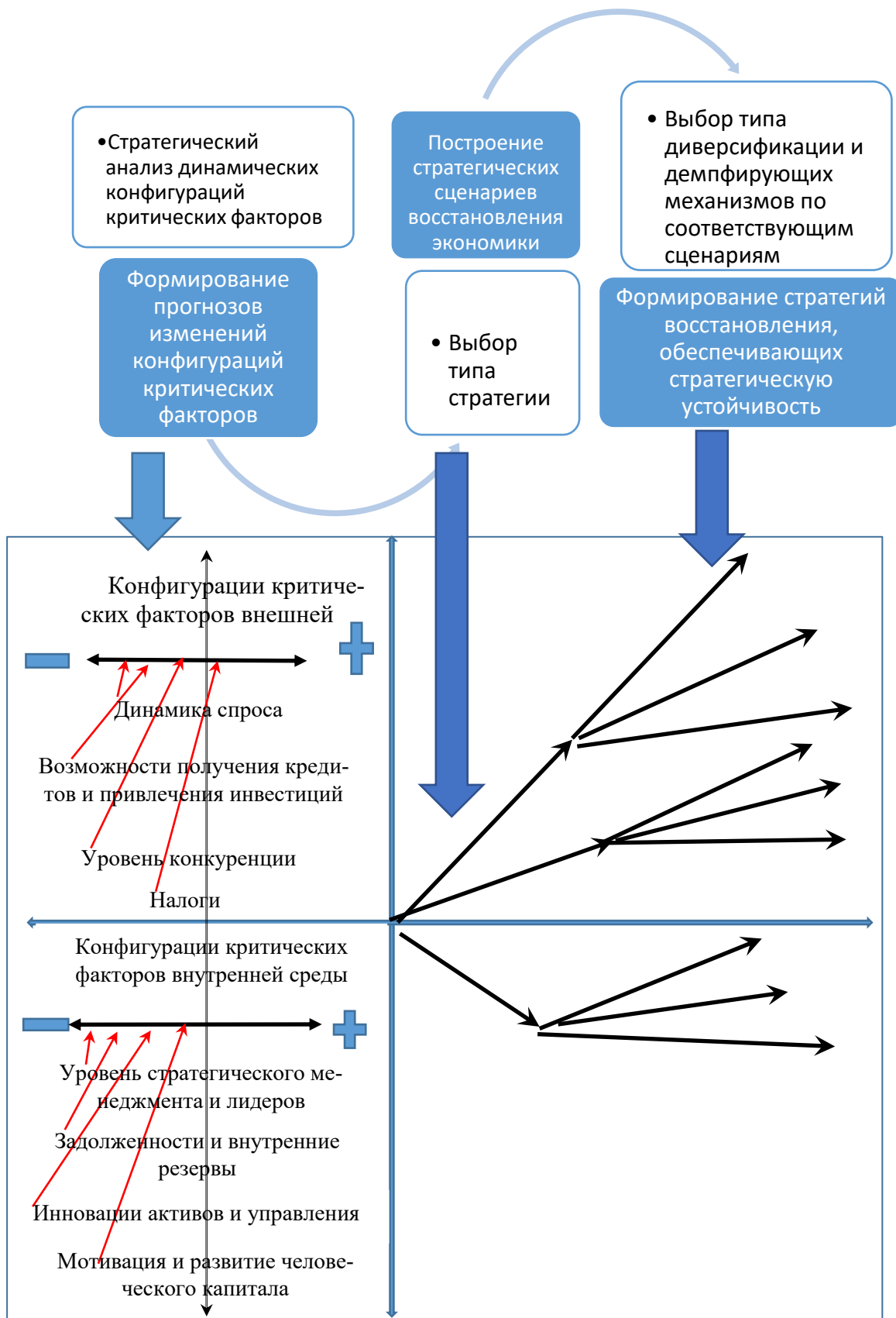


Рис. 2. Структурная модель формирования стратегии восстановления экономики с учетом динамических конфигураций критических факторов развития и демпфирующих механизмов.

Однако, анализ бизнес-среды (как правило внешней) недостаточен, необходимо учитывать и другие факторы, критически влияющие на компанию, в том числе факторы ее внутренней среды, а также внешние факторы, не относящиеся к бизнес-среде: природные и социальные чрезвычайные ситуации различного вида, включая будущие пандемии.

Сущность сценария также заключается в стратегическом планировании вариантов развития организации, региона или страны в условиях различных конфигураций динамически изменяющихся факторов внешней и внутренней сред. В период восстановления экономики стратегические сценарии целесообразно классифицировать в зависимости от типа управления по следующим видам:

- упреждающего управления развитием,
- адаптационного управления развитием,
- выжидającego (запаздывающего) управления развитием.

Первый сценарий, безусловно, наиболее эффективен, но для его разработки и реализации необходима специальная подготовка менеджеров на базе университетов и профессиональных учебных центров. Не менее остро стоит и проблема обеспечения ясными и доступными для их понимания методическими материалами. Литературы по стратегическому менеджменту сегодня издано немало, но методология стратегического управления содержится лишь в отдельных изданиях, а по специфической проблеме восстановления экономики научной литературы практически нет.

3. После выбора сценария для различных конфигураций факторов критического влияния на организацию необходима разработка демпфирующих воздействие кризиса механизмов. К числу первоочередных следует отнести стратегии диверсификации, которые сегодня практически не используются в целях ослабления воздействия возможных кризисов, а применяются они для извлечения максимальной прибыли на коротких интервалах. Выбор стратегии диверсификации определяет стратегическую устойчивость организации в будущем. Следует выбирать стратегию инвестиций в бизнес, доходность которого в кризисном периоде будет в противофазе (в плюсе) по отношению к основным кризисным бизнес-процессам и продуктам. Это снижает оперативные результаты хозяйственной деятельности, но существенно защищает организацию от банкротства. Ряд ученых выдвинул концепцию концентрации на одном–двух ключевых продуктах, что обеспечивает компании максимальные доходы [Zook Chris, James Allen, 2010]. Обследовав ряд компаний на протяжении 10 лет, они установили, что 78 % из них, добившись устойчивого прибыльного роста, были сосредоточены на одном ядре бизнеса. Однако, этот период не включал глобальный экономический кризис, в котором лучшие результаты показали диверсифицированные компании, а многие, сосредоточенные на одном ядре (отели, туризм и др.) не смогли выжить. Часто компании терпят крах из-за того, что не имеют резервных фондов и механизмов, демпфирующих кризисы, направляют всю прибыль на внутреннее потребление и/или финансирование только основного ядра бизнеса. Следует считать ошибочным менталитет таких менеджеров. Каждая должна рассматривать будущее не только как оптимистичный сценарий своего развития, но и как возможность возникновения комбинаций критических факторов, разрушающих основы ее деятельности. Целесообразно часть доходов компании направлять в ОФЗ или другие устойчивые ценные бумаги, чтобы в период кризиса у нее были бы свободные денежные средства, позволяющие пережить сложный период.

Необходимо создание и развитие в каждой компании и администрации региона управляющей системы стратегического управления, имеющей в качестве высшего приоритета обеспечение стратегической устойчивости, а не максимизацию прибылей. Именно такая логика была бы присуща искусственному интеллекту в этой области.

Список литературы:

1. *Джонсон Джерри, Уиттингтон Ричард, Шоулз Кивен.* Корпоративная стратегия: теория и практика. М.: Изд-во Вильямс, 2007 г.
2. *Федресурс.* <https://fedresurs.ru/news/8b77432d-3823-415d-8127-8d9cb71953f7> (дата обращения 20.01.2021)
3. *Gregg, B., Hazan, E., Khanna, R., Kim, A., Perrey, J. and Spillecke, D.* “Rapid revenue recovery: a roadmap for post-COVID-19 growth”, McKinsey Digital (2020), <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/rapid-revenue-recovery-a-road-map-for-post-COVID-19-growth> (дата обращения 26.01.2021).
4. *Zook Chris, James Allen.* Profit from the core: a return to growth in turbulent times. USA: Bain&Company Inc., 2010.

Анализ результативности инновационной деятельности предприятий региона как базис ее регулирования в посткризисных условиях

Аннотация. На примере Санкт-Петербурга выполнен анализ результативности инновационной деятельности предприятий региона как начального этапа регулирования инноваций в посткризисных условиях. В качестве основного результирующего показателя принят объем инновационных товаров и услуг в общем выпуске продукции. Поскольку данный показатель по региону является обобщающим, интегральным, необходимо было обратиться к первоисточникам создания инноваций — предприятиям. Они же могут быть объектом регулирования инновационной деятельности в регионе. Методический подход к анализу заключался в определении профильных отраслей, выборочных групп предприятий в них, влияние рыночной ситуации: спроса на выпускаемую продукцию (рынок насыщен, не насыщен), существования конкуренции отечественных и иностранных компаний, источников финансирования инноваций. Анализ показал, что основным фактором влияния на инновационную деятельность является конкуренция. Выявление состояния спроса, конкуренции на предприятиях может рассматриваться как компонент процесса регулирования инновационной деятельности в регионе.

Ключевые слова: регион, предприятие, отрасль, показатель результативности инновационной деятельности, влияние рынка.

Alexey A. Rumyantsev

Institute for Regional Economy Studies
Russian Academy of Sciences
38, Serpukhovskaya str., St. Petersburg, 190013, Russian Federation

Analysis of the effectiveness of innovative activity of enterprises in the region in post-crisis conditions

Annotation. On the example of St.-Petersburg, the analysis of the effectiveness of innovative activity of enterprises in the region as the initial stage of innovation regulation in post-crisis conditions is carried out. The volume of innovative goods and services in the total output is taken as the main resulting indicator. Since this indicator for the region is a generalizing, integral one, it was necessary to turn to the primary sources of innovation creation — enterprises. They can also be subject to regulation of innovation activities in the region. The methodological approach to the analysis was to determine the profile industries, sample groups of enterprises in them, the impact of the market situation: demand for manufactured products (the market is saturated, not saturated), the existence of competition between domestic and foreign companies, sources of financing for innovations). The analysis showed that with under equal conditions of the state of demand for manufactured products (the product niche is stable, there may be an expansion of the market), the main factor influencing innovation activity is competition. Identification of the state of demand and competition at enterprises can be considered as a component of the process of regulating innovation activity in the region.

Keywords: region, company, industry, indicator of innovation performance, the influence of the market.

В рыночных условиях предприятие находится в постоянном давлении, зависимости от рыночной ситуации. При изменении рынка (спроса продукции, конкуренции), чтобы сохранить и расширить рыночную нишу предприятия, его менеджмент должен соответственно реагировать. Одной из форм реагирования является инновация. Усиление инновационной деятельности особенно возрастает в посткризисных условиях, чтобы преодолеть возникшие трудности и укрепить устойчивость предприятия на рынке. Оши-

бочным является снижение инновационной активности не только в посткризисных условиях, но и в момент кризиса, приводящее к потере конкурентных преимуществ предприятия в будущем [Дмитриев, 2012]. Наоборот, в посткризисных реалиях необходимо искать пути ускоренного экономического роста, в том числе в области инновационной деятельности субъектов экономики [Кондратьева, Рогова, 2017]. О стратегической важности НИОКР по мере стабилизации экономической ситуации свидетельствует тот факт, что после кризиса 2008–2009 г. 60 % руководителей из числа опрошенных заявляют, что научно-исследовательские разработки займут самое приоритетное место в плане развития их компаний на ближайший год или, по крайней мере, войдут в тройку наиболее приоритетных задач [Барретт и др. 2010].

В новых условиях хозяйствования повышение результативности инноваций основывается на учете опыта прошлых лет.

Показатель результативности инновационной деятельности в регионе

В качестве основного показателя может быть принят удельный вес инновационных товаров и услуг в общем объеме выпуска. В табл. 1 приведены его значения по регионам Северо-Запада России за 2018 год.

Таблица 1.

Объем инновационных товаров, работ и услуг в % по СЗФО за 2018 г.

Регион	2018
Республика Карелия	2,6
Республика Коми	1,2
Архангельская область	5,6
в том числе Ненецкий автономный округ	-
Вологодская область	2,0
Калининградская область	0,3
Ленинградская область	2,7
Мурманская область	0,8
Новгородская область	2,0
Псковская область	3,1
г. Санкт-Петербург	9,9
Северо-Западный федеральный округ	5,8
Российская Федерация	6,5
Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели — 2019 г. Стат. сб./Росстат — М., 2019.	

Приведенные в табл. 1 данные являются обобщающими, интегральными. Чтобы выявить, каким образом они формируются необходимо обратиться к первоисточникам их образования — предприятиям.

Объект и методика анализа

В качестве региона, как объекта анализа предприятий, принят Санкт-Петербург. Во-первых, как научно-инновационный центр макрорегиона (табл. 2).

Таблица 2.

Удельный вес Санкт-Петербурга в научно-инновационной сфере СЗФО в 2018 г., %

Научные организации	Персонал, занятый научными исследованиями и разработками	Внутренние затраты на исследования и разработки	Патенты на изобретения	Затраты на технологические инновации
61	82	87	77	71
Источник: рассчитано по данным Регионы России. Социально-экономические показатели — 2019 г. Стат. сб./Росстат — М., 2019.				

Как следует из табл. 2, в Санкт-Петербурге сосредоточена большая часть научно-инновационной сферы Северо-Западного федерального округа. Регулирование результативности инновационной деятельности в нем будет иметь решающее значение для округа в целом.

Во-вторых, выбор Санкт-Петербурга в качестве объекта анализа обусловлен его многоотраслевой структурой промышленности, состоящей из отраслевых рынков.

Методический подход к анализу результативности инновационной деятельности заключался в том, чтобы выделить отраслевые рынки, являющиеся основными, профильными для региона и условия (обстоятельства). Влияние рыночной ситуации в них на инновационную деятельность предприятий: состояние спроса выпускаемой продукции, конкуренции, источников финансирования инноваций.

Исходя из структуры отраслей Санкт-Петербурга такими отраслями и группами предприятий в них определены:

- производство машин и оборудования (предприятия энергомашиностроения и двигателестроения: ПАО «Силовые машины», АО «Климов», АО «Красный октябрь»),
- производство средств измерения, контроля и управления (АО «Радар ммс», АО «Теплоприбор», ОАО КБ «Завод Россия», ОАО «Завод Навигатор»),
- производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения, связи (ОАО «Авангард», АО «Заслон», ЗАО «Завод им. Козицкого»).

Информационной базой анализа стали годовые отчеты предприятий, находящиеся в открытом доступе в интернете (источники финансирования инноваций), данные государственной статистики по специальному запросу (показатель удельного веса инновационной продукции в отраслевом разрезе по региону не публикуется), данные опроса руководителей предприятий Союза промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга (состояние рынка, насколько он устойчив, есть ли возможность расширения; конкуренция отечественных и иностранных компаний).

Результаты анализа

По группе предприятий по производству машин и оборудования продуктовая ниша на рынке устойчива, может быть расширение рынка. Теоретически в этих условиях приоритетными инновациями могут быть процессные, поскольку рынок не насыщен выпускаемой продукцией. Однако, в посткризисных условиях предприятиям любой отрасли для получения весомого и устойчивого конкурентного преимущества необходимо комплексно заниматься инновациями, объединяя продуктовые, процессные инновации и инновации в построении бизнес-модели [Петров, 2020]. Конкуренция на рынке отечественных и иностранных компаний отсутствует, кроме ПАО «Силовые машины». Удельный

вес инновационных товаров и услуг по группе предприятий 10,2 %. По группе предприятий по производству средств измерения, контроля и управления продуктовая ниша устойчива, но существует конкуренция на рынке отечественных и иностранных компаний. Удельный вес инновационных товаров и услуг 16,4 %.

В группе по производству электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи продуктовая ниша устойчива, существует конкуренция отечественных и иностранных компаний. Удельный вес инновационных товаров и услуг 26,0 %.

На предприятиях всех трех групп финансирование инноваций является критичным, не обеспечивается собственными средствами. Инновации финансируются за счет внешних источников: программ, госзаказа, потребителей серийной продукции.

Выводы

Для регулирования инновационной деятельности в регионе недостаточны только ее валовые показатели, необходимо выявить объективные обстоятельства функционирования предприятий в конкретной рыночной среде.

Внутренний рынок является определяющим фактором интенсивности инновационной деятельности.

На предприятиях капиталоемких отраслей промышленности, выпускающих традиционную продукцию с относительно устойчивым рынком при отсутствии конкуренции, выпуск инновационной продукции равен 10,2 %.

На предприятиях приборостроительной промышленности и по производству электронных компонентов при конкуренции отечественных и иностранных компаний выпуск инновационной продукции составляет, соответственно, 16,4 и 26,0 %.

Анализ состояния рыночной ситуации может стать отправным моментом в регулировании инновационной деятельности в регионе в посткризисных условиях.

Список литературы:

1. *Барретт К., Мусо К., Падхи А.* НИОКР после кризиса//The McKinsey Quarterly. 2010, апрель.
2. *Дмитриев С.Г.* Инновационная деятельность в кризисный период//Креативная экономика. 2012. Том 6. №1. С. 29–34.
3. *Кондратьева М.Н., Рогова Т.Н.* О необходимости инновационного развития региона в посткризисных условиях//Региональная экономика: теория и практика. 2017. Том 15. №7. С. 1212–1222.
4. *Петров М.* Игра в инновации: чем компаниям грозит затянувшийся переход в цифровой бизнес//Финансовая информация Finversia 30.01.2020.

Дифференциация заработной платы в контексте современной теории ренты

Аннотация. В статье представлена авторская теоретическая концепция социально-трудовой ренты, базирующаяся на синтезе марксистского, неоклассического и институционального подходов. Согласно этой концепции заработная плата — рентный доход работника, образуемый в результате применения его способностей к труду в конкретной хозяйственной системе (комбинации факторов производства). В этой связи в составе заработной платы может присутствовать абсолютная, дифференциальная и монополярная социально-трудовая рента, а в формализованном виде она может быть представлена как функция, имеющая три аргумента: минимум средств существования работника; уровень его конкурентоспособности, уровень конкурентоспособности хозяйственной системы. Концепция социально-трудовой ренты позволяет объяснить дифференциацию заработной платы по странам, видам экономической деятельности, профессионально-квалификационным группам работников и проанализировать структуру средней заработной платы в национальной экономике Беларуси с целью определения проблем управления оплатой труда и поиска путей их решения.

Ключевые слова: заработная плата, дифференциация, социально-трудовая рента, абсолютная рента, дифференциальная рента, монополярная рента.

Tatyana N. Dolinina

Belarusian State Technological University, 13a, st. Sverdlova, Minsk, 220006,
Republic of Belarus

Differentiation of wages in the context of modern rent theory

Abstract. The article presents the author's theoretical concept of social and labor rent, based on the synthesis of Marxist, neoclassical and institutional approaches. According to this concept, wages are the employee's rental income, formed as a result of the application of his abilities to work in a specific economic system (a combination of production factors). In this regard, the composition of wages can include absolute, differential and monopoly social and labor rent, and wages in a formalized form, wages can be represented as a function that has three arguments: the minimum means of subsistence of the employee; the level of competitiveness of the employee, the level of competitiveness of the economic system. The concept of social and labor rent makes it possible to explain the differentiation of wages across countries, types of economic activity, professional qualification groups of workers and to analyze the structure of average wages in the national economy of Belarus in order to identify the problems of managing wages and find ways to solve them.

Keywords: wages, differentiation, social and labor rent, absolute rent, differential rent, monopoly rent.

Доклады Международной организации труда «Заработная плата в мире», отражают нарастание ряда негативных тенденций в социально-трудовой сфере, к числу которых относятся:

- сохранение значительной дифференциации заработной платы между странами;
- резкое углубление дифференциации заработной платы между предприятиями и внутри них;
- сохранение гендерной сегрегации;
- дискриминация отдельных групп работников, страдающих от разницы в заработной плате, необъяснимой различиями в образовании и опыте работы;
- рост числа низкооплачиваемых наемных работников, усложняющий борьбу с бедностью;
- возрастание социальной напряженности вследствие углубления неравенства в оплате труда.

Развитие неблагоприятных мировых трендов в оплате наемного труда подтверждает фиксируемый международными наукометрическими базами стремительный рост

числа исследований и расширение исследовательского фронта работ по экономике труда [Башина, 2019].

Большинство из перечисленных проблем оплаты труда имеет место в социально-ориентированной экономике Беларуси, и накопление их препятствует инклюзивному развитию белорусского общества, в котором наемные работники составляют более 96 % занятого населения. В этой связи, прежде всего, следует отметить разрушающие трудовую мотивацию диспропорции в размерах заработной платы работников различных профессионально-квалификационных групп, реализующих свои способности к труду в границах разных субъектов хозяйствования и в разных видах экономической деятельности.

Между тем в отечественной экономике труда дифференциация заработной платы до сих пор не являлась центральной темой исследований. В фокус внимания ученых чаще попадали вопросы, связанные с функционированием механизма оплаты труда на различных уровнях национальной экономики. Однако, его эффективное формирование невозможно без понимания природы дифференциации заработной платы по странам, видам экономической деятельности, субъектам хозяйствования, профессионально-квалификационным группам работников. В этой связи автором была разработана теоретическая концепция *социально-трудовой ренты*, описывающая механизм формирования заработной платы в национальной экономике в контексте современной теории ренты. Применение этой концепции позволило выявить ключевые проблемы белорусской модели управления оплатой труда и определить направления ее развития.

Фундаментом национальной экономики как хозяйственной системы является национальное богатство, состоящее из природного, физического и нематериального (человеческого и институционального) капиталов (факторов производства). Его потенциал определяет конкурентоспособность национальной экономики. Способность в условиях конкуренции создавать *ренту* (добавленную стоимость), которая, с одной стороны, выступает главным источником выплаты заработной платы, с другой, зависит от эффективности управления оплатой труда работников. Поэтому заработную плату как макроэкономическую категорию следует рассматривать в контексте конкурентоспособности национальной экономики. Первичным звеном последней выступает субъект хозяйствования (организация, корпорация), характеризуемый таким же набором факторов производства (природный, физический, человеческий и институциональный капиталы). Корпоративные факторы производства являются компонентами национального капитала, формирующего для субъектов хозяйствования внешнюю среду. В свою очередь, национальная экономика является частью мировой хозяйственной системы. При этом если национальное богатство определяет конкурентоспособность национальной экономики, то совокупный корпоративный капитал детерминирует конкурентоспособность субъекта хозяйствования (способность создавать добавленную стоимость в объеме, достаточном для его устойчивого функционирования). Отсюда и заработную плату как микроэкономическую категорию целесообразно рассматривать в контексте конкурентоспособности субъекта хозяйствования.

Анализ современных трендов социально-экономического развития и объясняющих его теорий и концепций, ретроспективный анализ теорий и концепций заработной платы и ренты показали, что представления о заработной плате работников как о ренте, приносимой человеческим капиталом (фактором производства), согласуются с современными взглядами на рентную проблематику. В этой связи следует отметить, что идея описания заработной платы как рентного дохода не нова, она присутствует в экономической науке уже более двух веков. Представители классической политэкономии И. Г. Буш и Ф. фон Шторх, а затем маржиналисты А. Маршалл и Дж. Б. Кларк в известной степени предвосхитили эту идею [Büsch, 1975; Маршалл, 2008; Кларк, 1992]. Так, уже на рубеже 18–19 веков И. Г. Бушем и Ф. фон Шторхом упоминалась рента таланта по аналогии с земельной рентой, определяемой плодородностью земли.

В современной западной экономической теории доминирует понятие экономической ренты как выплаты фактору производства, превышающей сумму, необходимую для его удержания в данной комбинации факторов производства. Соответственно, в оплате труда экономическая рента рассматривается как сумма, превышающая доход, удерживающий работника на определенном рабочем месте. В исследованиях, выполненных в контексте теории человеческого капитала Г. Ст. Беккера и Т. Шульца, рента в сфере наемного труда рассматривается как избыточный доход более квалифицированных и талантливых работников. Н. Г. Мэнкью называет заработную плату ценой ренты труда [Мэнкью, 2009], а У. Дж. Бомол и А. С. Блайндер акцентируют внимание на выделении в составе заработной платы двух составляющих: минимальной платы, необходимой для того, чтобы владелец ресурса труда предложил его нанимателю, и бонуса — экономической ренты, сопровождающей ресурсы более высокого качества [Бомол, Блайндер, 2004].

Рентный подход к пониманию сущности заработной платы присутствует в трудах современных российских ученых Б. М. Генкина, М. Н. Рудакова, А. С. Безгодова, Д. А. Давыдова. Б. М. Генкин считает, что заработная плата выступает в качестве процента на человеческий капитал или платы за аренду трудового потенциала [Генкин, 2018]. М. Н. Рудаков рассматривает ренту более узко: как составляющую заработной платы работников творческого труда [Рудаков, 2015]. По мнению А. С. Безгодова, квалификация работника при достаточно высоком ее уровне и уникальности служит основанием для возникновения трудовой ренты, а уровень организации и кооперации труда, которые показательны с точки зрения развития производительных сил, входят в число причин появления социальной ренты [Безгодов, 2017]. Д. А. Давыдов считает, что социальная структура является «социальной почвой», приносящей социальную ренту или выгоды, извлекаемые индивидами благодаря положению в той или иной среде независимо от их труда [Давыдов, 2016]. В этом ключе мыслят и другие авторы, в частности, белорусский ученый Е. В. Ванкевич отмечает, что монопольное положение субъекта хозяйствования «добавляет в цену труда природную ренту» [Ванкевич, 2008].

Таким образом, в экономической науке встречаются многочисленные указания на заработную плату как вид рентного дохода, однако, до сих пор отсутствуют системные теоретические построения по этому вопросу. Автор, опираясь на возможности системной парадигмы, попытался восполнить этот пробел и, развивая идеи трудовой и социальной ренты, сформулировать концепцию заработной платы как социально-трудовой ренты.

В результате изучения механизмов генетической, социокультурной и экономической наследственности в рамках системной парадигмы (синтез неоклассической, институциональной и эволюционной парадигм) выяснено, что человеческий капитал является денежным выражением функциональной значимости способностей (человеческого потенциала) работника, реализуемых в ходе трудовой деятельности в конкретной хозяйственной системе. Его текущая стоимость связана с объемом генерируемой хозяйственной системой ренты (добавленной стоимости). В этой связи человеческий капитал может быть определен как капитализированная стоимость природных и социальных способностей работников к труду, реализуемых в рамках конкретной хозяйственной системы (комбинации природного, физического, человеческого и институционального капиталов, определяющей условия трудовой деятельности). Сравнительной мерой человеческого капитала выступает заработная плата.

С учетом вышеизложенного, в рамках понимания ренты как добавленной стоимости, являющейся результатом совместного функционирования образующих хозяйственную систему факторов производства, автором предложена теоретическая концепция, описывающая формирование заработной платы как социально-трудовой ренты, базирующаяся на синтезе марксистского, неоклассического и институционального подходов. В ее основу положена неоклассическая расширительная трактовка ренты как дохода любого фактора производства, который возникает вследствие монополии владения ресурсом и ограниченности его

предложения, и, в соответствии с институциональной теорией, может быть образован не только естественным, но и искусственным образом, позиция Карла Маркса в отношении состава рентного дохода (абсолютная, дифференциальная и монополярная ренты). Согласно авторской концепции заработная плата — рентный доход работника, образуемый в результате применения его способностей к труду в конкретной хозяйственной системе как определенной комбинации факторов производства. Уровень этого дохода зависит как от конкурентоспособности работника в хозяйственной системе, так и от конкурентоспособности самой хозяйственной системы, позволяющей ей получать ренту в виде добавленной стоимости, которая выступает источником выплаты заработной платы. Получение заработной платы как рентного дохода невозможно без участия общества в формировании способностей работника и построении хозяйственной системы, обеспечивающей реализацию в ней этих способностей, что и обуславливает понимание заработной платы как социально-трудовой ренты, создаваемой совместно трудом работника и усилиями социума.

Труд может предполагать разную квалификацию исполнителей (неквалифицированный, квалифицированный, высококвалифицированный), быть воспроизводимым или уникальным. При этом неквалифицированный труд в основном является воспроизводимым, а высококвалифицированный — уникальным. Кроме того, он применяется в различающихся по эффективности хозяйственных системах. В этой связи в составе заработной платы может присутствовать абсолютная, дифференциальная и монополярная социально-трудовая рента. Спрос на наемный труд и монополия работника на применение его способностей к труду порождают *абсолютную социально-трудовую ренту*, являющуюся первоосновой заработной платы и представляющую собой минимально возможную стоимость воспроизводства ресурсов жизнедеятельности наемного работника как биосоциального существа. Это минимальная плата, которая позволяет работодателю привлечь индивида к участию в производстве при условии отсутствия у него других средств к существованию. Поскольку работник имеет исключительное право распоряжаться своими способностями к труду, представляющими собой ресурс, предложение которого в долгосрочном периоде не является абсолютно эластичным, то к феномену заработной платы применимы понятия не только абсолютной, но и дифференциальной и монополярной социально-трудовой ренты. *Дифференциальная социально-трудовая рента* — дополнительный доход работника сверх абсолютной ренты, обусловленный лучшими способностями к труду и (или) условиями их реализации в конкретной хозяйственной системе. Под *монополярной социально-трудовой рентой* понимается дополнительный доход работника, связанный с уникальностью (невоспроизводимостью) его способностей к труду и (или) реализацией способностей работника в уникальной хозяйственной системе, где задействованы редкие (весьма ценные) факторы производства.

Отсюда в формализованном виде заработная плата определена автором как функция, имеющая три аргумента:

- минимум средств существования работника;
- уровень конкурентоспособности работника, понимаемый как функциональная значимость его способностей к труду для конкретной хозяйственной системы;
- уровень конкурентоспособности хозяйственной системы (рис.).

Эта формула раскрывает ключевые факторы, оказывающие влияние на размер заработной платы, восходящие к факторам производства, которые обеспечивают конкурентоспособность хозяйственной системы (природный, физический, человеческий, институциональный капиталы). На макроэкономическом уровне к ним отнесены геополитическое положение страны, природно-климатические условия, насыщенность физическим капиталом, институты (политические, экономические, социальные, инновационно-технологические) и институциональная инфраструктура, здоровье, уровень образования и менталитет трудоспособного населения. На микроэкономическом — географическое

местоположение, природно-климатические условия, доступ к природным ресурсам, оснащённость основными средствами, технология производства, нематериальные активы, система менеджмента, корпоративная культура, система социального партнерства, психофизиологический потенциал, образовательно-квалификационный уровень и система ценностей персонала [Долинина, 2019а].

Анализ формирования заработной платы в контексте концепции социально-трудовой ренты позволил смоделировать *фактическую рентную структуру средней заработной платы* в национальной экономике Беларуси. В структуре средней заработной платы 30 % приходится на минимальную заработную плату (МЗП), равную величине минимального потребительского бюджета (МПБ), соответствующего (установлено на основе эмпирических данных) минимуму средств существования (МСС), определяющего величину абсолютной социально-трудовой ренты (АР). На долю дифференциальной социально-трудовой ренты приходится около 70 % заработной платы¹. Дифференциальная рента может быть разделена на две части: обусловленную конкурентоспособностью среднего работника (ДР_р) и связанную с конкурентоспособностью хозяйственной системы (ДР_{хс}). Вариационный анализ дифференциации заработной платы по группам занятий и видам экономической деятельности открыл, что в рентной структуре средней заработной платы первая составляет около 20 %, вторая — около 50 % (рис.). Это объясняет невысокий уровень мотивации к труду и низкую его производительность, профессионально-статусные деформации и свидетельствует о невысокой эффективности управления оплатой труда в национальной экономике.

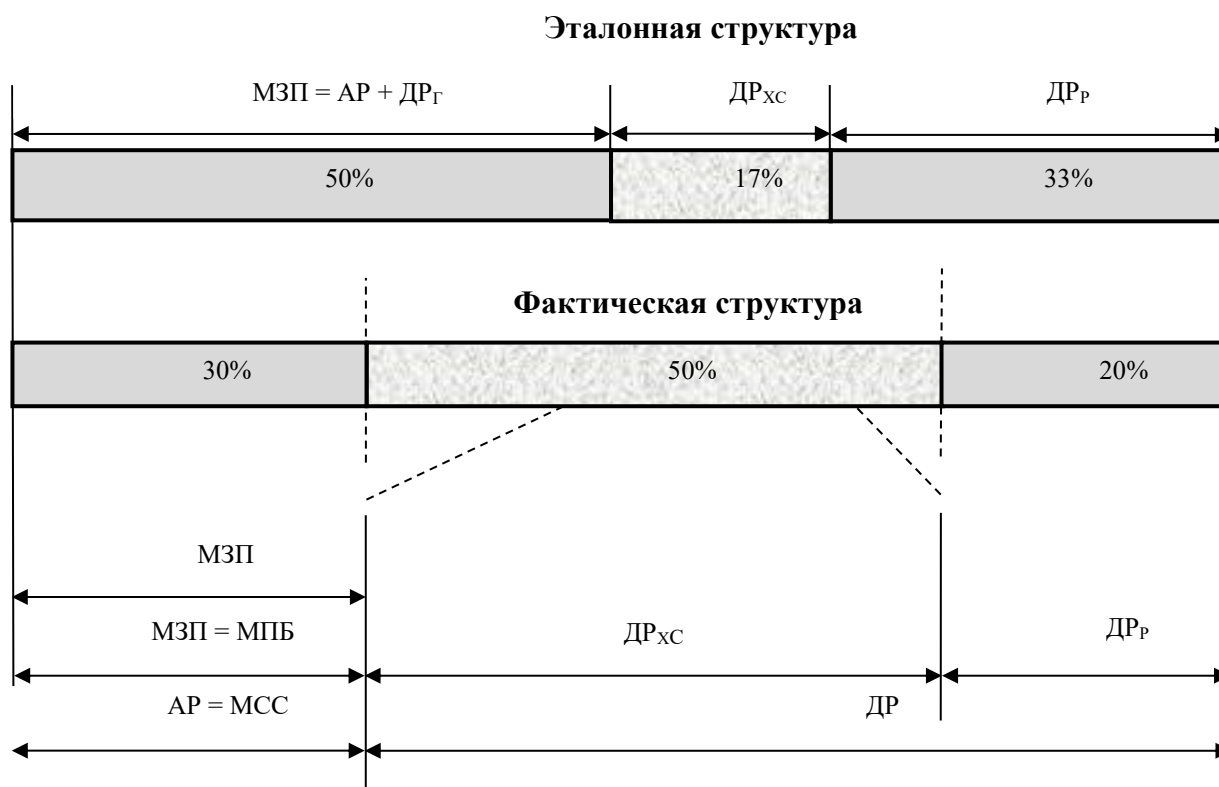


Рис. 1. Структура заработной платы работников в национальной экономике Беларуси

Примечание — Разработано автором

¹ В дифференциальную социально-трудовую ренту условно включена монополия социально-трудовая рента, которую корректно вычлениить не представилось возможным. По экспертным оценкам автора в средней заработной плате она составляет 1,5–2%.

В этой связи смоделирована *перспективная эталонная структура заработной платы*, ориентированная на изменение ее дифференциации в национальной экономике Беларуси. Она предусматривает увеличение удельного веса МЗП в структуре средней заработной платы с 30 до 50 % за счет включения в нее части дифференциальной социально-трудовой ренты, необходимой для обеспечения воспроизводства населения и установления нижнего порога эффективности функционирования хозяйственных систем (ДР_Г); рост доли дифференциальной социально-трудовой ренты, обусловленной конкурентоспособностью среднего работника, с 20 до 33 %; сокращение доли дифференциальной социально-трудовой ренты, обусловленной конкурентоспособностью хозяйственной системы, с 50 % до 17 % для формирования мотивации работников субъектов хозяйствования к высокопроизводительному труду [Долинина, 2019б].

Переход к эталонной структуре заработной платы предполагает реализацию следующих мер:

- постепенное увеличение размера минимальной заработной платы на основе усиления организационно-технического нормирования труда и введения прогрессивного налогообложения;
- развитие отраслевого и внутрифирменного тарифного нормирования заработной платы и коллективно-договорного регулирования в целях улучшения пропорций в оплате труда различных профессионально-квалификационных групп работников.

Список литературы:

1. *Башина, О. Э.* Алгоритм использования статистико-наукOMETрического анализа для выявления прогрессивных направлений научного знания в области экономики труда // *Вопр. статистики.* 2019. № 2. С. 53–66.
2. *Безгодов А.* Планетарная рента как инструмент решения планетарных проблем. СПб.: Питер, 2017.
3. *Бомол У. Дж., Блайндер А. С.* Экономикс. Принципы и политика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
4. *Генкин Б. М.* Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. М.: Норма: ИНФРА-М, 2018.
5. *Давыдов Д. А.* Социальный капитал как общественное благо: проблема концептуализации // *Вестн. С.-Петербург. ун-та. Социология.* 2016. Вып. 3. С. 20–33.
6. *Долинина Т. Н.* Институциональные модели управления оплатой труда: в 2 ч. Ч. 1. Минск: Белорус. гос. техн. ун-т, 2019а.
7. *Долинина Т. Н.* Институциональные модели управления оплатой труда: в 2 ч. Ч. 2. Минск: Белорус. гос. техн. ун-т, 2019б.
8. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства. М.: Экономика, 1992.
9. *Маршалл А.* Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2008.
10. *Мэнкью Н. Г.* Принципы макроэкономики СПб.: Питер, 2009.
11. *Рудаков М. Н.* Рента в оплате труда // *Рынок труда и рынок образовательных услуг. Регионы России.* <http://labourmarket.ru/conf2/reports/rudakov.doc> (дата обращения — 20.05.2015).
12. *Рынок труда в Республике Беларусь: особенности формирования и развития / под ред. Е. В. Ванкевич.* Витебск: Витеб. гос. техн. ун-т, 2008.
13. *Büsch J. G.* Abhandlung von dem Geldumlauf / J. G. Büsch. Glashütten im Taunus: Auvermann, 1975.

Применение бизнес - аналитики в качестве нового инструмента для повышения стратегической устойчивости предприятий

Аннотация. Современные информационные технологии (ИТ) кардинально изменили возможности проведения экономического анализа, учета потенциальных рисков, время принятия решений, гармонично дополнив новыми возможностями методологию стратегического и оперативного менеджмента. Развитие информационных технологий позволило бизнесу разрабатывать эффективные системы экономического анализа, учитывая, в том числе, и необходимость повышения стратегической устойчивости предприятий. На решение данной проблемы направлено также и создание систем информационной поддержки и аналитики деятельности организаций класса бизнес-интеллект (Business Intelligence, BI), который в последнее время быстро развивается и приобретает сегодня все более определяющую роль в аналитической поддержке принятия решений в организациях и моделировании систем экономического анализа и стратегического управления. Автор полагает, что в современных условиях явление бизнес-интеллекта, с точки зрения экономического анализа, можно определить как вариант искусственного интеллекта, ориентированный на изучение и глубокую аналитику значительных массивов информации, данных и их трансформацию в прикладные знания о хозяйственной деятельности организаций.

Ключевые слова: информационные решения, бизнес-аналитика, бизнес-интеллект, экономический анализ, стратегическое управление.

Stanislav Mitrovic

Moscow State University M.V. Lomonosov, Moscow, Russian Federation

Application of business analytics as a new tool to increase the strategic sustainability of companies

Abstract. Modern information technologies (IT) have radically changed the possibilities of economic analysis, risk use, decision-making, harmoniously complementing new methods of analysis of strategic and operational management. A possible way to enforce the information support systems and analytics for the activities of organizations is the implementation of the Business Intelligence, BI. It has recently been rapidly developing and is acquiring an increasingly decisive role in analytical support for organizations' decision-making and modelling economic analysis systems and strategic management.

The author believes that the phenomenon of business intelligence in economic analysis can be defined as a variant of artificial intelligence, focused on in-depth analysis of significant amounts of information and data and their transformation into applied knowledge about the economic activities of organizations.

Keywords: information solutions, business intelligence, business intelligence, economic analysis, strategic management.

Практическую часть исследования мы выполнили по вектору изучения актуальных рисков, которые связаны с темой исследования. Апробация проводилась в 15 организациях, которые работают на рынках России, Центральной, Восточной и Западной Европы, а также США и Китая. Все эти предприятия осуществляют деятельность в рамках крупной международной компании с развитой функцией информационного обеспечения бизнес - анализа. Компании работают в сфере производства, продаж, логистики и маркетинга, поэтому у нас была возможность проанализировать вопрос с разных сторон. Для сбора и анализа данных использовались технологии больших данных и бизнес – интел-

лекта. В результате появилась матрица рисков, которая показала, что вопрос анализа данных, то есть бизнес – аналитики, был отнесен в группу самых больших рисков и оказался рядом с такими явлениями, как замедление экономики, информационная безопасность, мошенничество и геополитическая напряженность.

По результатам двух исследований, которые проводились с интервалом в 2 года (2019 и 2021 г.), мы пришли к выводу, что риски группируются в «более красную зону», то есть поднимаются в левый верхний угол матрицы, это означает более низкую возможность управления ими, более высокую вероятность и возможный ущерб. Риск анализа данных появился в последнем исследовании, как новый. Два года назад респонденты не отмечали его выраженность в такой степени, но в текущем году он уже оказался в топ 10, на 6 месте, среди примерно 70 рисков, которые были проанализированы.

С другой стороны, очевидно, и данное исследование это подтвердило, что нарастает не только сложность бизнеса и риски, но и развиваются, причем динамично, и системы для обработки и управления информацией. Исследование бизнес - аналитики появилось в начале 60-х годов. Сначала появились так называемые управленческие информационные системы, которые использовались для повторяющихся и, в каком-то смысле, узких видов деятельности, таких как планирование выпуска или маршрутизация перевозок. В 70-ые годы активно развивались системы для поддержки руководителей, которые подразумевали непосредственное использование компьютеров и данных руководителями высшего звена. Но эта практика не получила особого развития из-за нежелания топ-менеджеров заниматься этим лично. Со временем акцент сместился на систематическое управление данными, поскольку их стало поступать большое количество, благодаря системам операционного уровня, как ERP. И новое поколение технологий стали называть оперативным анализом данных — OLAP, а позднее — просто хранилищем данных. Для технологий, которые сегодня доступны и распространены, мы уже используем термин бизнес-аналитика. Она включает в себя сбор данных, управление ими, а также аналитические и вычислительные приемы, ориентированные на принятие управленческих решений.

Несмотря на некоторые расхождения в терминологии, эти изменения, а каждое длилось примерно десять лет, обладали рядом общих свойств. Они были сосредоточены на вопросе о том, как можно использовать технологии для сбора, хранения, анализа данных и демонстрации результатов. Следует отметить тот важный факт, что аналитические модели, предшествующие системам бизнес-интеллекта, работали по принципу «черного ящика», который выдавал результат после введения исходных данных, не интерпретируя механизм его получения, что могло привести к финансовым потерям (ввиду отсутствия связи между входными данными и желаемым результатом). В свою очередь, основной принцип функционирования современной бизнес-аналитики заключается в «оцифровании стратегической цели» и обеспечении прозрачности механизма ее получения. Поэтому в последние годы системы бизнес-интеллекта начинают широко внедряться в хозяйственную деятельность широкого круга компаний как за рубежом, так и в России.

По результатам данного исследования основными потребителями систем бизнес-интеллекта в России являются компании финансового, государственного и телекоммуникационного секторов, а также таких сфер, как торговля и энергетика. Такие результаты внедрения бизнес аналитики, как:

- оперативное и прозрачное сопровождение преобразований в структуре и деятельности организации;
- быстрый анализ ситуации по неспецифическим запросам;
- возможность создания разного рода моделей экономических ситуаций в целостном информационном поле;

- стабильное функционирование в условиях роста объемов, поступающих в обработку данных;
- увеличение временных ресурсов для углубленного анализа за счет сокращения объема рутинных действий сотрудников,

позволяют выдвинуть предположение о том, что текущая экономическая ситуация в России, характеризующаяся, с одной стороны, определенными элементами кризиса, а с другой, развитием в отдельных областях экономической деятельности, может стать периодом более активного внедрения современных систем бизнес - аналитики, в том числе и систем бизнес-интеллекта, как эффективного методического инструмента для снижения издержек и повышения эффективности ведения бизнеса. Отечественным компаниям все еще предстоит прийти к зрелому методическому подходу к внедрению данной технологии, осознав, что реальная эффективность для компании достигается тогда, когда используются все возможности бизнес-интеллекта, в том числе планирование, прогнозирование, моделирование, бюджетирование, выработка целей и формирование KPI, управление рисками, консолидирование разного рода данных, применение системы сбалансированных показателей и др.

Один из основных выводов заключается в том, что применение систем бизнес-интеллекта способствует совершенствованию бизнес - анализа и стратегического управления и предоставляет эффективные возможности для аналитического объединения в текущей экономической ситуации всех типов деятельности для стабильного и успешного ведения бизнеса.

Значимость бизнес-интеллекта в экономическом плане заключается в способности выявлять достоинства и недостатки компании, находить и применять ключевые показатели эффективности (KPI) организации на различных уровнях стратегической карты экономического роста на базе применения систем бизнес-интеллекта. Автором выделяются:

- расширение задач экономического анализа в целях управления изменениями бизнеса в соответствии с требованиями различных групп заинтересованных лиц,
- развитие методологии бизнес-анализа;
- аналитическое обеспечение управления устойчивым развитием экономических субъектов;
- рост уровня научной обоснованности решений в сфере управления;
- повышение системности экономического анализа за счет проведения его как можно более детально в компьютерной среде;
- развитие потенциала осуществления в реальном времени исследований в области экономического анализа;
- проведение ситуационного и оперативного анализа за счет возможностей информационно-коммуникационного инструментария и развития новых информационных технологий (облачных и др.).

Бизнес-интеллект выступает как важный стратегический агрегированный исследовательский нематериальный актив современной организации, создающий сферу экономического познания, где с наименьшими издержками концентрируются и перераспределяются данные о хозяйствующем субъекте, способствующие принятию оптимальных управленческих решений на любом уровне.

Таким образом, в рамках данного исследования определены теоретические и методологические основы по вопросам реализации эффективной стратегии применения бизнес - аналитики в области развития экономического анализа и стратегического управления субъектов хозяйствования в РФ, разработаны, обоснованы и предложены рекомендации для применения научно обоснованных решений в области стратегического управления на базе бизнес - аналитики. Разработанные автором методологические аспекты,

рекомендации и обоснования по внедрению систем бизнес-интеллекта в отечественную практику основаны на системном подходе и носят типовой характер, что позволяет адаптировать их к условиям среды функционирования различных хозяйствующих субъектов в РФ, изменяющихся при каждом конкретном практическом применении, и к отраслевой специфике с учетом различного размера бизнеса.

Список литературы:

1. BI в России: особенности рынка: [совместное аналитическое исследование компании РБК и Softline] [Электронный ресурс] / РосБизнесКонсалтинг, 1995–. — URL: <http://softline.rbc.ru/page/bi-v-rossii-osobennosti-ryinka/> (дата обращения: 15.03.2021).
2. *Лугачев, М. И.* Информационные революции, экономика и экономическое образование / М. И. Лугачев // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2017. — № 4. — С. 142–160.
3. *Митрович, С.* Бизнес-интеллект в экономическом анализе компаний: зарубежный опыт в российских условиях / С. Митрович // Экономический анализ: теория и практика. — 2019. — Т. 18, вып. 4. — С. 681–695.
4. *Суйц, В. П.* Новые подходы к развитию современного управленческого учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности / В. П. Суйц, А. Н. Хорин // Учетно-аналитическое обеспечение — информационная основа экономической безопасности хозяйствующих субъектов: Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. — Т. 1. — М.: Аудитор, 2017. — С. 357–361.
5. *Суйц, В. П.* Проблемы организации и технологии управленческого учета / В. П. Суйц // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. — 2012. — № 3. — С. 94–102.

*Владимир Георгиевич Халин,
Галина Васильевна Чернова,
Михаил Валерьевич Забоев*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Проект «5 в 100» в контексте стратегической устойчивости российской высшей школы

Аннотация. Задача повышения конкурентоспособности российской высшей школы на мировом рынке образовательных услуг является важнейшей стратегической целью ее развития. Поэтому любые меры, реформы российской высшей школы должны оцениваться с позиций решения этих целей: они должны обеспечивать ее устойчивое стратегическое развитие. В статье дается общая оценка Проекта «5 в 100», как одного из инструментов реформирования российской высшей школы. Для получения этой оценки в статье раскрываются следующие вопросы:

- характеристика положения российских вузов в авторитетных мировых рейтингах на 2012 г. — момент начала освоения Проекта;
- описание значений основных параметров Проекта: «участники Проекта» и «финансирование Проекта» на момент начала освоения и на весь период его реализации;
- характеристика положения российских вузов в авторитетных мировых рейтингах к 2020 г. — моменту окончания Проекта.

К полученным результатам необходимо отнести следующее. Оценка целесообразности принятия и освоения Проекта «5 в 100» была проведена на основе анализа содержания и общих результатов его реализации и показала следующее. Сам Проект не имел должного обоснования и оценки реальной осуществимости, что привело к отрицательным результатам его реализации.

Ключевые слова: Проект «5 в 100», авторитетные мировые рейтинги университетов, глобально конкурентоспособный университет, устойчивое развитие.

*Vladimir G. Khalin.
Galina V. Chernova.
Mikhail V. Zabojev*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Project "5 in 100" in the context of strategic sustainability of Russian higher education

Abstract. The task of the competitiveness increasing of Russian higher education in the world market of educational services is the most important strategic goal of its development. Therefore, any measures, reforms of Russian higher education should be assessed from the standpoint of these goals achieving — they should ensure its sustainable strategic development. The article gives an overall assessment of the "5 in 100" Project as one of the tools for reforming Russian higher education. To obtain this assessment, the article reveals the following questions: characterization of the Russian universities position in the authoritative world rankings for 2012 — the start moment of the Project development; description of the main parameters values of the Project — "Project participants" and "Project financing", at the start time of the Project development and for the entire period of its implementation; characterization of the Russian universities position in authoritative world rankings by 2020 — the time of the Project end. The obtained results include the following. The assessment of the feasibility on the adoption and development of the "5 in 100" Project was carried out on the basis of an analysis of its content and overall results of the Project implementation. Analysis showed the following. The Project itself did not have a proper justification and assessment of its real feasibility, which led to negative results of its implementation.

Keywords: Project "5 in 100", authoritative world rankings of universities, globally competitive university, sustainable development.

Общие положения

Основной целью развития любой страны является повышение уровня жизни населения, характеризующееся устойчивым экономическим ростом. Важнейшим фактором его обеспечения является система образования, в том числе высшего, значимость которого существенно выросла в последние десятилетия.

Стратегические цели развития высшей школы — подготовка высококвалифицированных кадров для национальной экономики, конкурентоспособных на мировом рынке труда, вписывается в решение проблемы экономического роста, поэтому обеспечение устойчивости российской высшей школы как фактора его обеспечения является чрезвычайно актуальным и важным.

Под *стратегической устойчивостью российской высшей школы* понимают такое состояние ее функционирования, при котором даже довольно сильное воздействие на нее отрицательных факторов не влечет за собой существенного нарушения стабильности ее функционирования, то есть не приводит к резкому отклонению реальной траектории ее развития от стратегической, обеспечивающей реализацию долгосрочных стратегических целей.

Достижение стратегических целей и решение задач развития российской высшей школы связано с принятием целого ряда мер по реализации государственной политики в области образования и наук, в числе которых особое место занимает Проект «5 в 100».

Целью статьи является оценка Проекта «5 в 100» как одного из инструментов повышения конкурентоспособности российской высшей школы, а также определение его влияния на стратегическую устойчивость всей российской высшей школы.

Проект «5 в 100» — общая характеристика

Описание проблемной ситуации. В день своей инаугурации 7 мая 2012 г. Президент России В.В. Путин подписал Указ № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», в котором поручил Правительству РФ обеспечить «вхождение к 2020 г. не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов».

Задача выхода российских вузов на престижные позиции авторитетных мировых рейтингов обусловила введение авторами статьи нового понятия — глобально конкурентоспособный университет. *Университет* будет определяться как *глобально конкурентоспособный*, если он входит в первую сотню хотя бы одного из авторитетных мировых рейтингов [1]. В этом контексте можно констатировать, что в 2012 году, согласно рейтингу ARWU, в России был лишь один такой университет — МГУ им. М.В. Ломоносова, а, например, в Китае — ни одного.

Введенное определение глобальной конкурентоспособности формулировку задачи Проекта «5 в 100» видоизменяет следующим образом: к 2020 году в России должно быть не менее 5 глобально конкурентоспособных университетов.

Российские вузы в авторитетных мировых рейтингах 2012 года. Чтобы понять отправную точку для реализации Проекта «5 в 100», необходимо иметь представление о том, какие российские вузы входили в авторитетные мировые рейтинги университетов и какие занимали в них места.

В 2012 г. российские университеты в авторитетных мировых рейтингах были представлены следующим образом: в Топ 500 Шанхайского рейтинга лучших университетов мира (Academic Ranking of World Universities — ARWU) входили только два российских университета (МГУ им. М.В.Ломоносова входил в Топ 100 (80 место) и СПбГУ в группу мест с 401 по 500). В то же время в этом рейтинге присутствовали, например, 150 университетов из США, из них 53 входили в Топ 100; 37 университетов из Германии, из них

4 — в Топ 100; 11 университетов из Швеции, из них 3 — в Топ 100; 6 университетов из Израиля, из них 3 — в Топ 100; 5 университетов из Финляндии, из них 1 — в Топ 100; 42 университета из Китая, из них ни один не попал в Топ 100 [4]. В Топ 400 международного рейтинга университетов Times Higher Education World University Rankings (THE) в 2011–2012 г. попали только два российских университета (МГУ им. М.В.Ломоносова в группу мест с 276 по 300 место и СПбГУ в группу мест с 350 по 400) [5]. В Топ 600 всемирного рейтинга университетов QS World University Rankings (QS) в 2012 г. попали только девять вузов из России (МГУ им. М.В.Ломоносова занимал 116 место, СПбГУ — 253 место, МГТУ им. Н.Э.Баумана — 352 место, МГИМО — 367 место, НГУ — 371 место, УФУ им. первого Президента России Б.Н.Ельцина — места с 441 по 450, РУДН — места 501 по 550, НИУ ВШЭ — места 501 по 550, ТГУ — места с 551 по 600) [6].

Из представленных выше данных следует, что в 2012 г.

- МГУ им. М.В. Ломоносова во всех авторитетных мировых рейтингах доминирует среди российских вузов и находится на более высоких местах, чем любой другой российский вуз;
- только МГУ им. М.В. Ломоносова из всех российских вузов попадает в Топ 100 авторитетного мирового рейтинга ARWU. Все другие российские вузы не попадают даже в Топ 200 авторитетных мировых рейтингов университетов;
- СПбГУ, уступая во всех авторитетных мировых рейтингах МГУ им. М.В. Ломоносова, тем не менее доминирует среди всех оставшихся российских вузов и находится на более высоких местах в этих рейтингах;
- динамика продвижения российских вузов в авторитетных мировых рейтингах является крайне незначительной и вызывает сожаление. Например, с 2003 года создания Шанхайского рейтинга лучших университетов мира (ARWU) и до 2012 г. включительно только два российских университета входили в Топ 500 этого рейтинга, а за этот же период число китайских университетов в Топ 500 рейтинга ARWU увеличилось в 3 раза: с 14 университетов в 2003 г. до 42 в 2012.²

Проект «5 в 100» — основные параметры

29 октября 2012 г. во исполнение Указа Президента № 599 Правительство Российской Федерации утвердило своим распоряжением № 2006-р План мероприятий по развитию ведущих университетов, направленных на повышение их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, который (План) в дальнейшем и получил название Проект «5 в 100».

К существенным параметрам Проекта «5 в 100» необходимо отнести вопросы отбора участников Проекта и финансирования Проекта.

Постановлением Правительства РФ от 16.03.2013 № 211 "О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров", было предусмотрено проведение открытого конкурсного отбора вузов на право получения государственной субсидии для повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров. Также были определены бюджетные ассигнования федерального бюджета Минобрнауки России на реализацию вузами программ повышения конкурентоспособности в размере 82 млрд. рублей, распределяемом по годам реализации Проекта следующим образом: 9 млрд. рублей в 2013 г., 10,5 млрд. рублей в 2014 г., 10,52 млрд. рублей в 2015 г., 11,1 млрд. рублей в 2016 г., 10,52 млрд. рублей в 2017 г., 10,07 млрд. рублей в 2018 г., 10,06 млрд. рублей в 2019 г. и 10,23 млрд. рублей в 2020 г. [7].

² <http://www.shanghairanking.com/ARWU2012.html> (дата обращения 23.01.2021)

Оценка целесообразности принятия и освоения этого Проекта предполагает анализ фактических значений, названных выше основных его параметров по участникам Проекта и по его финансированию, а также их сравнение со значениями, первоначально запланированными по Проекту.

Реальные результаты отбора участников Проекта.

По результатам проведения конкурса в 2013 г. победителями были признаны 15 российских вузов.³ В силу особого статуса МГУ им. М.В. Ломоносова и СПбГУ были освобождены от конкурсного отбора. В число остальных участников Проекта вошли 3 федеральных университета, 13 национальных исследовательских университетов и один вуз (ЛЭТИ), имеющий специальный статус. В 2015 г. был проведен дополнительный отбор в Проект «5 в 100», и в число вузов-победителей вошли еще шесть вузов: Балтийский Федеральный университет им. Иммануила Канта, Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова, Российский университет дружбы народов, Сибирский Федеральный университет, Тюменский госуниверситет, Южно-Уральский национальный исследовательский госуниверситет [7].

Реальные результаты финансирования Проекта.

Они описываются следующими особенностями финансовой поддержки вузам — победителям Проекта «5 в 100». Во-первых, в силу особого статуса МГУ им. М.В. Ломоносова и СПбГУ были освобождены от конкурсного отбора, и дополнительное финансирование их программ повышения конкурентоспособности осуществлялось в рамках корректировки программ развития этих университетов. Во-вторых, несмотря на увеличение с 2016 г. числа участников Проекта на шесть вузов, ежегодное финансирование Проекта практически не изменилось. В-третьих, ежегодно по представлению Совета Проекта «5 в 100» специальным распоряжением Правительства РФ каждому вузу, в зависимости от его достижений, утверждался конкретный объем государственной субсидии на повышение его конкурентоспособности. Так, за весь период действия Проекта «5 в 100» с 2013 по 2020 г. каждый из вузов — участников Проекта, получил на повышение своей конкурентоспособности дополнительную государственную субсидию в следующем размере: НИУ ВШЭ — 6767,3 млн. рублей; НИУ ИТМО — 6626,3 млн. рублей; НИУ МФТИ — 6598,3 млн. рублей; НИУ МИФИ — 6598,3 млн. рублей; НИУ МИСиС — 6423,3 млн. рублей; НИУ НГУ — 6423,3 млн. рублей; НИУ ТГУ — 5695,2 млн. рублей; КФУ — 4659,8 млн. рублей; НИУ ТПУ — 4489,4 млн. рублей; УФУ — 4461,8 млн. рублей; НИУ СПбПУ — 4286,8 млн. рублей; ДВФУ — 2993,5 млн. рублей; НИ Самарский ун-т — 2849,5 млн. рублей; НИУ Лобачевского — 2348,8 млн. рублей; 1-й МГМУ — 2333,5 млн. рублей; РУДН — 1631,7 млн. рублей; ТюмГУ — 1631,7 млн. рублей; ЛЭТИ — 1266,8 млн. рублей; БФУ — 674,4 млн. рублей; СФУ — 674,4 млн. рублей; НИУ ЮУрГУ — 674,3 млн. рублей. В-четвертых, размер государственной субсидии у вузов, участников

³ Список вузов-победителей: 1. Дальневосточный федеральный университет. 2. Казанский (Приволжский) федеральный университет. 3. Национальный исследовательский университет «Московский физико-технический институт (государственный университет)». 4. Национальный исследовательский технический университет «МИСиС». 5. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 6. Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ». 7. Национальный исследовательский университет «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского». 8. Новосибирский национальный исследовательский государственный университет. 9. Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет). 10. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. 11. Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина). 12. Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики. 13. Национальный исследовательский Томский государственный университет. 14. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 15. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина [7].

Проекта, мог отличаться на порядок. В-пятых, университет ЛЭТИ в 2014 и 2015 г. в рамках Проекта «5 в 100» из федерального бюджета вообще не получил никакой финансовой поддержки.

Российские вузы в авторитетных мировых рейтингах в 2020–2021 г.

Целью освоения Проекта «5 в 100» было обеспечение вхождения к 2020 г. по крайней мере пяти российских вузов в первую сотню университетов любого из авторитетных мировых рейтингов. Насколько выполнена эта задача о наличии в России к 2020 г. пяти глобально конкурентоспособных университетов в России, говорят следующие цифры.

В 2020 г. в Топ 1000 Шанхайского рейтинга ARWU вошли 11 российских университетов (МГУ им. М.В. Ломоносова попал в Топ 100 (93 место), СПбГУ — в группу мест с 301 по 400), МФТИ — в группу мест с 401 по 500, НГУ — в группу мест с 501 по 600, МИФИ — в группу мест с 701 по 800, УФУ — в группу мест с 701 по 800, НИУ ВШЭ — в группу мест с 801 по 900, ТГУ — в группу мест с 801 по 900, ИТМО — в группу мест с 901 по 1000, КФУ — в группу мест с 901 по 1000, МИСиС — в группу мест с 901 по 1000 [4].

В то же время в этом рейтинге присутствуют, например, 206 университетов из США, из них 41 входят в Топ 100; 168 университетов из Китая, из них 6 — в Топ 100; 49 университетов из Германии, из них 4 — в Топ 100; 14 университетов из Швеции, из них 3 — в Топ 100; 7 университетов из Израиля, из них 1 — в Топ 100; 8 университетов из Финляндии, из них 1 — в Топ 100 [4].

В 2021 г. в Топ 1000 Международного рейтинга университетов ТНЕ попали 16 российских университетов (МГУ им. М.В. Ломоносова — 174 место, МФТИ — в группу мест с 201 по 250, НИУ ВШЭ — в группу мест с 251 по 300, СПбПУ Петра Великого — в группу мест с 301 по 350, МГТУ им. Н.Э. Баумана — в группу мест с 401 по 500, МИФИ — в группу мест с 401 по 500, СПбГТУ — в группу мест с 401 по 500, ИТМО — в группу мест с 501 по 600, ТГУ — в группу мест с 501 по 600, КФУ — в группу мест с 601 по 800, МИСиС — в группу мест с 601 по 800, НГУ — в группу мест с 601 по 800, СПбГУ — в группу мест с 601 по 800, РУДН — в группу мест с 801 по 1000, ТГПУ — в группу мест с 801 по 1000, ВолГУ — в группу мест с 801 по 1000 [5].

В 2021 г. в Топ 1000 Всемирного рейтинга университетов QS попали 28 вузов из России: МГУ им. М.В. Ломоносова занял 74 место, СПбГУ — 225 место, НГУ — 228 место, ТГУ — 250 место, МФТИ — 281 место, МГТУ им. Н.Э. Баумана — 282 место, НИУ ВШЭ — 298 место, МИФИ — 314 место, РУДН — 326 место, УФУ — 331 место, МГИМО — 348 место, ИТМО — 360 место, КФУ — 370 место, СПбПУ Петра Великого — 401 место, ТГПУ — 401 место, МИСиС — 428 место, ДВФУ — 493 место, НИ-СаратовГУ — места 521 по 530, АлтайГУ — места 571 по 580, Самарский НИУ — места 591 по 600, ЮФУ — места 591 по 600, НИУ Лобачевского — места 601 по 650, ЛЭТИ — места 701 по 750, Финансовый университет при Правительстве РФ — места 751 по 800, НГПУ — места 801 по 1000, ЮУрГУ — места 801 по 1000, ПермНИПУ — места 801 по 1000, РАН-ХиГС — места 801 по 1000) [6].

Оценка результатов реализации Проекта в 2020 г.

Позиции российских вузов в авторитетных мировых рейтингах 2020 и 2021 г. свидетельствуют о том, что

- в 2020–2021 г. только один российский вуз, МГУ им. М.В. Ломоносова, попадает в Топ 100 и в рейтинге ARWU, и в рейтинге QS;
- в России как был в 2012 г. лишь один глобально конкурентоспособный университет — МГУ им. М.В. Ломоносова, так он и остался в 2020 г. единственным таким российским вузом;

- никакой другой российский вуз в 2020 году не попадает не только в Топ 100, но даже в Топ 200 ни одного авторитетного общего рейтинга университетов мира.

Приведенные выше данные по вхождению ведущих вузов России в авторитетные мировые рейтинги показывают, что Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 599 фактически не выполнен. Для сравнения: за этот же период с 2012 по 2020 год в Топ 100, например, рейтинга ARWU попали 6 университетов из Китая (Tsinghua University — 29, Peking University — 49, Zhejiang University — 58, Shanghai Jiao Tong University — 63, University of Science and Technology of China — 73, Fudan University — 100).

Любое из мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности российской высшей школы и на обеспечение ее устойчивого развития, в том числе Проект «5 в 100», может рассматриваться как некоторая совокупность управленческих решений или как самостоятельное управленческое решение.

Анализ качества любого Проекта как управленческого решения предусматривает проверку выполнения ряда критериев и показателей, в том числе таких критериев, как:

- «Управленческое решение (УР) имеет ясную цель и четко описанную проблемную ситуацию»,
- «УР является адресным и понятным в чьих интересах принято»,
- «УР является всесторонне обоснованным и реально осуществимым»,
- «УР должно быть обеспечено необходимыми ресурсами» [2].

Применяя методы теории принятия решений к самому тексту Указа Президента РФ от 07.05.2012 № 599 (пункт «в») о вхождении к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов, можно заметить, что данное УР (принятие Проекта «5 в 100») нельзя оценивать как УР хорошего качества, поскольку в нем отсутствуют «четко описанная проблемная ситуация»; «не ясно, в чьих интересах оно принято»; «обеспеченность необходимыми ресурсами». Оно не является «обоснованным и реально осуществимым».

Проведенный выше анализ показал, что по такому важнейшему критерию как «финансовая обеспеченность», представленный Проект и его дальнейшая реализация не отвечали этим требованиям, это явилось важнейшей причиной невыполнения Указа Президента о реализации этого Проекта.

В подтверждение данного вывода уместно напомнить, что еще в 2015 году на основе информации из международных и российских баз данных (InCites, Scopus, Web of Science и др.), данных о ключевых показателях деятельности ведущих российских вузов и применения к их анализу методов интеллектуального анализа данных (кластеризация, нейронные сети, карты Коханена и др.), было доказано, что Проект «5 в 100» не является всесторонне обоснованным и реально осуществимым [3]. Данное УР было принято Президентом России на основе мнения его экспертов и помощников без широкого обсуждения с вузовской и научной общественностью.

Заключение

Оценка целесообразности принятия и освоения Проекта «5 в 100» предполагает анализ его содержания и общих результатов реализации Проекта.

К сожалению, проведенное исследование показало следующее.

Работу экспертов по подготовке текста Указа Президента РФ от 07.05.2012 № 599 (пункт «в») следует признать неудовлетворительной, поскольку некорректные формулировки этого пункта Указа, отсутствие должного обоснования и оценки реальной осуществимости Проекта не способствовали его выполнению. Подтверждением этого, в первую очередь, является неудовлетворительное решение вопросов финансирования как на его начальном этапе, так и в процессе реализации Проекта.

Сами результаты Проекта также подтвердили его нежизнеспособность: глобально конкурентоспособным в 2020 г. в России является лишь один российский университет — МГУ им. М.В. Ломоносова.

Невыполнение Проекта «5 в 100» также стало фактором, негативно влияющим на стратегическую устойчивость всей российской высшей школы.

Список литературы:

1. Глобальная конкурентоспособность ведущих университетов: модели и методы ее оценки и прогнозирования / под общ. ред. В.Г. Халина. Москва: Проспект, 2018.
2. Теория принятия решений. В 2 т.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В.Г.Халина. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
3. *Mikhail Zaboev, Mikhail Meleshkin, Vladimir Khalin*. Evaluation of current location and prospects of the European and Russian universities among the world's leading universities with the use of neural network methods clustering of data // International Conference “New Challenges of Economic and Business Development — 2016. Society, Innovations and Collaborative Economy” Proceedings. May 12–14, 2016, Riga, University of Latvia, p. 928–937.
4. Рейтинг университетов ARWU: <http://www.shanghairanking.com/> (дата обращения 23.01.2021)
5. Рейтинг университетов THE: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings> (дата обращения 23.01.2021)
6. Рейтинг университетов QS: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/> (дата обращения 23.01.2021)
7. Сайт Проекта «5 в 100»: <https://5top100.ru/documents/regulations/> (дата обращения 23.01.2021)

Елена Михайловна Коростышевская

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Лейла Айваровна Гамидуллаева

Пензенский государственный университет,
Российская Федерация, 440026, Пенза, ул. Красная, 40

Ольга Анатольевна Подкорытова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Влияние региональной специализированности на экономический рост

Аннотация. Авторами разработан и апробирован способ количественной оценки общей специализированности региона, показывающий насколько диверсифицированной является экономика отдельного региона или страны. На основе эконометрических расчетов обосновано наличие устойчивой связи между уровнем специализированности регионов и темпами их экономического роста.

Ключевые слова: разделение труда, региональные экономические специализации, регион, коэффициент специализированности территории.

Elena M. Korostyshevskaja

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Leyla A. Gamidullaeva

Penza State University, 40 Krasnaya St., Penza, 440026, Russian Federation

Olga A. Podkorytova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Impact of regional specialization on economic growth

Abstract. The authors developed and tested a method for quantifying the general specialization of a region, showing how diversified the economy of a particular region or country is. On the basis of econometric calculations, the existence of a stable relationship between the level of regional specialization and the rate of their economic growth has been substantiated.

Keywords: division of labor, regional economic specializations, region, coefficient of specialization of a territory.

Территориальные проблемы в такой пространственно протяженной, экономически и социально неоднородной стране, как Россия, никогда не будут второстепенными. Именно поэтому документы, подобные утвержденной правительством в 2019 г. «Стратегии пространственного развития Российской Федерации до 2025 года»¹ требуют осо-

¹ Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р [Электронный ресурс] // URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/a3d075aa813dc01f981d9e7fcb97265f/130219_207-p.pdf (дата обращения: 01.03.2021)

бенно тщательной проработки. Это принципиально новый для России документ, связанный с пространственной организацией экономики, сочетающий в себе подходы стратегического и территориального планирования. Центральным пунктом в данном документе помимо агломераций и макрорегионов, не отменяющих федеральные округа, являются перспективные специализации регионов.

Относительно данного документа развернулась активная дискуссия, и многие ученые высказали резкую критику в плане корректности и научной обоснованности положений, прописанных в данном документе [Квинт, 2019; Минакир, 2019; Кузнецова, 2019; Демьяненко, 2020; Иванов и Бухвальд, 2019].

Авторы данной статьи с мнением ведущих ученых в данной области исследования согласны, в том числе в части вопросов специализации регионов. Вызывает недоумение закрепление за каждым субъектом РФ порядка 20–25 отраслей перспективной экономической специализации.

Вместе с тем, нельзя не принять во внимание высокую ценность «Стратегии...», связанную с постановкой данной проблемы.

Помимо этого, вызывают вопросы некоторые моменты, а именно, как определить перспективные экономические специализации, как их корректно оценить и, главное, как использовать результаты данной оценки в целях реализации политики пространственного развития региона?

Ключевые категории исследования

Очень важно в данном контексте определиться с триадой категорий: «территориальное разделение труда — региональные экономические специализации — кластеры». Тем более, что кластер представляет собой современную форму территориального разделения труда.

И еще хотелось бы обратить внимание на такую триаду категорий, как «пространство — территория — регион», которые гораздо лучше определены в литературе, но все еще требуют более глубокого сравнительного анализа.

Продолжая данный контекст, хотелось бы обратить внимание на понятие «региональная специализированность» («уровень специализации региона» или «уровень специализированности региона»), которое, на наш взгляд, необходимо ввести в научный оборот в целях определения общей специализированности территории, демонстрирующей силу проявления агломерационных эффектов в экономике региона. То есть это должен быть некий результирующий индикатор, на основании которого можно судить о том, насколько регион в целом, а не отдельно взятая отрасль, специализирован, заточен на какие-то виды экономической деятельности.

В ходе исследования авторы данной статьи выработали собственное определение категории «региональные экономические специализации» («региональные специализации»). В нашем понимании региональные экономические специализации — это основанное на территориальном разделении труда достижение конкурентных преимуществ регионом благодаря развитию конкурентных отраслей, продукция которых в основном ориентирована на вывоз и производится в количестве, значительно превышающем местные потребности при сравнительно низких затратах труда, локализации экономической активности, обусловленной определенным сочетанием социально-экономических, географических, исторических, культурных, природно-климатических и других показателей.

Анализ зарубежной и российской литературы показал отсутствие убедительных эмпирических доказательств положительного влияния экономических специализаций региона или уровня кластеризации экономики на его экономический рост.

Особый исследовательский интерес, таким образом, представляет количественное измерение территориального разделения труда и изучение его влияния на экономическое развитие.

Речь идет, во-первых, о разработке метода оценки уровня территориального разделения труда на основе нового коэффициента экономической специализированности территории; во-вторых, об исследовании влияния региональной специализированности на темпы экономического роста.

Сформулируем следующие гипотезы исследования.

Гипотеза 1: существует прямая зависимость региональной специализированности и темпов экономического роста (регионы с большей специализированностью демонстрируют более высокие темпы экономического роста).

Гипотеза 2: существует устойчивая связь между уровнем специализированности регионов и темпами их экономического роста.

Материалы и методы

При анализе зависимости национального и регионального развития от уровня специализированности целесообразнее сопоставлять не индексы локализации или специализации регионов в отдельных отраслях, а уровни региональной и страновой специализированности в целом. Только это позволит отслеживать взаимосвязь специализированности регионов с ключевыми показателями экономической жизни, обнаружить влияние (если такое имеется) территориального разделения труда на основные социально-экономические аспекты жизни общества.

На основе принципа, использованного в индексе монополизации Херфиндаля-Хиршмана [Hirschman, 1964], мы предлагаем способ оценки общей специализированности территории.

$$Spec_t = \left(\frac{Ind_{1t}}{GRP_t}\right)^2 + \left(\frac{Ind_{2t}}{GRP_t}\right)^2 + \dots + \left(\frac{Ind_{nt}}{GRP_t}\right)^2$$

где Ind_{it} — объем отгруженной продукции i -й отрасли в сопоставимых ценах в году t ;
 GRP_t — валовой региональный продукт в году t ;
 n — количество отраслей.

Мы решили апробировать предложенный метод оценки и проверить гипотезы исследования на статистических данных двух крупнейших экономик мира: РФ и США. Расчеты проводились на данных обрабатывающей промышленности (табл. 1).

Таблица 1.

Исходные данные

Страны/ Показатели	Кол-во регионов	Кол-во регионов	Кол-во отраслей	Рост реального ВВП, %	Средние темпы реального роста выпуска обрабатывающей промышленности, %
США	83	1998–2017	20	59,6	6,1
РФ	51	2005–2012	15	28,3	60,28

Мы будем рассматривать следующую модель панельных данных:

$$growth_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \beta spec_{it} + \varepsilon_{it},$$

где $growth_{it}$ — рост обрабатывающей промышленности региона i в год t ,

$spec_{it}$ — специализированность региона i в год t .

Эффект от специализированности у всех регионов во все годы предполагается одинаковым, он описывается коэффициентом β . Но индивидуальные эффекты α_i у каждого региона могут быть своими собственными. Кроме этого, разные годы также могут оказывать разные эффекты на рост (общие тенденции для всех регионов), что описывается коэффициентами γ_t . Мы ожидаем, что эффект значим (то есть значимо отличается от 0 со статистической точки зрения) и положителен.

Была оценена модель с фиксированными эффектами со скорректированными на гетероскедастичность и автокорреляцию стандартными ошибками.

Результаты

Результаты оценивания по 51 региону (штату) США за период 1998–2017 г.² приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Зависимая переменная *growth*

VARIABLES	(1) Model 1
Spec	0.575*** (0.192)
Constant	-0.0723*** (0.0238)
Observations	1,020
Number of groups	51
R-squared	0.17
Fixed effects	yes
Year dummies	yes

Robust standard errors in parentheses

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Мы видим значимый положительный эффект от специализированности на рост обрабатывающей промышленности:

$$\widehat{growth}_{it} = \alpha_i + \gamma_t + 0.57^{***} spec_{it}$$

Что касается России, то мы предположили, что специализированность может оказывать не одновременный эффект на рост, а с некоторым запаздыванием — лагом p .

$$growth_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \beta spec_{i,t-p} + \varepsilon_{it}$$

На основании информационных критериев (чем меньше, тем модель лучше) был выбран четвёртый лаг.

Результаты оценивания по 83-м регионам России за период 2006–2012 г.³ приведены в таблице 3.

² U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), <http://www.bea.gov/>

³ Росстат РФ. <https://rosstat.gov.ru/>

Таблица 3.

Зависимая переменная *growth*

VARIABLES	(1) Model 1
Spec(-4)	1.574*** (0.581)
Constant	-0.243 (0.159)
Observations	244
Number of group	83
R-squared	0.294
Fixed effects	yes
Year dummies	yes

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Мы видим значимый положительный эффект от лагированной специализированности на рост обрабатывающей промышленности:

$$\widehat{growth}_{it} = \alpha_i + \gamma_t + 1.57^{***} spec_{i,t-4}$$

Выводы

Во-первых, уровень региональной специализированности не является признаком развитости или отсталости региона. Существуют как высокоспециализированные отсталые регионы, так и промышленно-развитые регионы с низким уровнем специализированности.

Во-вторых, использование предложенного коэффициента региональной специализированности целесообразно, в первую очередь, при оценке динамики изменения регионального отраслевого выпуска, в особенности при оценке результативности экономической политики стимулирования территориального разделения труда, в том числе кластерной политики как разновидности промышленной.

В-третьих, существует устойчивая связь между уровнем специализированности регионов и темпами их экономического роста.

Список литературы:

1. *Hirschman A.O.* The Paternity of an Index // *The American Economic Review*. 1964. № 54(5). P. 23–36.
2. *Демьяненко А.Н.* Городские агломерации и СПР: взгляд географа // *Регионалистика*. 2020. Т. 7. № 3. С. 43–52. <https://doi.org/10.14530/reg.2020.3.43>
3. *Иванов Олег Борисович, Бухвальд Евгений Моисеевич* «Перспективная экономическая специализация» как новация политики регионального развития // ЭТАП. 2019. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivnaya-ekonomicheskaya-spetsializatsiya-kak-novatsiya-politiki-regionalnogo-razvitiya> (дата обращения: 03.03.2021).
4. *Квинт В.Л.* Территория полуприцепов. Нужна ли России стратегия пространственного развития? // *Огонек* № 10 от 18.03.2019. С. 8.
5. *Кузнецова О.В.* Стратегия пространственного развития Российской Федерации: иллюзия решений и реальность проблем // *Пространственная экономика*. 2019. 15(4). С. 107–125
6. *Минакир П.А.* «Стратегия пространственного развития» в интерьере концепций пространственной организации экономики // *Пространственная экономика*. 2018. № 4. С. 8–20.

К вопросу оценки устойчивости развития экономических систем

Аннотация. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современных условиях турбулентности и нестабильности устойчивое развитие экономики России объективно становится признаком ее международной конкурентоспособности и эффективности. В статье представлены два методических подхода к оценке устойчивого развития (разработка системы показателей; построение одного интегрального показателя). Сделан вывод о необходимости рассмотрения его в контексте экономической безопасности и защищенности. Для целей оценки устойчивого развития экономической системы предложено использовать агрегированный показатель с учетом необходимости обеспечения варианта нормальной устойчивости. Приоритетной составляющей при разработке агрегированного показателя оценки устойчивого развития экономических систем разного уровня следует рассматривать человеческий капитал как ключевой актив для достижения развития устойчивого типа.

Ключевые слова: устойчивое развитие, оценка, показатель, капитал

Evgenia A. Kuklina,

The North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
57/43, Sredniy pr. V., St. Petersburg, 199178, Russian Federation

To the question of assessment of economic systems sustainable development

Abstract: The relevance of the research is due to the fact that in present-day conditions of turbulence and instability, the sustainable development of the Russian economy objectively becomes a sign of its international competitiveness and efficiency. The article presents two methodological approaches to assessing sustainable development. The first one is development of a system of indicators. The second one is construction of a single integral indicator. The author concludes that it is necessary to consider sustainable development in the context of economic security and security. For the purposes of assessing the sustainable development of the economic system, it is proposed to use an aggregate indicator, taking into account the need to ensure the option of normal stability. The human being a key asset for achieving sustainable development capital, should be considered as the priority component in the development of an aggregate indicator for assessing the sustainable development of economic systems of different levels.

Keywords: sustainable development, assessment, indicator, capital

В нестабильные, турбулентные и кризисные периоды развития общества, во времена глобальных сдвигов и трансформаций повышается интерес к проблемам обеспечения устойчивости, работе над консолидированными дорожными картами социально-экономического роста, которые разрабатываются с учетом реальных вызовов и угроз. В данном контексте представляется актуальным исследование концептуальных подходов к определению устойчивого развития экономических систем разного уровня, эволюции понятия «устойчивое развитие», а также методологических подходов к оценке устойчивого развития как ответа на глобальные вызовы и проблемы современности. Поиск механизмов устойчивого развития экономики стал в настоящее время одним из ключевых направлений отечественной экономической науки. Важность результативности такого поиска обусловлена тем фактом, что устойчивое развитие экономики России становится признаком ее эффективности, то есть того, что ей так не хватает.

Теорию устойчивого развития и парадигму устойчивого роста (или самоподдерживающегося роста) экономики объединяет императив устойчивости. Первоначально концепция устойчивого развития базировалась на идее экологически чистого развития; принципиальным моментом методологии устойчивого развития являлось использование правила межвременного выбора, учитывающего интересы будущих поколений при потреблении ресурсов, то есть разумное использование ресурсов. В данном контексте представляется необходимым привести точку зрения Эриха У. фон Вайцзеккера о том, что разумное использование ресурсов состоит в кратном (в разы) увеличении эффективности использования энергии и сырья [4].

В настоящее время содержание концепции устойчивого развития значительно расширилось за счет включения не только (и не столько) вопросов баланса экономики и экологии, но и финансовых, социально-демографических, институциональных вопросов, а также вопросов защищенности и безопасности.

Необходимо отметить, что в исследованиях последних десятилетий центральное место занимает уже не сама по себе устойчивость или неустойчивость как таковые, а проблема соотношения этих категорий, которая закономерно трансформировалась в проблему взаимосвязи стабильности и нестабильности, определенности и неопределенности [10]. В сложившихся условиях, по нашему мнению, рационально опираться на идею французского философа и социолога Э. Морена о рассмотрении стабильности экономического государственного устройства с позиции модели развития сложных систем [13].

Актуальной тенденцией развития теории и методологии устойчивого развития экономических систем является усиление аспекта безопасности и защищенности. Так, например, вопросы моделирования устойчивого развития, как условие повышения экономической безопасности территории, подробно рассмотрены в монографии А.И. Татаркина, Д.С. Львова и др. [12]. В работе [6] представлена концепция стратегии устойчивого развития предприятия с учетом уровня его экономической безопасности исходя из того, что предприятие должно не только защищаться, но и обеспечивать собственное развитие.

Способность экономики диспозитивно создавать условия устойчивого социально-экономического развития учитывается в равной степени как экономической безопасностью государства, так и защищенностью ее национальных интересов, что признается большинством исследователей данной предметной области.

Существующие в настоящее время предложения по оценке устойчивого развития экономических систем (в части индикаторов и показателей) можно рассматривать с позиций двух методических подходов:

- а) разработка системы показателей (индикаторов);
- б) построение интегрального (агрегированного) показателя.

Согласно первому подходу, предлагается использование нескольких групп индикаторов (экономических, экологических, социальных, институциональных); второй подход базируется на одном агрегированном показателе, отражающем общую степень устойчивого развития экономической системы на основе соответствующих индикаторов (экономических, экологических, социальных и др.). Каждый из двух подходов имеет как свои достоинства, так и недостатки. Построение системы показателей в разрезе различных сфер жизни общества, позволяет оценить ее комплексно с позиций экономики (производства), экологии (природной среды), социума и др., а расчет одного интегрального показателя упрощает расчеты, дает возможность использования инструментария сравнительной аналитики.

Так, например, в работе [14] предложено рассчитывать индекс устойчивости как среднее значение индексов пяти отдельных равновесных блоков устойчивости, характеризующих экономическую, социальную, экологическую, институциональную сферу,

науку и инновации. Таким образом, интегральная оценка устойчивого развития социально-экономической системы определяется на основе индекса уровня устойчивости.

Анализ перспектив и отечественного опыта с позиций адаптации международной методологии и мирового опыта в разработке индикаторов устойчивого развития представлен в работе [3]. Приведены как конкретные интегральные индикаторы, так и системы показателей федерального, регионального и секторального уровня, проанализированы их достоинства и недостатки с позиций практического использования для целей разработки программ социально-экономического развития страны и регионов.

Мы полностью согласны с Арбузовым С.Г. в том, что в условиях смены технологических укладов принципиально меняется содержание подходов к устойчивости развития [2], которое необходимо рассматривать в соотнесении с экономической безопасностью. И, наоборот, обеспечение экономической безопасности государства должно осуществляться в контексте достижения его устойчивого развития. Этим автором предложена методика расчета индекса устойчивого развития с учетом выделения пяти групп угроз, влияющих на достижимость параметров развития государства, соответствующих устойчивому развитию. Предложенная систематизация угроз позволяет рассчитать индекс устойчивого развития как суперпозицию индекса потенциалов (производственного, финансового, внешнеэкономического, трудового, экологического), определяющих возможность социально-экономической системы противостоять тем или иным группам угроз [1].

Мы поддерживаем тех исследователей, которые предлагают в качестве показателя оценки расчет агрегированного (интегрального) показателя устойчивого развития, что упрощает расчетные процедуры и позволяет создать типовой алгоритм расчета. Но, как нам представляется, этот показатель должен рассчитываться с учетом соответствующего (требуемого) типа устойчивости.

Направление исследований феномена устойчивого развития, связанное с взаимозаменяемостью антропогенного (человеческого), физического, социального, интеллектуального и природного капитала, позволило выделить сильную и слабую устойчивость. Ранее в работах [7, 8, 9] нами было предложено различать слабый тип устойчивого развития (низкая устойчивость) и сильный тип устойчивого развития (высокая устойчивость). Устойчивое развитие слабого типа (т.е., низкая устойчивость) не преследует цель сохранения материального, человеческого и природного капитала. Следовательно, возможен экономический рост и при низких социальных показателях развитие за счет деградации окружающей природной среды. Обязательным условием устойчивого развития сильного типа (то есть высокая устойчивость) является сохранение или увеличение всех видов капитала.

В соответствии с этими гипотезами можно сформулировать следующие три варианта выполнения условия устойчивости:

- *низкая (относительная) устойчивость*, обеспечиваемая неуменьшением с течением времени суммы всех видов капитала в стоимостном измерении;
- *высокая (абсолютная) устойчивость*, обеспечиваемая неуменьшением с течением времени суммы всех видов капитала в стоимостном измерении при условии неуменьшения в натуральном измерении природного капитала;
- *нормальная устойчивость*, обеспечиваемая неуменьшением с течением времени суммы всех видов капитала в стоимостном измерении при условии неуменьшения в натуральном измерении возобновляемого природного капитала, соблюдением оптимальных темпов потребления невозобновляемого природного капитала и сохранением критического природного капитала.

По оценке Всемирного банка современные совокупные активы Российской Федерации имеют следующую структуру (%): человеческий капитал — 46,0; производственный капитал — 33,0; природный капитал — 20,0 (в том числе невозобновляемые источники — 15,0); чистые иностранные активы — 1,0 [5]. Именно человеческий капитал является ключевым активом для достижения нашей страной устойчивого развития [11] и этот факт должен быть в приоритете при разработке агрегированного показателя для оценки устойчивого развития экономических систем разного уровня.

В заключении можно сформулировать следующие выводы.

1. В настоящее время различают два методических подхода к оценке устойчивого развития: разработка системы показателей (индикаторов); построение интегрального (агрегированного) показателя.
2. В условиях смены технологических укладов принципиально меняется содержание подходов к устойчивости развития, которое необходимо рассматривать в контексте обеспечения экономической безопасности и защищенности.
3. Для целей оценки устойчивого развития экономической системы целесообразно использовать агрегированный показатель устойчивого развития с учетом соответствующего типа устойчивости.
4. Показатель оценки устойчивого развития необходимо разрабатывать для варианта нормальной устойчивости, которая предполагает обеспечение неумножения суммы всех видов капитала в стоимостном измерении при условии неумножения в натуральном измерении возобновляемого природного капитала, поддержание оптимальных темпов потребления невозобновляемого природного капитала и сохранение критического природного капитала.
5. Ключевым активом для достижения устойчивого развития России является человеческий капитал, что позволяет рассматривать его как приоритетную составляющую при разработке агрегированного показателя для оценки устойчивого развития экономических систем.

Список литературы:

1. Арбузов С.Г. Особенности методологического и методического обеспечения экономической безопасности государства на современном этапе. Диссертация... д.э.н. — Санкт-Петербург, 2016.
2. Арбузов С.Г. Оценка эффективности управления инновационным развитием в контексте обеспечения экономической безопасности // Креативная экономика. — 2016. — Том 10. — № 12. — С. 1337–1344.
3. Бобылев С.Н. Устойчивое развитие: методология и методики измерения / С.Н. Бобылев, Н.В. Зубаревич, С.В. Соловьева, Ю.С. Власов; под ред. С.Н. Бобылева // — М.: Экономика, 2011. — 360 с.
4. Вайцеккер Э., Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор четыре. Затрат половина, отдача — двойная. Новый доклад Римскому клубу / Перевод А.П.Заварницына и В.Д.Новикова; под ред. акад. Г.А.Месяца. — М.: Academia, 2000. — 400 с.
5. Всемирный банк отвлел России 100 лет на развитие человеческого капитала. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/04/12/2019/5de76fa19a79476a1ebb8bec>
6. Запорожцева Л.А. Стратегия устойчивого развития предприятия с учетом уровня его экономической безопасности. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-ustoychivogo-razvitiya-predpriyatiya-s-uchetom-urovnya-ego-ekonomicheskoy-bezopasnosti/viewer>
7. Куклина Е.А. Теория и методология устойчивого развития региона на основе управления промышленными комплексами: Монография. — СПб.: СПбГИЭУ, 2008. — 219 с.
8. Куклина Е.А. Методология устойчивого развития природно-ресурсных регионов. Диссертация... д.э.н. — Санкт-Петербург, 2008.
9. Куклина Е.А. Устойчивое развитие экономических систем в парадигме согласования интересов // Международный экономический симпозиум — 2018: Материалы международных научных конференций 19–21 апреля 2018 г.: V международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика», V международной научной конференции: Соколовские чтения «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

<https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/9366/1/Международный%20экономический%20симпозиум-2018.pdf>

10. *Куклина Е.А.* К проблеме устойчивого развития России в условиях системных сдвигов и вызовов / Глобальный мир: системные сдвиги, вызовы и контуры будущего: XVII Международные Лихачевские научные чтения, 18–20 мая 2017 г. — СПб.: СПбГУП, 2017. — 592 с. — С. 496–498.
11. *Куклина Е.А., Федорков А.И.* Человеческий капитал как ключевой элемент совокупных активов (в контексте устойчивого развития агропромышленного комплекса Российской Федерации) / Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов. — Ч. II / СПбГАУ. — СПб. 2018. — С. 87–90.
12. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А.И. Татаркин, Д.С. Львов, А.А. Куклин и др. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1999. — 275 с.
13. *Морен Э.* Метод. Природа Природы / Пер. и вступ. ст. Е.Н.Князевой. Изд. 2-е, доп. М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2013. — 464 с.
14. Разработка методики статистической оценки уровня устойчивого развития социально-экономических систем / В.В. Глинский, Л.К. Серга, М.С. Хван [и др.] // Идеи и идеалы. — 2013. — № 3 — С. 48–56.

Инновационное импортозамещение как одно из направлений повышения стратегической устойчивости регионов¹

Аннотация. В статье отмечаются проблемы в социально-экономическом развитии регионов в пост-кризисных условиях, вызванные пандемией COVID-2019, проанализированы оценки конкурентоспособности и инновационного развития страны на международном уровне, выявлены отставания. Исследовано состояние инновационной сферы России за 2000–2018 годы, на фоне увеличения образовательных организаций высшего образования выявлены тенденции уменьшения числа организаций, занимающихся разработкой и практическим внедрением инноваций, снижения инновационной активности предприятий на макро- и мезоуровне на основе сравнительного анализа в целом по РФ, УрФО и Свердловской области. Исследование процессов импортозамещения на уровне страны и регионов за 2000–2018 годы свидетельствует о преобладании минерально-сырьевого экспорта, значительном превышении показателей импорта в соотношении с показателями экспорта, особенно в высокотехнологичной сфере. Сформулирована задача реформирования модели экономики с акцентом на повышение инновационного уровня, развитие инновационно ориентированного импортозамещения для повышения стратегической устойчивости страны и регионов.

Ключевые слова: регион, инновации, импортозамещение, конкурентоспособность, стратегическая устойчивость

Natalya V. Krivenko

Institute of Economics, Ural Branch of the
Russian Academy of Sciences
Russian Federation, 620014, Yekaterinburg, 29, Moskovskaya ul.

Innovative import substitution as one of the ways to increase the strategic sustainability of regions

Abstract. The article notes the problems in the socio-economic development of regions in the post-crisis conditions caused by the COVID-2019 pandemic, analyzes the assessments of the country's competitiveness and the level of innovative development at the international level, and identifies the lags. The state of the innovation sphere in Russia for 2000–2018 was investigated, against the background of an increase in educational institutions of higher education, tendencies of a decrease in the number of organizations engaged in the development and practical implementation of innovations, a decrease in the innovative activity of enterprises at the macro- and meso-level were revealed on the basis of a comparative analysis in the whole of the Russian Federation, the Ural Federal District and the Sverdlovsk region. A study of the processes of import substitution at the level of the country and regions for 2000–2018 indicates the predominance of mineral and raw materials exports, a significant excess of import indicators in relation to export indicators, especially in the high-tech sector. The task of reformatting the model of the economy with an emphasis on increasing the innovation level, the development of innovation-oriented import substitution to increase the strategic stability of the country and regions is formulated.

Keywords: region, innovation, import substitution, competitiveness, strategic stability

В постпандемическое время для регионов России наиболее остро стоят вопросы повышения стратегической устойчивости. В 2020 году в условиях пандемии COVID-2019 введение ограничений вызвало остановку ряда предприятий и общее снижение экономической активности, что привело к уменьшению собственных доходов консолидиро-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №20-010-00153 «Влияние инновационной составляющей импортозамещения на экономическую безопасность региона»

ванных бюджетов субъектов РФ, в то время как действия региональных властей, направленные на борьбу с эпидемией и сохранение региональных экономик, обусловили наращивание расходов и быстрое исчерпание накопленного в первые месяцы 2020 года профицита. Таким образом, в 2020 году в российских региональных бюджетах сформировалась тенденция опережающего роста расходов по сравнению с доходами [Игонина, 2020]. Экономика регионов зависит от деятельности предприятий и организаций, составляющих хозяйственный комплекс региона, взаимодействия предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, экономических и финансовых показателей развития, инновационной активности каждого предприятия [Анохина, 2020].

В России и регионах в последние годы наблюдаются тенденции замедления темпов экономического роста, инвестиционной активности, низкая востребованность бизнесом инноваций, цифровых технологий, стагнация доходов населения, что позволяет исследователям делать вывод о необходимости смены парадигмы, лежащей в основе экономической политики [Маленков, 2020].

Социально-экономические последствия пандемии COVID-2019 заставляют пересмотреть действующую модель экономики на уровне страны и регионов с акцентом на преодоление отставаний в научно-технической сфере и активное развитие инноваций для повышения устойчивости и конкурентоспособности.

Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), разработанный по инициативе Всемирного экономического форума (World Economic Forum)², определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и её институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Этот показатель определяется многочисленными и весьма разноплановыми факторами на основе 113 переменных, они все объединены в 12 контрольных показателей, важнейшие из которых: качество институтов, уровень технологического развития, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал и др. В 2019 году Россия заняла 43 место в рейтинге из 141 страны мира по индексу глобальной конкурентоспособности³.

В качестве признания экстраординарности событий 2020 года, а также сплочённых глобальных усилий по борьбе с кризисом общественного здравоохранения и его социально-экономических последствий, подготовка Глобального индекса конкурентоспособности и расчёт рейтинга стран за 2020 год были приостановлены⁴. По мере оживления глобальной экономики у стран появляются возможности выходить за рамки текущей антикризисной повестки и фокусироваться не только на восстановлении докризисных темпов экономического роста.

«Обобщённая оценка стартовых позиций России составляет 50,4 балла из 100 максимально возможных — это больше, чем в Индии, а также у некоторых латиноамериканских (Аргентина, Мексика), восточноевропейских (Польша, Венгрия, Словакия) и средиземноморских стран (Греция, Турция), но значительно меньше по сравнению со странами G-7 (США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония) или с Китаем. Скорее стоит рассматривать эти оценки как стартовые позиции на пути преоб-

²Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> (дата обращения: 23.01.2021)

³Рейтинг стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности.

World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> (дата обращения: 23.01.2021)

⁴Доклад о глобальной конкурентоспособности 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:// <https://www.iksmedia.ru/news/5707448-Lish-izbrannye-ekonomiki-demonstrir.html> (дата обращения: 23.01.2021)

разований и восстановления экономики. Российской экономике предстоит не просто пережить пандемию и снижение экономической активности, но и адаптироваться к новым вызовам, с которыми сегодня сталкиваются страны, включая ускорение цифровой трансформации и конкуренцию за рынки будущего. Было бы важно учесть обсуждаемые в отчете факторы посткризисного восстановления и последующего ускорения экономического роста для реализации экономической и социальной повестки», — отмечает Алексей Праздничных⁵, координатор программы Всемирного экономического форума по конкурентоспособности стран в России, партнер Strategy Partners, исполнительный директор Евразийского института конкурентоспособности. В докладе рассматриваются пути восстановления и преобразования в четырех сферах: благоприятные условия и стимулы, человеческий капитал, рынки и инновации. Следует отметить, на сегодняшний день наиболее слабые позиции у России по направлению: «стимулировать и расширять долгосрочные инвестиции в исследования, инновации и изобретения, которые могут создать новые “рынки завтрашнего дня“ и стимулировать рост» (28 место из 37)⁶.

В рейтинге «Глобального инновационного индекса» 2020 года, рассматривающего результаты инновационного развития 131 страны, в первую десятку вошли Швейцария, Швеция, США, Великобритания, Нидерланды, Дания, Финляндия, Сингапур, Германия и Республика Корея, быстро улучшают свои позиции Индия, Китай, Филиппины и Вьетнам. Россия заняла 47-е место, потеряв одну позицию по сравнению с 2019 годом⁷.

Целевые установки на активизацию технологического фактора развития были заложены в Указе Президента РФ от 07.05.2018г.№204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в рамках которого обозначен ряд достаточно амбициозных целевых показателей:

- удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации должен возрасти к 2024 г. до 50 %,
- ежегодный рост производительности труда — быть не ниже 5 %,
- объем несырьевого экспорта должен возрасти в 3,5 раза.

Задачу технологической модернизации и освоения современных технологий России предстоит решать в условиях сложной геополитической обстановки и разного рода санкционного давления в технологической сфере со стороны Запада, также страна испытывает серьезные ресурсные ограничения для ускоренного научно-технологического развития. Для преодоления противоречий в развитии научно-технологического комплекса требуются серьезные инвестиционные и институциональные реформы [Ленчук, 2020].

Рассмотрим состояние инновационной сферы России. Анализ показывает следующую динамику уровня инноватики в России за период с 2000 по 2018 г. (табл. 1).

⁵Доклад о глобальной конкурентоспособности 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // <https://www.iksmedia.ru/news/5707448-Lish-izbrannye-ekonomiki-demonstrir.html> (дата обращения: 23.01.2021)

⁶Доклад о глобальной конкурентоспособности 2020[Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // <https://www.iksmedia.ru/news/5707448-Lish-izbrannye-ekonomiki-demonstrir.html> (дата обращения: 23.01.2021)

⁷ Cornell University, INSEAD, and WIPO (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://is-sek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения: 23.01.2021).

Таблица 1.

Динамики уровня инноватики в России с 2000 по 2018 г.

Показатели	2000	2010	2016	2017	2018	2018/2000
Число организаций, выполнявших исследования и разработки:	4099	3492	4032	3944	3950	0,9
в том числе:						
научно-исследовательские организации	2686	1840	1673	1577	1574	0,5
конструкторские организации	318	362	304	273	254	0,8
проектные и проектно-исследовательские организации	85	36	26	23	20	0,24
опытные заводы	33	47	62	63	49	1,48
образовательные организации высшего образования	390	517	979	970	917	2,35
организации промышленности, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	284	238	363	380	419	1,47
Разработанные передовые производственные технологии по степени новизны	-	864	1534	1402	1565	(2018/2010) 1,8
из них:						
новые для России	-	762	1342	1212	1384	(2018/2010)
принципиально новые	-	102	192	190	181	1,8

Источник: Российский статистический ежегодник 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm (дата обращения: 24.01.2021).

Как следует из табл. 1, за рассматриваемый период число организаций, выполнявших исследования и разработки, уменьшилось на 10 %, в том числе научно-исследовательских организаций — на 50 %, конструкторских — на 20 %, проектных — на 80 %. Отмечается разрыв между показателями, характеризующими научный потенциал и практическое внедрение инноваций. На фоне увеличения в 2,3 раза образовательных организаций высшего образования число организаций промышленности, имевших научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения, выросло в 1,47 раза, опытных заводов — в 1,48 раза, количество новых и принципиально новых технологий возросло в 1,8 раза.

Целесообразно провести сравнительный анализ инновационной активности организаций в целом по РФ на примере Уральского федерального округа и крупнейшего индустриального региона — Свердловской области в динамике за 2010–2017 г.⁸:

- в целом по РФ — снижение на 11 % удельного веса организаций, осуществляющих инновации (2010 -9,5; 2017 -8,5);
- по УрФО — снижение на 28 % удельного веса организаций, осуществляющих инновации (2010 -11,5; 2017 -8,2);
- по Свердловской области — снижение на 36 % удельного веса организаций, осуществляющих инновации (2010 -15,0; 2017 -9,6).

Показатели инновационной активности по УрФО и Свердловской области превышают среднероссийские, однако, на всех рассматриваемых уровнях имеют тенденцию к снижению.

⁸ Справочник Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели–2019». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // https://gks.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm (дата обращения: 24.01.2021)

Торговля России технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2018 г. показывает превышение импорта технологий по сравнению с экспортом в 1,6 раза: экспорт (число соглашений) — 3033, импорт (число соглашений) — 4914, в том числе в обрабатывающих производствах экспорт (число соглашений) — 601, импорт (число соглашений) — 3352, таким образом превышение импорта технологий по сравнению с экспортом в высокотехнологичном секторе — в 5,6 раз⁹. В целом изменение соотношений показателей экспорта и импорта, характеризующих в том числе процессы импортозамещения в стране, представлено в табл. 2. За период с 2000 по 2018 г. российский экспорт вырос в 4,3, импорт- в 7 раз, в том числе со странами дальнего зарубежья — в 9,5 раз.

Таблица 2.

**Динамика экспорта и импорта России с 2000 по 2018 г.
(млн долларов США)**

Показатели	2000	2010	2016	2017	2018	2018/2000
Экспорт и импорт Российской Федерации						
Экспорт всего	103093	397068	285652	357262	449564	4,3
в том числе: со странами СНГ	13824	59601	37966	48171	54889	3,9
со странами дальнего зарубежья	89269	337467	247687	309090	394675	4,4
Импорт всего	33879	228912	182448	227870	238494	7,0
в том числе: со странами СНГ	11604	31728	19790	24993	26468	2,2
со странами дальнего зарубежья	22276	197184	162658	202877	212026	9,5

Источник: Российский статистический ежегодник 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm (дата обращения: 24.01.2021).

Проведенный анализ в целом по РФ, УрФО и Свердловской области свидетельствует о преобладании минерально-сырьевого экспорта, недостаточном уровне развития инноваций и импортозамещения в стране и регионах, что не позволяет добиться высоких показателей экономического роста и конкурентоспособности.

Необходимо решение проблем снижения импортозависимости в Российской Федерации и развития импортозамещения за счет перехода от преимущественно рутинной к инновационно ориентированной стратегии импортозамещения, повышения привлекательности регионов Российской Федерации для высокотехнологичного бизнеса и формирования с участием государства инвестиционных ресурсов для ускоренного становления в стране современных высокотехнологичных производств и обеспечения структурной модернизации экономики [Голова, 2020], [Суховай, 2020].

Вышеизложенное определяет задачу реформирования модели экономики, повышения инновационного уровня в тесной взаимосвязи с развитием импортозамещения на макро- и мезоуровне, как направлений повышения стратегической устойчивости страны и регионов.

Именно в посткризисных условиях, вызванных пандемией COVID-2019, появляется возможность найти точки бифуркации для прорывного внедрения различного рода

⁹ Российский статистический ежегодник 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:// https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm(дата обращения: 24.01.2021)

инноваций (технологических, информационных), развития инновационно ориентированного импортозамещения, что позволит укрепить научный и производственный потенциал, обеспечить национальную, социально-экономическую безопасность страны.

Список литературы:

1. *Анохина Е. М.* Депрессивные регионы и проблемы регулирования их развития в России // Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю. В. Кузнецова. — Москва: Издательство Проспект, 2020.
2. *Голова И.М., Суховой А.Ф.* Сущность и возможности реализации инновационного импортозамещения в российских регионах // Экономический анализ: теория и практика. — 2020. — Т. 19, № 8. — С. 1388–1408. <https://doi.org/10.24891/ea.19.8.1388>
3. *Иголина Л.Л.* Сбалансированность региональных бюджетов: подходы и оценки // Финансы. 2020. № 12. С. 5–11.
4. *Ленчук Е.Б.* Научно-технологическое развитие в системе стратегического планирования // IV Российский экономический конгресс «РЭК-2020». Том X. Тематическая конференция «Наука и инновации» (сборник материалов) / Составители О. Г. Голиченко, Н. И. Иванова. — М., 2020. С. 76–79.
5. *Маленков Ю.А.* Теоретическая и практическая основа исследований роли предприятий в социально-экономическом развитии регионов // Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю. В. Кузнецова. — Москва: Издательство Проспект, 2020. С. 62.

Гилян Васильевна Федотова

Поволжский научно-исследовательский институт производства
и переработки мясомолочной продукции,
Российская Федерация, 400131, г. Волгоград, ул. им. Рокоссовского, д. 6

Юлдаш Нариманович Маменгаев

Московский государственный университет технологии и менеджмента имени К.Г. Разумовского
Российская Федерация, 109004, Москва, Земляной Вал 73

Новые принципы развития цифрового менеджмента в финансовой среде¹

Аннотация. Тенденции формирования нового направления в системе менеджмента — цифрового, продиктованы происходящими процессами перехода в цифровую сферу всех операций, механизмов взаимодействия и оказания услуг в условиях введенных карантинных мер. Охватившая мир осенью 2020 года вторая волна коронавирусной инфекции заставляет существенно пересматривать технологию предоставления многих услуг, в том числе финансовых. В связи с этим необходимо производить постоянный поиск и совершенствование цифровых технологий, активизировать интеллектуальную и инновационную деятельность. Полученные результаты закладывают основы построения нового образа финансового рынка, основанного на технологиях AI. Новые финансовые институты, работающие на технологиях искусственного интеллекта, позволяют удаленно совершать многие операции и бизнес- процессы. Интеллектуальные наработки — это именно те продукты, которые могут быть получены в цифровом формате и сгенерированы в условиях удаленного доступа. Очевидно, что требуется поиск новых механизмов взаимодействия и технологий предоставления финансовых услуг в цифровой среде.

Ключевые слова: цифровая среда, информатизация, финансовые услуги, цифровой менеджмент, финансовая среда.

Gilian V. Fedotova

Volga region research Institute of production and processing of
meat and dairy products,
Russian Federation, 400131, Rokossovskogo str. 6

Yuldash N. Mamengaev

Moscow State University of Technology and Management
named after K.G. Razumovsky
Russian Federation, 109004, Moscow, Zemlyanoy Val 73

New principles of development of digital management in the financial environment

Abstract. The trends in the formation of a new direction in the management system — digital — are dictated by the ongoing processes of transition to the digital sphere of all operations, mechanisms of interaction and the provision of services under the conditions of the introduced quarantine measures. The second wave of coronavirus infection that swept the world in the fall of 2020 is forcing a significant revision of the technology for providing many services, including financial ones. In this regard, it is necessary to constantly search for and improve digital technologies, to intensify intellectual and innovative activities. The obtained results lay the foundations for building a new image of the financial market based on AI technologies. New financial institutions operating on artificial intelligence technologies allow many operations and business processes to be performed remotely. Intelligent insights are exactly the kind of products that can be digitally

¹ Работа выполнена по гранту РФФ 21-16-00025, ГНУ НИИММП «Новые подходы в разработке и обосновании принципов, методов и алгоритмов производства продукции животноводства без использования кормовых антибиотиков»

acquired and generated remotely. It is obvious that a search for new interaction mechanisms and technologies for providing financial services in the digital environment is required.

Keywords: digital environment, informatization, financial services, digital management, financial environment.

Современный уровень экономического развития страны основан на полномасштабные внедрения во все сферы общественной жизни цифровых технологий, обеспечивающих дистанционное обслуживание и обмен данными. Ситуация с пандемией COVID-2019 ускорила процессы информатизации российского общества. Интернет становится не просто приятным ресурсом для общения наиболее креативной части населения, а фактически незаменимой виртуальной онлайн-платформой для формирования сетевого или личностного взаимодействия. Кроме того, многие привычные операции, совершаемые людьми ежедневно (покупка продуктов, оплата счетов, проведение деловых встреч и т.п.) становятся дистанционными благодаря развитию и запуску соответствующих сервисов многими компаниями. Повышенный спрос на онлайн-услуги вызвал рост популярности публичных облачных сервисов и технологий интерактивного взаимодействия удаленных пользователей, что увеличивает рост трафика сети Интернет.

Итак, основными причинами значительного роста трафика сети Интернет являются:

- перевод работодателями работников на удаленную (дистанционную) работу, предполагающую взаимодействие через сеть Интернет;
- перевод школьников и студентов на дистанционную форму обучения, также с использованием сети Интернет;
- увеличение спроса и предложения на услуги доставки продовольственных и непродовольственных товаров, а также на услуги, оказываемые дистанционно (платежные сервисы, образовательные услуги, услуги государственных и муниципальных органов власти);
- увеличение спроса на развлекательный (entertainment) видео- и игровой контент, размещенный на ресурсах стриминговых цифровых платформ (Netflix, Disney, Amazon, Twitch и т.д.);
- вынужденное расширение межличностного взаимодействия в виртуальном пространстве социальных сетей и мессенджеров (Facebook, Instagram, VK, Whatsapp, Viber и т.д.).

В связи с чем принятый Правительством РФ курс на построение информационного общества с 2017 года оправдывает свое предназначение, так как фактически сформирована площадка для дистанционного управления счетами, данными, отчетами. В данном направлении развития стремительно развиваются финансовые технологии (Финтех), ядром которого выступает банкинг, то есть получение дистанционных банковских услуг в режиме 24/7. Сегодня не только сформированы виртуальные платформы традиционных кредитных учреждений, но и появились необанки, которые изначально функционируют онлайн [1]. Именно данные банки определяют основные тренды развития российского финансового рынка. По оценкам компании Bloomchain по итогам 2019 года Россия занимает 3 место по уровню распространения финансовых технологий в бизнес-среде. (Рис. 1.1).

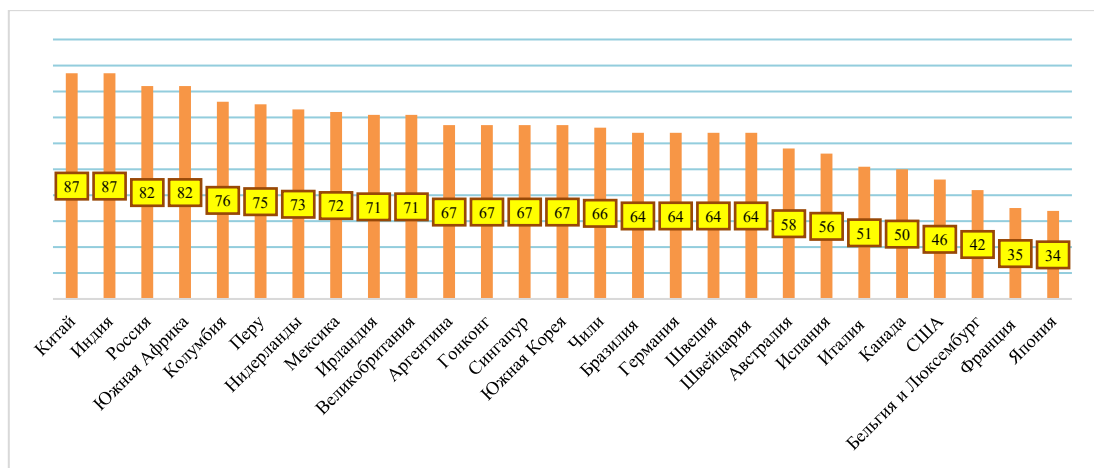


Рис. 1.1. Место России на глобальном FINTECH рынке среди 27 стран, %.

Фактически представленная на рисунке 1.1 позиция России на рынке финансовых технологий демонстрирует востребованность финансовых онлайн-сервисов, вовлеченность финансовых потоков в безналичный оборот и высокое проникновение в повседневную жизнь населения банкинга. Сегодня открываются новые возможности для внедрения наиболее передовых решений Финтех (AI, BigData, блокчейна, открытых API, удаленной идентификации, облачных сервисов и т.п.).

Современные финансовые технологии с каждым годом усложняются и меняют саму архитектуру финансового рынка. Благодаря внедрению цифровых технологий инфраструктура российского финансового рынка трансформировалась и стала более конкурентоспособной, интегрировалась с международным финансовым рынком и позволила работать российским компаниям на передовых финансовых рынках. Из всего множества новаций, которые внедряются в работу сегментов финансового рынка можно выделить основные перспективные тренды [2]:

- RPA-системы, представляющие собой программное обеспечение для автоматизации бизнес-процессов;
- исчезновение физических денег, то есть полномасштабный переход на онлайн оплату счетов и безналичные переводы;
- расширение доступа к банковским онлайн-услугам;
- смещение технологического центра в азиатский регион;
- Regtech — регулятивные технологии, помогающие компаниям соответствовать требованиям регуляторов благодаря big data, облачным вычислениям, искусственному интеллекту, блокчейну и другим инновациям.

Фактически сегодня уровень проникновения финансовых технологий в общественную жизнь в России достаточно высокий, так как средний уровень составляет 82 %. Особенность российского финансового рынка заключается в быстром росте сектора виртуальных финансовых организаций или небанков, которые изначально позиционируют себя как компании без офлайн офисов. Небанки могут быть как самостоятельными финансовыми организациями с собственной лицензией, так и работать на основе уже существующего банка. Небанки формируются по одной из 5 моделей и предлагают более широкий спектр онлайн услуг. Оценить данный рынок очень сложно ввиду отсутствия полных отчетных данных о деятельности таких компаний, но тем не менее есть возможность определить их стоимость капитализации. Наиболее крупные небанки работают в Европе и США. В России можно выделить 15 основных небанков с различным уровнем капитализации.

Рассмотрим основные модели организации неопанков в России. (Рис. 1.2).

Помимо банкинга развиваются и остальные сектора финансового рынка: инвестиции, страхование, государственные финансы, корпоративные финансы и личные финансы. Во все сферы пришли цифровые технологии, которые поставили перед финансовым мегарегулятором необходимость полной перестройки всей финансовой инфраструктуры страны и создание новых платформ взаимодействия в онлайн-среде.

Таким образом мы видим, что финансовые услуги становятся более доступными, открытыми и вовлекают все большее количество участников в реализуемые проекты. Для инновационной сферы данные изменения становятся благоприятным фактором для поиска и расширения инвестиционного рынка. Финансовые вливания в данную сферу позволят аккумулировать процессы генерирования новых идей и новых продуктов в условиях нарастания темпов цифровизации во всех сферах. Следует отметить, что именно в данной сфере создаются новые технологические решения и подходы к традиционным операциям и процессам.

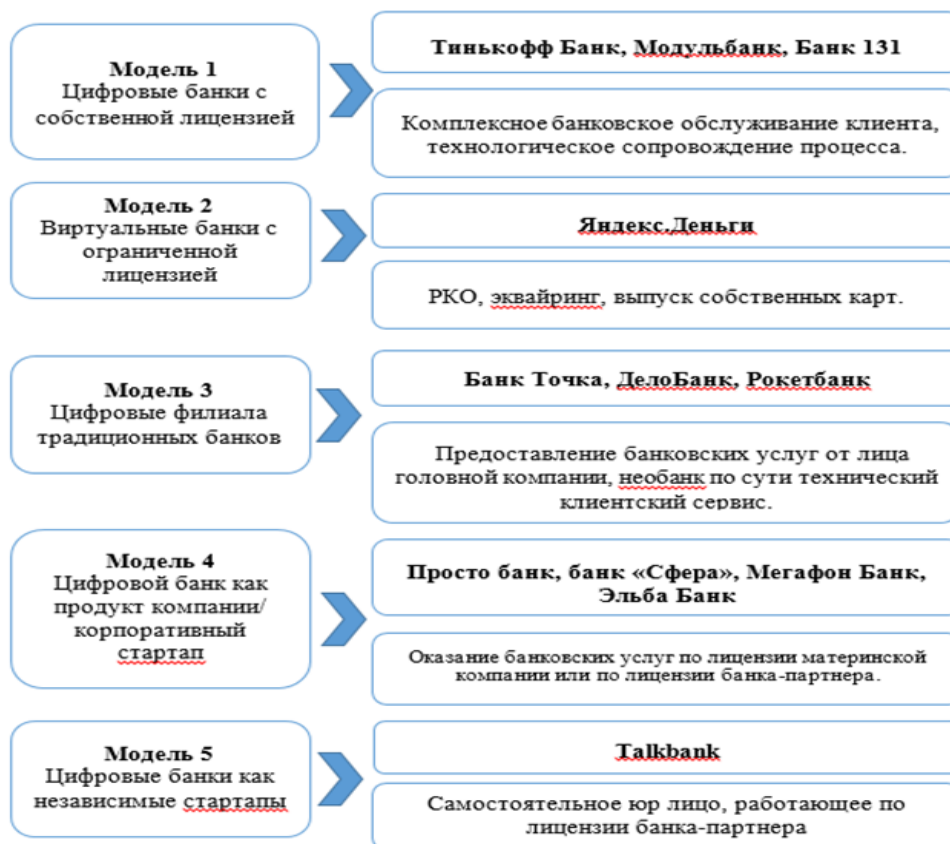


Рис. 1.2. Модели организации неопанков в России.

Несмотря на регуляторные и прочие возможные барьеры для выхода на рынок, наблюдается рост спроса на услуги ФинТех в сферах, связанных с обслуживанием физических лиц, с кредитованием бизнес-стартапов, управления частными капиталами. Появляется множество высокотехнологичных компаний-инноваторов, работающих в онлайн-среде, предлагающих свои услуги по финансированию новых идей и проектов, с которыми традиционным компаниям все сложнее конкурировать, если не использовать новейшие технологические достижения.

В качестве примера можно привести новый инструмент — онлайн-платформа DeNovo, позволяющая определить более экономичные способы соблюдения требований

регулирующих органов. Этот продукт уже используется в странах ЕС и Азии как новое приложение по управлению частным капиталом, включающее почти тысячу продуктов, при этом ни один из них не предусматривает уплаты комиссионного вознаграждения. Подобный опыт реализуется во всех сферах финансирования и позволяет увеличить клиентскую базу за счет онлайн-предложения услуг и персонализированный подход к обслуживанию клиентов с более низкими предложениями услуг.

Онлайн финансирование проектов позволяет начать реализацию многим стартапам не только в традиционных сферах, но и в интеллектуальных отраслях. Кроме того, переход на цифровое взаимодействие диктует рост спроса на новые высокотехнологичные решения в традиционных сферах взаимодействия с клиентами. Прорывным трендом в данной сфере стало появление цифровой валюты и ее собственное производство. В наиболее дорогих сферах обслуживания, таких как международные и валютные платежи, криптовалюта собственного производства, основанная на блокчейн-технологии, позволяет осуществлять валютные платежи практически бесплатно. Именно в данных сферах будет наблюдаться в будущем взрывной рост доходности и инвестиционных вливаний [Федотова, 2017].

Цифровизация достаточно капиталоемкий процесс, который требует высокого бюджета, подготовленной команды специалистов и каналов для продвижения своих предложений. Поэтому удешевление стоимости кредитных ресурсов в условиях онлайн-обслуживания представляется хорошим выходом из ситуации отсутствия финансирования новых интеллектуальных проектов. Бизнес сегодня старается максимально учитывать рыночные изменения на основе формирующихся тенденций. Фактически требуется обработка колоссальных данных и отчетов, которые человек физически не способен выполнить, поэтому необходимо внедрять Искусственный интеллект в процессы аналитической обработки больших массивов данных. С этой точки зрения активное внедрение финансовыми институтами цифровых решений и замена механического труда на роботизированный представляется логичным. Для систематизации и правового регулирования данных процессов на финансовом рынке необходимо формирование регулятивной площадки на базе существующего мегарегулятора.

Банк России уже 2 года ведет работу по развитию и внедрению новейших финансовых технологий в работу финансового рынка страны.

Банк России создал собственную регулятивную площадку для апробации новых цифровых решений в финансовой среде, представляющей собой механизм координации и пилотирования инноваций [Федотова, 2015]. Целями создания регулятивного механизма помимо контроля финансового рынка выступают содействие продвижению новинки на финансовый рынок, обеспечение правового регулирования инновационного процесса, повышение конкуренции и доступности технологий, сохранение уровня безопасности пользователей.

Резюмируя данное научное исследование основных трендов цифровизации финансового сектора экономики, следует отметить, что произошла существенная трансформация прежней финансовой архитектуры рынка. Современные финансовые институты работают фактически в виртуальном пространстве, развивая и внедряя в собственную деятельность наиболее передовые технологии предоставления финансовых услуг и продуктов. Фактически развивается новая форма финансового менеджмента — цифровой менеджмент. Под воздействием факторов окружающей среды данные процессы будут только ускоряться и усложняться, поэтому в данном случае возникает необходимость координации и мониторинга финансового рынка и определения главного менеджера всего этого процесса. Сегодня данную функцию выполняет Банк России, который фактически выступает мегарегулятором становления новой финансовой архитектуры.

Список литературы:

1. FINTECH 2019 annual financial technology market research in Russia. Access mode: <https://bloom-chain.ru/Fintech2019.pdf> (date of access 28.01.2021).
2. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов. Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/84852/ON_FinTech_2017.pdf (дата обращения 23.01.2021).
3. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы [Текст]: указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203.
4. Федотова Г.В., Гонтарь А.А., Зубкова Е.И. Механизмы повышения информационной безопасности систем интернет-банкинга. Известия Юго-Западного гос. ун-та. Сер. Экономика. Социология. Менеджмент, 7 (2017).
5. Федотова Г.В., Шумилина О.В. Банковский риск-менеджмент. В сборнике: Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления. Материалы X международной научно-практической конференции. Под ред. Ю.В. Вертаковой. 2015. С. 401- 405.

Анатолий Александрович Клейман

Балтийская академия туризма и предпринимательства
197110, Санкт-Петербург, улица Петрозаводская, дом 13, лит. А

Ольга Анатольевна Бабанчикова

Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна
191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 18

Стратегия управления адаптацией продвижения турпродукта к новым трендам туристского рынка

Аннотация. Статья посвящена актуальным трендам развития туристского рынка и перспективам его восстановления после кризиса, связанного с пандемией COVID-19. Авторами изучены прогнозы наиболее вероятных сценариев восстановления отрасли, данные экспертами ЮНВТО, проведен анализ влияния цифровизации на поведение и ожидания потребителей, подготовлены рекомендации по проектированию эффективной экосистемы digital-продвижения туристского продукта. В современных условиях очевидна необходимость развития цифровых компетенций сотрудников, увеличения затрат на digital-продвижение, понимания трендов туристского рынка и перспективных направлений изменения потребительского спроса. Для оценки эффективности кампании по продвижению турпродукта, помимо постановки релевантных и достижимых целей, обозначения конкретных KPI и методик их подсчета, необходимо сопоставлять полученные показатели конверсии со средними бенч-марками по отрасли.

Ключевые слова: адаптация к изменениям, продвижение туристского продукта, туристский рынок, цифровизация, экосистема digital-продвижения

Anatoliy A. Kleyman

Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship
13 A, Petrozavodskaya Street, Saint-Petersburg, PO 197110, Russian Federation

Olga A. Babanchikova

St. Petersburg state University industrial technology and design
18, Bolshaya Morskaya Str., Saint-Petersburg, PO 191186, Russian Federation

Strategy for managing the adaptation of tourism product promotion to new trends in the tourism market

Abstract. The article is devoted to the current trends in the development of the tourism market and the prospects for its recovery after the crisis associated with the COVID-19 pandemic. The authors studied the forecasts of the most likely scenarios for the recovery of the industry, given by UNWTO experts, analyzed the impact of digitalization on consumer behavior and expectations, prepared recommendations for designing an effective ecosystem for the digital promotion of a tourist product.

Keywords: adaptation to changes, promotion of tourist product, tourist market, digitalization, digital-promotion ecosystem.

В 2020 году мировой туризм пострадал от самого серьезного кризиса социального и экономического развития за всю историю наблюдений после беспрецедентной пандемии COVID-19. Из-за серьезных ограничений и падения спроса на поездки количество международных туристских прибытий в 2020 году сократилось на 74 % по сравнению с предыдущим годом. Обвал в количестве международных туристских поездок привел к потере общемировых экспортных доходов в размере 1,3 триллионов долларов США, что в 11 раз превышает потери, зафиксированные во время глобального экономического кризиса в 2009 году.

Последний опрос экспертов ЮНВТО показал неоднозначный прогноз на 2021 год. Почти половина респондентов (45 %) прогнозируют значительное улучшение результатов по сравнению с прошлым годом, 25 % ожидают аналогичных показателей, а 30 % опасаются ухудшения ситуации.

Общие перспективы восстановления мировой экономики в 2021, похоже, ухудшились. 50 % респондентов теперь ожидают, что восстановление произойдет только в 2022 году, хотя еще в октябре 2020 года так считали 21 % опрошенных экспертов. Оставшаяся половина респондентов все еще видит потенциальный рост в 2021 году, хотя эта цифра заметно ниже ожиданий, озвученных в октябре 2020 года (тогда 79 % ожидали восстановление в течение 2021 года) [ЮНВТО, 2021].

Эксперты также прогнозируют изменение потребительских привычек путешественников: в том числе увеличение спроса на природно — ориентированные виды туризма, рост популярности внутреннего туризма и развитие концепции «медленного туризма». Восстановление спроса на дальние поездки займет достаточно длительное время.

По результатам опроса, проведенного сервисом онлайн-бронирования отелей Ostrovok.ru, почти 60 % российских туристов признались, что изменят свой подход к планированию путешествий после пандемии. Так, треть опрошенных рассказали, что в будущем при выборе авиабилетов будут приобретать тарифы с возможностью бесплатной отмены (29 %), а четверть респондентов намерены бронировать отели по возвратным тарифам (24 %).

Каждый пятый турист будет оформлять медицинскую страховку при планировании путешествий (21 %), а 16 % опрошенных — дополнительную страховку от невыезда.

10 % респондентов рассказали, что планируют избегать массовых мероприятий и скоплений людей, а также реже ходить в кафе и рестораны, но чаще покупать готовую еду или готовить самостоятельно. Еще 7 % будут брать в аренду автомобиль и избегать общественный транспорт ¹.

Тем не менее, заглядывая в будущее, большинство экспертов не ожидают полного возвращения к уровню развития туризма, который был зафиксирован до пандемии, до 2023 года. Фактически, 43 % респондентов указывают на 2023 год, а 41 % ожидают возврата к уровню 2019 года в 2024 году или позже. [ЮНВТО, 2021].

Аналогичные прогнозы опубликованы в отчете консалтинговой фирмы McKinsey & Company. Согласно данному отчету, восстановление мирового туризма может затянуться до 2024 года, и это по самым благоприятным прогнозам. Как отмечается в отчете компании, мировой туризм оказался одним из наиболее пострадавших секторов во время кризиса с пандемией COVID-19. Модель восстановления туризма, предложенная McKinsey & Company, прогнозирует совокупное падение с 3 трлн долларов до 8 трлн долларов, прежде чем расходы на туризм вернуться к уровням до COVID-19. Также в компании добавляют, что мировые расходы на туризм могут быть на 8,1 трлн долларов ниже, чем предполагалось до COVID-19 ².

Эксперты считают ограничения на поездки основным препятствием на пути восстановления международного туризма, наряду с медленным сдерживанием вируса и низким доверием потребителей. Ожидается, что постепенное внедрение вакцины поможет восстановить доверие потребителей, поспособствует ослаблению ограничений на поездки и постепенной нормализации ситуации на туристском рынке.

¹ <https://www.trn-news.ru/news/100188>

² <https://www.tourprom.ru/news/48278>

Но по какому бы сценарию не развивались события, необходимо признать, что туристская индустрия уже вступила в эпоху глобальной трансформации. Данные изменения касаются не только необходимости изучения изменившегося потребительского поведения и условий обеспечения безопасности поездок, но и адаптации к неизбежному росту влияния онлайн-каналов продаж. Цифровизация в корне меняет поведение и ожидания потребителей, разрушает традиционные бизнес-модели и трансформирует самые разные отрасли, заставляя участников туристского рынка разрабатывать стратегии адаптации продвижения и реализации турпродукта к новым трендам.

По мнению экспертов McKinsey, цифровая революция вступила в решающую фазу, когда к Интернету подключился каждый второй житель Земли. В ближайшие 20 лет, по их оценке, в мире могут быть автоматизированы до 50 % производственных операций — этот процесс будет сопоставим по масштабу с промышленной революцией.

Люди проводят все больше времени онлайн. Учитывая этот общемировой тренд, туристские агентства, которые смогут обеспечить путешественникам качественный сервис не только в офисе продаж, но и в цифровом канале, имеют все шансы зарабатывать больше и укреплять потребительскую лояльность³. Интересно, что ускорение цифрового развития можно назвать положительным последствием пережитого отраслью кризиса.

На ранних этапах восстановления компании, занимающиеся путешествиями и туризмом, будут активно развивать партнерские отношения с местными сообществами для разработки идей эксклюзивных впечатлений, к которым стремятся путешественники, или предлагать эти впечатления виртуально. Например, Airbnb запустил онлайн-сервис, давая хозяевам возможность получать доход во время изоляции, предлагая путешественникам локальный опыт и общение. Опыт варьируется от медитации с буддийскими монахами до виртуальных прогулок с собакой. Traveling Spoon, компания, которая объединяет путешественников и хозяев, чтобы делиться гастрономическими впечатлениями в 60 странах, предлагает более 50 кулинарных онлайн-уроков местных жителей, чтобы они могли с их помощью зарабатывать. В Китае туристическая компания Bespoke Travel разработала серию программ, позволяющих клиентам приобщиться к местным событиям, в том числе серию бесед и занятий с инсайдерами через Zoom. Исполнительный директор Beautiful Destinations Элизабет Линдер отметила, что для успеха подобных нововведений, местные жители должны быть частью истории и экосистемы. Чтобы сохранить страсть к путешествиям и сплотить людей, чтобы объединиться в эти беспрецедентные времена WTTC создал успешную кампанию #TogetherInTravel, которая объединила весь сектор и охватила 80 миллионов человек через социальные сети⁴.

Все бизнес-идеи на основе цифровизации можно разделить по двум группам признаков: во-первых, приходят ли они со стороны предложения или спроса, и, во-вторых, приводят ли они к улучшению существующих или к созданию полностью новых бизнес-моделей. Пример оригинального предложения на основе улучшенной бизнес-модели — онлайн-сервисы по поиску авиабилетов, брони отелей, аренде автомобилей, поиску турпакетов и круизов, которые запустила компания Kayak еще в 2004 г. Она перевела на цифровые рельсы деятельность классического турагентства, предоставив пользователям возможность искать информацию об авиарейсах, гостиницах и аренде автомобилей через интернет. При этом сама бизнес-модель по-прежнему опиралась на классическую систему, при которой поставщики услуг платили компании Kayak комиссионные. Теперь данная бизнес-модель активно используется большим количеством туристских онлайн-поисковиков [Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю., 2019, с. 15].

³ <https://www.trn-news.ru/analytics/102089>

⁴ <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report>

Все описанные выше тенденции ощутимо влияют на пользовательское поведение: сегодня потребители во многих странах больше времени проводят со смартфонами и планшетами, чем с персональными компьютерами. Мобильные пользователи, на ходу изучая в интернете продукты и цены или желая что-то заказать, рассчитывают получить ответ немедленно. Смартфоны и планшеты превратились в персональные центры управления. И если компания не сумеет адаптироваться к этому «мобильному менталитету», который ориентирован на обслуживание всегда и всюду, и не сможет воспользоваться растущей силой цифровых каналов взаимодействия, она может утратить позиции в пользу конкурентов [Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю., 2019, с. 19].

We Are Social и Hootsuite в своем ежегодном отчете о состоянии цифровой сферы Global Digital 2021 приводят следующую актуальную на начало 2021 года статистику:

- Сегодня мобильным телефоном пользуются 5,22 миллиарда человек — 66,6 % мирового населения. С января 2020 года количество уникальных мобильных пользователей выросло на 1,8 % (93 миллиона), в то время как общее количество мобильных подключений увеличилось на 72 миллиона (0,9 %) и достигло 8,02 миллиарда к началу 2021 года.
- В январе 2021 года интернетом пользуются 4,66 миллиарда человек во всём мире, что на 316 миллионов (7,3 %) больше, чем в прошлом году. Уровень проникновения интернета сейчас составляет 59,5 %. Однако COVID-19 значительно повлиял на сбор данных о количестве пользователей интернета, поэтому фактические цифры могут быть выше.
- В мире насчитывается 4,20 миллиарда пользователей социальных сетей. За последние 12 месяцев эта цифра выросла на 490 миллионов, что означает рост более чем на 13 % в годовом исчислении. Социальными сетями в 2021 году пользуются 53,6 % мирового населения. К началу 2021 года в соцсетях зарегистрировалось почти полмиллиарда новых пользователей. В среднем каждый день в течение 2020 года создавали более 1,3 миллиона новых аккаунтов, что составляет примерно 15,5 новых пользователей в секунду. Рядовой пользователь социальных сетей сейчас проводит на этих платформах 2 часа 25 минут каждый день, что соответствует примерно одному дню в неделю за вычетом времени на сон⁵. Если тренд сохранится, то в 2021 году все пользователи в мире проведут в соцсетях в общей сложности 3,7 триллиона часов, что эквивалентно более 420 миллионам лет совокупного человеческого существования. Россияне близки к среднемировому значению. Мы проводим в соцсетях 2 часа 28 минут (глобально эта цифра составляет 2 часа 25 минут).
- В целом средний пользователь теперь проводит почти 7 часов в день в интернете со всех устройств — больше 48 часов в неделю, 2 полных дня из 7.

Поиск информации — основная причина, по которой люди идут в онлайн. Так говорят почти две трети пользователей интернета в мире. При этом более 7 из 10 участников исследования также говорят, что теперь для поиска информации в интернете они используют, по крайней мере, ещё один инструмент помимо текстового поиска. Голосовые интерфейсы — самая популярная альтернатива текстовому поиску: 45 % пользователей интернета заявили, что они использовали голосовой поиск или голосовые команды в течение последних 30 дней. Почти треть интернет-пользователей также регулярно используют инструменты распознавания изображений на своих мобильных устройствах, причем Pinterest Lens и Google Lens особенно любят в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии.

⁵ <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report>

Но, пожалуй, самая интересная тенденция в развитии поискового поведения — это рост популярности поиска в соцсетях. Примерно 45 % интернет-пользователей во всем мире говорят, что они обращаются к социальным сетям, когда ищут информацию о товарах или услугах, которые они собираются купить. В России так делают 42 % респондентов. Среди молодежи этот показатель еще выше: представители поколения Z говорят, что с большей вероятностью будут искать бренды в социальных сетях, чем в поисковых системах.

Перечисленные статистические данные лишней раз иллюстрируют туристским компаниям необходимость разработки стратегического подхода к маркетингу в сети Интернет, а особенно в социальных сетях. Для реализации эффективной кампании по продвижению туристского продукта важно учитывать потребности, боли, инсайты и пользовательский путь потребителя в сети Интернет.

В отдельных соцсетях наблюдается значительное дублирование аудитории. Так, 85 % пользователей TikTok в возрасте от 16 до 64 лет заявили, что используют Facebook, и почти 95 % пользователей Instagram в той же возрастной группе говорят, что пользуются YouTube. В среднем один пользователь имеет аккаунты в 8 разных соцсетях, но пользуется ими с разной частотой и степенью вовлечённости. В России на одного интернет-пользователя приходится по 7,2 аккаунта в соцсетях.

Ключевой вывод заключается в том, что брендам нет необходимости проявлять активность сразу на всех платформах. Присутствие только на одной или двух самых крупных платформах даёт возможность охватить почти всех пользователей соцсетей в мире.

При этом важно понимать, для чего ваша аудитория использует соцсети. Среди самых популярных причин можно выделить:

- желание быть в курсе новостей и событий — 36,5 %;
- просматривать развлекательный/смешной контент — 35 %;
- занять свободное время — 34,4 %;
- знать, чем занимаются друзья — 33 %;
- делиться фотографиями и видео — 27,9 %;
- искать товары с целью их купить — 27,5 %;
- общаться с людьми — 26,8 %;
- не отставать от друзей (потому что многие друзья есть в соцсетях) — 25,1 %;
- делиться своим мнением — 23,4 %;
- знакомиться с людьми — 21,3 %;
- общаться по работе — 20,3 %;
- ничего не пропустить — 18,9 %;
- смотреть и отслеживать спортивные события — 18,6 %;
- следить за новостями известных людей — 17,6 %;
- делиться информацией о своей жизни — 16,3 %;
- продвигать и поддерживать благотворительные мероприятия — 12,5 %⁶.

Впервые за всю историю подготовки отчётов Global Digital категория «Путешествия» не претендует на самую большую долю. Это лишней раз подчёркивает, насколько тяжёлыми были последние месяцы для компаний в сфере туризма и гостиничного бизнеса. Объём онлайн-покупок в этой категории снизился более чем на 50 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что привело к снижению годовых потребительских расходов более чем на половину триллиона долларов США. С другой стороны,

⁶ <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/>

во многих других категориях в 2020 году наблюдался значительный рост доходов от онлайн-торговли.

Описанные в данной статье глобальные тренды адаптации туристского рынка к актуальным вызовам, которые обусловлены пандемией, применимы и в практической деятельности отдельных предприятий. В любом случае, при разработке кампании по продвижению турпродукта с применением digital-каналов, необходимо четко обозначить цели, которые преследует компания. Основными целями, с которыми бизнес идет в Интернет можно назвать:

- выход на рынок или запуск нового продукта;
- повышение узнаваемости бренда, захват рынка;
- увеличение числа продаж, масштабирование бизнеса;
- тестирование новых бизнес — идей и моделей.

В любом из перечисленных случаев необходимо стремиться к единой экосистеме используемых рекламных каналов и ресурсов, а также к оценке основных показателей эффективности на всех этапах воронки продаж. Так, например, на этапе «узнаваемости» важно оценивать такие показатели как охват, частоту воздействия на одного пользователя, цену за тысячу показов. А на этапе «вовлеченности» можно рассчитать коэффициент вовлеченности, количество заказов и покупок, среднюю стоимость полученного заказа или покупки. Важным элементом продвижения является и оценка лояльности потребителей, которую можно оценить, суммируя все упоминания о компании в аккаунтах клиентов, изучая соотношение позитивных и негативных высказываний о ней. Для оценки эффективности кампании по продвижению турпродукта, помимо постановки релевантных и достижимых целей, обозначения конкретных KPI и методик их подсчета, необходимо сопоставлять полученные показатели конверсии со средними бенч-марками по отрасли.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что переход в цифровое поле поставил туристским компаниям достаточно жесткие условия и еще больше ожесточил конкурентную борьбу на туристском рынке. Еще очевиднее проявилась необходимость развития цифровых компетенций сотрудников, увеличения затрат на digital-продвижение, понимания трендов туристского рынка и перспективных направлений изменения потребительского спроса. Еще до проблем, связанных с пандемией, намечалась явная тенденция к индивидуализации турпродукта, в нынешних условиях эта тенденция стала еще более выраженной и важной. Грамотно используя возможности digital-каналов, возможно выстроить стратегию продвижения, которая будет максимально эффективна для конкретной целевой аудитории: в используемом контенте затронуты релевантные потребности и боли, даны ответы на волнующие аудиторию вопросы и развеяны распространенные опасения, визуальный ряд будет соответствовать представлениям целевой аудитории об идеальном отдыхе.

Список литературы:

1. Вся статистика интернета и соцсетей на 2021 год — цифры и тренды в мире и в России. URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-gossii/> (дата обращения: 24.03.2021)
2. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital@Scale: Настольная книга по цифровизации бизнеса / Влади-мир Кулагин, Александр Сухаревски, Юрген Мефферт. М.: Интеллектуальная Литература, 2019. С. 15–19.
3. После пандемии туристы изменяют свой подход к путешествиям /Егорова Анастасия //Travel Russia news. URL: <https://www.trn-news.ru/news/100188> (дата обращения: 25.03.2021)
4. Туризм придёт в норму лишь к 2024 году — доклад McKinsey & Company. URL: <https://www.tourprom.ru/news/48278/>. (дата обращения: 16.10.2020).
5. Цифра vs опыт: как агентству конкурировать с онлайн-сервисами? /Волков Константин//Travel Russia news. URL: <https://www.trn-news.ru/analytics/102089> (дата обращения: 25.03.2021).

6. ЮНВТО Всемирная туристская Барометр, и статистическое приложение. Обновленная информация, январь 2021 года.
7. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometerrus.2021.19.1.1> (дата обращения: 20.03.2021)
8. Digital 2021 global overview report <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report> (дата обращения: 24.03.2021)

Особенности управления регионами в посткризисных условиях

Аннотация. Рассмотрены проблемы управления региональной экономикой в посткризисных условиях. Пандемия вызвала серьезный экономический кризис в российской экономике. Выявлено, что реакция на пандемию в разных регионах различна. Установлены приоритетные факторы, определившие региональные различия в динамике социально-экономического развития.

Ключевые слова: посткризисные особенности, пандемия, спад производства, снижение уровня доходов, мероприятия по восстановлению

Tatiana I. Bezdenezhnykh

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Features of regional governance in post-crisis conditions

Abstract. The problems of regional economy management in post-crisis conditions are considered. The pandemic has caused a serious economic crisis in the Russian economy. It was revealed that the response to the pandemic in different regions is different. The priority factors that determined regional differences in the dynamics of socio-economic development have been established.

Keywords: Post-crisis features, pandemic, production decline, income decline, recovery measures

Все страны мира в 2020 году столкнулись с серьезным вызовом — с пандемией COVID-19. Большинство жителей подверглось изоляции. В настоящее время широко признано, что помимо медицинской и человеческой трагедии, пандемия вызвала самый серьезный экономический кризис. По мнению ведущих экспертов, многие экономики не восстановят свои уровни производства в ближайшее время — самое раннее восстановление докризисного уровня — 2022 год [7].

С момента вспышки пандемии в начале 2020 года региональные органы власти находились и находятся на переднем крае борьбы с кризисом, вызванным COVID-19 и его социальными и экономическими последствиями. Вместе Правительством РФ они несут ответственность за состояние различных сфер, затронутых кризисом COVID-19: за важнейшие аспекты мер сдерживания распространения COVID-19, поддержку здравоохранения, предоставления социальных услуг, экономического развития и государственных инвестиций, ставя их на передний план антикризисного управления.

Чрезвычайная ситуация побудила в ряде случаев власти субъектов РФ предпринимать инициативы в областях, выходящих за рамки их компетенции, либо по просьбе правительства РФ, либо потому, что они решили сделать это в ответ на возникшие чрезвычайные ситуации. Политика макрофискальной стабилизации и накопленные буферные резервы позволили региональным властям осуществлять эффективные стабилизационные меры.

С начала кризиса регионы столкнулись с потребностями в оказании неотложной помощи заболевшим, социальной помощи пожилым людям, детям, инвалидам, бездомным, мигрантам и другим уязвимым группам населения. Региональные органы власти управляют закрытием и возобновлением работы школ в соответствии с очень строгими санитарными мерами, обеспечивают непрерывность государственных услуг в условиях кризиса.

Экономическая неопределенность, возникшая из-за нашествия COVID-19, нарушила планы 40 % компаний в отношении цифровой трансформации, а треть организаций уже замедлила или остановила работу в этом направлении из-за нехватки ресурсов и низких возможностей по защите данных. Таковы результаты глобального опроса, проведенного по заказу Veeam Software [2].

В Российской Федерации практически все сектора экономики пострадали от разорванных глобальных цепочек поставок, слабого спроса на товары и услуги, падения международного туризма, снижения деловых поездок и чаще всего их сочетания. С 27 марта 2020 г. из-за пандемии COVID-19 Россия полностью прекратила чартерное и регулярное авиасообщение со всеми странами.

Региональные последствия кризиса весьма асимметричны внутри России. С экономической точки зрения последствия кризиса различны в разных регионах, по крайней мере на его начальных стадиях. Выяснилось, что регионы уязвимы к кризису в зависимости от их экономического профиля, устойчивости их местной экономики и устойчивости их налоговой базы. По мнению международных экспертов, дифференцирующие факторы включают подверженность региона торговым секторам, подверженность глобальным цепочкам создания стоимости и его специализацию, такую как туризм.

Например, туристические регионы и муниципалитеты, будь то городские или сельские, особенно страдают от внутренних и международных ограничений на поездки, закрытия гостиниц, выставочных и конгресс-центров, туристических объектов (музеев, парков, развлекательных заведений и т. д.), ресторанов и кафе, фестивалей и других культурных объектов.

Экономические последствия кризиса COVID-19 различаются в разных регионах в зависимости от структуры экономики. Согласно самой первой оценке Госкомстата, снижение ВВП в 2020 году на 3,1 % связано с введенными ограничительными мерами, направленными на борьбу с коронавирусной инфекцией, и падением мирового спроса на энергоресурсы. В России значительно сократилась добавленная стоимость в отраслях, ориентированных на обслуживание населения: гостиницы и рестораны (–24,1 %), учреждения культуры и спорта (–11,4 %), предприятия транспорта (–10,3 %), организации, оказывающие прочие услуги населению (–6,8 %). На динамику ВВП в 2020 году относительно 2019 года повлияло снижение внутреннего конечного спроса (–5,0 %) и рост чистого экспорта товаров и услуг за счет опережающего сокращения импорта (–13,7 %) по сравнению с экспортом (–5,1 %) [4].

Особенно резкие изменения в экономике наблюдались в первые месяцы пандемии. В 10 регионах России промышленное производство в апреле 2020 года снизилось более чем на 20 % по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, в половине этих регионов аналогичный спад был зафиксирован в мае. Падения удалось избежать регионам с большой долей добычи полезных ископаемых, пищевой промышленности и непрерывного производства.

Для большинства регионов введение «нерабочих дней» и фактическая приостановка деятельности многих компаний, как ожидается, привели к значительному снижению показателей экономической активности. В целом по России объем промышленного производства в апреле 2020 года был на 6,6 % ниже результата апреля 2019 года, в мае 2020 года — на 9,6 % ниже результата мая 2020 года.

При этом пандемия COVID-19 в России создала стимулы для быстрого внедрения методологических и технологических инноваций в процедуры обучения и производства. Ускорились некоторые ранее существовавшие тенденции, в частности цифровизация. Она привела в движение волны перемен в экономике России с широким диапазоном возможных региональных траекторий. Во время разразившейся пандемии именно благодаря Интернету люди, вынужденные оставаться дома, не теряли связи с внешним миром,

продолжали учиться и работать, общаться с друзьями и родными, заказывали продукты и лекарства, получали медицинские консультации.

Существуют ли региональные особенности в России относительно уровней заболеваемости COVID-19 и чем они обусловлены? Почему здоровье населения в одних регионах страдает больше, чем в других. Выявлено, что различные риски сильно различаются в зависимости от того, где человек живет. Исследования свидетельствуют, что на первом этапе пандемии наиболее сильно пострадали большие городские агломерации. В конце 2020 г. воздействие на здоровье распространилось на менее населенные регионы. В России, например, наибольшее увеличение числа смертей в октябре произошло в сельских округах, не примыкающих к столичным центрам. Это дифференцированное по регионам воздействие потребовало территориального подхода к ответным мерам в области здравоохранения, экономики, социальной сферы и финансов.

Многие регионы достаточно быстро отреагировали на эти вызовы, применяя основанный на местах подход к экономическим и социальным ответным мерам и осуществили своевременную помощь нуждающимся людям в ответ на пандемию COVID-19. На социально-экономическом «фронте» региональные власти оказали финансовую поддержку для защиты фирм и домашних хозяйств. Многие регионы перераспределили финансирование на антикризисные приоритеты, оказывая поддержку здравоохранению, МСП, уязвимым группам населения.

Последствия кризиса COVID-19 заметно различаются между регионами и муниципалитетами внутри страны с точки зрения заявленных случаев заболевания. Показатели смертности, связанные с COVID-19, также демонстрируют сильную региональную дифференциацию.

Внутри страны смертность от COVID-19 на 100 000 жителей сильно варьируется. В России 31 % подтвержденных случаев заболевания на март 2021 г. были сосредоточены в Москве и Санкт-Петербурге [6]. Число смертей на 100 тыс. человек населения достигло на 18.03.2021 г в Санкт-Петербурге -220,6 смертей, в Мурманской области — 137 смертей, в Москве — 127,7 смертей, Севастополе — 124,1 смертей, Калмыкии — 111,8 смертей, Красноярском крае -104,9 смертей.

Наименее пострадавшие регионы с 8–10 смертями на 100 000 жителей — Чечня, Башкортостан и Татарстан.

Существует ряд факторов, которые способствуют дифференцированному воздействию COVID-19, что также может объяснить различия, наблюдаемые в регионах России. На первом месте многие исследователи называют региональные различия в возрастной структуре. Как известно, в зоне риска в условиях пандемии находятся лица старших возрастных групп. Между тем, прямой корреляции между этими факторами по нашим исследованиям не обнаружено. Если в Москве и Санкт-Петербурге показатели доли лиц старше трудоспособного возраста находятся выше на 1,4–1,9 пункта по сравнению со среднереспубликанским уровнем (в 2019 г., соответственно, 26,9 % и 26,4 % против 25 % в РФ), то в ряде регионов с относительно более высокой смертностью от COVID-19 показатели доли лиц старше трудоспособного возраста намного ниже среднереспубликанского показателя: в Мурманской области — 21,8 %, Калмыкии — 22,3 %, Красноярском крае -22,6 %.

В наименее пострадавших от COVID-19 регионах доля лиц старше трудоспособного возраста не намного ниже среднереспубликанского уровня. В Татарстане этот показатель равнялся 24,4 % и в Башкортостане — 23,8 %.

Особенно ярко отсутствие зависимости от возрастного состава проявляется в южных республиках. При незначительно различающихся показателях доли лиц старше трудоспособного возраста в республиках показатель смертности от COVID-19 в Дагестане равнялся 44,9 смертей в расчете на 100 тыс. чел. населения, в то время как в Чечне 8

смертей в расчете на 100 тыс. человек населения [1]. Данный факт отчетливо подтверждает, что возрастная структура не является исключительным фактором, определяющим уровень смертности от COVID-19.

Не все регионы были одинаково подготовлены к борьбе с кризисом. Региональные различия в доступе к медицинскому обслуживанию в России довольно высоки, если судить по количеству больничных коек на 1000 жителей [3]. Рейтинг мест, занимаемых регионами в Российской Федерации в 2019 г. по этому показателю, следующий: Москва — 81 (при этом высокий уровень смертности от COVID-19), Санкт-Петербург - 36 (высокий уровень смертности), Мурманская область 14 (при высокой рейтинговой позиции медицинского обслуживания также наблюдается и высокий уровень смертности от COVID-19). Регионы с минимальными показателями смертей от COVID-19 выделяются низкими показателями обеспеченности больничными койками. Чечня занимает 84 место по числу больничных коек на 1 жителя, Татарстан — 82 место.

Очевидно, что количество больничных коек является ограниченным показателем реального потенциала медицинской помощи. Многое зависит от качества больничного оборудования.

Влияет на динамику заболеваемости и скорость реакции региональных властей на очаги заражений. Один из факторов связан с тем, как развивались первые «кластеры» случаев заражения. Во многих случаях в России это крупные города с их плотными международными связями, включая международные рынки, деловые поездки, туризм и т. д. Именно эти регионы часто были точками входа вируса и были особенно им «заражены».

Инфекция может распространяться быстро, если профилактические, защитные или сдерживающие меры не будут введены достаточно рано. Однако установить четкую корреляцию между плотностью населения в регионах и частотой заболевания не представляется возможным. В некоторых очень густонаселенных регионах, таких как Татарстан (57,4 чел. на 1км².) и Чечня (92,8 чел. на 1км²) наблюдалось ограниченное распространение COVID-19 благодаря ранним и очень активным мерам. И, напротив, Красноярский край — с низкой плотностью населения (1,21 чел. на 1км²), Мурманская область (5,06 чел. на 1км²) выделяются высокими показателями заболеваемости и смертности. Эта неоднородность требует дополнительных исследований, и, возможно, объясняется муниципальными различиями в жилищных условиях и профессиональном воздействии. При этом, плотность как таковая не является проблемой. Доступ к больничным услугам является более важным показателем, чем плотность населения.

Хотя плотность населения, связанная с плохими жилищными условиями, играет определенную роль в распространении вируса, стоит отметить, что уровень смертности также определяется возможностями системы здравоохранения и существовавшими до болезни показателями здоровья (например, высокое кровяное давление, ожирение и диабет), которые сами по себе, как правило, коррелируют с доходом и образованием.

Таким образом, значительная часть регионов оказались недостаточно подготовлена к кризису такого масштаба. Они недооценили риск, когда возникла вспышка. У многих регионов не было планов антикризисного управления пандемиями, им не хватало базового, необходимого оборудования, в первую очередь, на начальном этапе даже такого, как маски и другие средства индивидуальной защиты.

Влияние кризиса на региональную занятость также может существенно различаться в разных регионах. Оценка доли рабочих мест, потенциально подверженных риску изоляции, является одним из способов оценки территориального воздействия кризиса COVID-19. Эти доли могут быть оценены на основе конкретных неформальных секторов деятельности, которые считаются наиболее подверженными риску.

В 2019 г. в ряде регионов РФ доля неформальной занятости превысила треть всех занятых. Эта ситуация наблюдалась в Ивановской области, Республике Адыгея, Республике Калмыкия, Краснодарском крае, Астраханской области, г. Севастополе и Республике Бурятия. В Республике Алтай, Карачаево-Черкесской Республике, Кабардино-Балкарской Республике, Ингушетии и Дагестане эта доля превысила 40%, а Чечне составила даже 62,1 % [5].

Потенциально неформальные сектора деятельности считаются подверженными риску, так как при определенных неблагоприятных социально-экономических условиях занятые в них могут достаточно быстро перейти в разряд безработных. За краткосрочными последствиями могут последовать более глубокие среднесрочные и долгосрочные последствия. Они могут включать в себя невозполнимые потери, такие как обучение в критически пожилом возрасте, ухудшение хронических заболеваний, постоянные потери работы, навыков и банкротство малого бизнеса.

Очевидно, что пандемия COVID-19 будет иметь краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные последствия для территориального развития, функционирования экономики и социальной сферы. Один из рисков заключается в том, что ответные меры правительства России ориентированы пока только на краткосрочную перспективу. Долгосрочные приоритеты должны быть также включены в меры немедленного реагирования в целях повышения устойчивости региональных социально-экономических систем.

Очевидно и то, что стратегия выхода из кризиса не является линейной, она включает возможные колебания и «откаты» в условиях неопределенности до тех пор, пока не будет доступно лечение, вакцина или лекарство для всех категорий населения. Оценки международных экспертов, опубликованные ОЭСР, предполагают, что спорадические локальные вспышки вируса будут продолжаться, причем они будут устраняться, в первую очередь, целенаправленными местными вмешательствами, а не национальными блокировками.

Учитывая территориальную дифференциацию воздействия COVID-19, крайне важно, чтобы стратегии восстановления имели явное территориальное измерение. Основываясь на опыте территориального управления развитых стран основное внимание для обеспечения территориальных мер реагирования на кризис и восстановления экономики следует сосредоточить на шести направлениях [8]:

- 1) ответные меры в области здравоохранения;
- 2) экономические и социальные меры реагирования;
- 3) использование цифровых инструментов;
- 4) поддержка субнациональных государственных финансов;
- 5) стратегии восстановления государственных инвестиций;
- 6) межправительственная координация.

Представляется, что использование передового зарубежного опыта в области территориального управления с позиций ликвидации последствий пандемии COVID-19 актуально и для условий России.

Список литературы:

1. Коронавирус: статистика/ <https://yandex.ru/covid19/stat> (Дата обращения 18.03.2021 г)
2. Опрос Veeam: Три четверти атак в условиях COVID-19 грозят потерей данных/ <https://www.anti-malware.ru/news/2021-03-18-114534/35328> (Дата обращения 18 марта 2021 года)
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020 / https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/fimgAF33/Region_Pokaz_2020.pdf (Дата обращения 18.03.2021 г)
4. Росстат представляет первую оценку ВВП за 2020 год/ <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ytm0IG1M/GDP-2020-1.pdf> (Дата обращения 18.03.2021 г)

5. Росстат: «Рабочая сила, занятость и безработица в России 2020» — июль 2020 (онлайн, rar>docx) / <https://nangs.org/analytics/rosstat-rabochaya-sila-zanyatost-i-bezrobotitsa-v-rossii-onlajn-rar-docx> (Дата обращения 18.03.2021 г)
6. Статистика по регионам и странам/ <https://yandex.ru/covid19/stat> (Дата обращения 18.03.2021 г)
7. Экономический отчет России| № 43. JRussia Economic Report| № 43. July 2020 / <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34219/Russia-Recession-and-Growth-Under-the-Shadow-of-a-Pandemic.pdf?sequence=4> (Дата обращения 18 марта 2021 года)
8. The territorial impact of COVID-19: Managing the crisis across levels of government <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/the-territorial-impact-of-covid-19-managing-the-crisis-across-levels-of-government-d3e314e1/>(Дата обращения 18.03.2021 г)

Валерий Константинович Потемкин

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21

Юлия Анатольевна Филясова

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики,
Российская Федерация, 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44

Процессы обеспечения карьерного роста в системе управления персоналом

Аннотация. Современное цифровое общество предоставляет неограниченные возможности для непрерывного обучения, трудоустройства, открытия собственного бизнеса и трансформирует представление о карьере только как о вертикальном продвижении по организационной иерархической структуре. Развитие карьеры означает приобретение новых знаний, совершенствование профессиональных навыков, развитие компетенций в процессе выполнения новых видов работ, увеличение рабочей нагрузки и ответственности, в том числе, в рамках имеющейся должности или горизонтального перемещения. К процессам обеспечения карьерного роста, среди прочих, относятся тренинги, наставничество, конкурсы, командная работа, научные проекты, материальное и нематериальное стимулирование. Задача системы управления персоналом состоит в обеспечении эффективного функционирования организации посредством формирования кадрового резерва, поскольку человеческий капитал становится основным фактором устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: карьера, управление персоналом, наставничество, кадровый резерв, горизонтальное продвижение, обучение

Valery K. Potemkin

Saint-Petersburg State University of Economics,
21, Sadovaya st., St Petersburg, 191023, Russian Federation

Yulia A. Filyasova

Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics,
44, Lermontovskiy pr., St Petersburg, 190103, Russian Federation

Career progression securing processes in the system of personnel management

Abstract. Modern digital society provides unlimited opportunities for continuous training, employment, starting a business, and transforms the vision of a career as only vertical promotion along organizational hierarchical structure. Career development implies acquiring new knowledge, improving professional skills, developing competence as a result of performing new activities, increasing workload and responsibility, also as part of the existing employment position or lateral promotion. Training, mentorship, competitions, teamwork, research projects, financial and nonfinancial incentives, among others, are referred to as career progression securing processes. The aim of the system of personnel management is to provide effective functioning of organization by means of employee pool creation as human capital is becoming the main factor of sustainable economic development.

Keywords: career; personnel management; mentorship; labour pool; lateral promotion; training

Введение.

Карьерный рост — это способ профессионального развития персонала и перемещения его по иерархической структуре организации. Карьера может развиваться не только по традиционному вертикальному пути, но и путем совмещения должностей, горизонтального продвижения, благодаря росту вне организации, повторной карьере по новой специальности.

Сегодня организационная структура меняется под влиянием внешних факторов, становится более плоской, упрощенной за счет сокращения промежуточных позиций — менеджеров среднего звена. В условиях цифровой реальности человек более ответственен за построение собственной карьеры, чем в период экономики производства. В условиях формирования социального общества индивид способен выстраивать и управлять своей карьерой на основе личных способностей, возможностей, интересов и предпочтений. Личность работника, обладающая набором уникальных профессиональных качеств и компетенций, приобретает значимость для организаций, ориентированных на создание новых продуктов и качественных услуг [Филясова, 2018].

Внутриорганизационная карьера возможна при условии предоставления работнику возможностей карьерного роста. Заинтересованность организаций в удержании ключевых сотрудников очевидна при повышенной мобильности персонала и нестабильности современного общества. Ценность ключевых сотрудников заключается в их высоких адаптационных способностях к меняющимся рыночным условиям, возможности соответствовать новым требованиям и достигать необходимых результатов.

1. Планирование. Первым этапом карьерного продвижения является планирование и соотнесение целей организации с личными интересами сотрудника. Единство организационных и личностных интересов позволяет работникам не только отождествлять цели, но и формировать профессиональную «Я-концепцию» на основе принадлежности к определенной организации [Потемкин, 2019а, с. 19]. Планирование карьеры внутри организации в рамках мероприятий управления персоналом способствует развитию у сотрудников «экономического и инновационного мышления, способности оценивать события с позиции экономических и социальных результатов деятельности» [Потемкин, 2019б, с. 51–52].

Обязательным условием формирования кадрового резерва является изучение карьерного потенциала работников, мониторинг их профессиональной деятельности и социальной активности. С позиции руководителя, «эффективность деятельности персонала зависит от активности в труде, от проявления инициативы в решении производственных вопросов, рационализаторской деятельности, профессионализма, работоспособности и энергичности, ответственности, порядочности, умения работать в команде, профессиональной гибкости, лояльности предприятию» [Потемкин, 2018, с. 62].

2. Создание благоприятного психологического климата, атмосферы уважения и доверия, формирование эмоционального капитала организации снижают риски выгорания работников [Филясова, 2020б] и обеспечивают текучесть кадров в пределах нормы. Косвенно они содействуют активности, самостоятельности, сознательности, инициативности сотрудников в решении организационных задач. Корпоративная культура, основанная на перечисленных принципах, формирует предпосылки для реализации процессов обеспечения карьерного роста.

3. Стиль управления. Формирование корпоративной культуры во многом зависит от стиля управления, от отношения руководящего состава организации к работникам, от объема власти, переговорной силы сторон, от рыночной позиции, спроса на выпускаемую продукцию, стоимости и качества предоставляемых услуг. Важно отметить, что выбор стиля управления зависит не только от экономических факторов, но и эмоционального интеллекта руководства и персонала. Управление организацией в авторитарном ключе с высокой долей контроля деятельности сотрудников оказывает сдерживающее влияние на развитие. Управление демократического и либерального толка, позволяющее персоналу соотносить собственную деятельность с финансовыми результатами компании, предоставляет больше свободы и самостоятельности работникам, повышая их интеллектуальный, творческий потенциал и уровень ответственности. Перспективными

можно считать стратегии управления эмоциональным состоянием персонала, ориентированные на личность работников, улучшение благосостояния персонала, акцентирование внимания на положительном восприятии рабочей среды [Филясова, 2020а, с. 890].

4. Обучение персонала является одной из форм вложения инвестиций в человеческий капитал организации с целью увеличения прибыли за счет более эффективной работы персонала, усвоения ими передового опыта и развития новых компетенций. Обучение предоставляет возможности наиболее успешным сотрудникам для карьерного роста.

Обучение персонала начинается с определения потребностей организации в приобретении новых знаний, компетенций и ассигнование соответствующего объема бюджетных средств. Планирование включает разработку и составление программ обучения, выбор форм и методов обучения, реализацию образовательных программ, оценку результатов и эффективности обучения.

5. Наставничество направлено на развитие социального капитала организации и общества. Наставничество реализуется в форме инструктажа, постановки долгосрочных целей, рекомендаций, демонстрации личного примера наставником ученику, совместного выполнения заданий, психологической помощи, руководства деятельностью ученика в сложных условиях, формирования нового способа мышления. Наставничество помогает избежать выгорания работников, которые достигли определенного уровня профессионализма и потеряли интерес к выполняемой деятельности. Наставники помогают открыть новые грани профессии, направить коллег к новым целям и личностному развитию.

6. Ротация кадров обеспечивает обогащение опыта работы сотрудников, повышение их уровня профессионализации, а также более эффективное командное выполнение задач организации. Ротация помогает найти наиболее подходящих сотрудников для ключевых должностей, которые напрямую связаны с увеличением прибыли организации и повышением финансовых результатов. Горизонтальный карьерный рост применяется в случаях, когда невозможен вертикальный рост из-за недостаточного уровня образования, опыта работы, личностных качеств работника, а также nepoтизма, стремления руководства удержать власть любой ценой в личных целях, социальной стратификации. Ротация кадров и расширение должностных обязанностей также могут предшествовать вертикальному продвижению работников и служить определенного рода проверкой их адаптационных способностей к новым условиям. Важно заметить, что, в отличие от вертикального продвижения, ротация и расширение должностных обязанностей должны сопровождаться обращением к мнению работника, чтобы выяснить его готовность к смене деятельности или увеличению нагрузки.

7. Групповая работа является одним из способов обучения сотрудников новым компетенциям, средством консультирования по различным вопросам, способом снятия психологических и коммуникативных барьеров в социально-трудовом коллективе. В процессе групповой работы новые работники могут найти себе наставников, участники могут осознать свои сильные и слабые стороны путем сравнения себя с коллегами. Коммуникативный процесс помогает сотрудникам переосмыслить свои карьерные планы и перспективы и преодолеть последствия профессионального эмоционального выгорания. Важную роль играет инициация групповой работы — назначена ли группа руководством или создана по инициативе работников. Соответственно, распределение ролей зависит от иерархической структуры организации или от фактического инициатора групповой работы. Групповая работа может помочь выявить лидеров и обеспечить им переход на более высокие должности в организации. Карьерный рост в результате групповой работы обеспечен тем сотрудникам, которые инициировали и принимали активное участие в разработке и принятии важных решений для подразделения, направления и организации в целом.

8. Участие в конкурсах является своего рода тестированием работников, поскольку проектная и конкурсная работа выполняется в строго определенные временные сроки в рамках определенного бюджета с использованием ограниченных ресурсов. Успешное решение поставленной задачи руководителем и участниками проекта обнаруживает их способность к работе в команде, эффективной коммуникации, согласованию действий, владение высоким уровнем профессиональной компетентности. Соревновательная основа конкурсных проектов повышает значимость предложенного решения определенной задачи и позволяет не только выявить лидеров внутри каждого проекта, но и определить лучших среди всех конкурсантов. Проекты и конкурсы как способ обеспечения карьерного роста могут организовываться специально для продвижения заранее отобранных сотрудников или как метод скрининга персонала с целью выявления высоко мотивированных и способных работников.

9. Научная работа способствует повышению квалификации сотрудников и научной организации труда. Научная работа выполняется в сотрудничестве с научной лабораторией, научным центром, институтом или университетом. Целью выполнения научной работы является изучение бизнес-процессов и явлений, разработка и апробация новых продуктов, стратегий и систем. Выполнение научной работы способствует совершенствованию различных профессиональных навыков, помимо навыков аналитического мышления. Научная работа, как правило, выполняется в команде, что подразумевает распределение ролей, ответственности, согласования действий внутри команды, соблюдение сроков выполнения научно-практического задания, рациональное распределение бюджета, совместное обсуждение полученных результатов, подготовку единого отчета, защиту диссертации. В результате научной работы появляются специализированные программные продукты, эффективные управленческие системы, инновационные бизнес-процессы. Вероятность карьерного продвижения высока для руководителей научной работы, а также ключевых исполнителей — носителей уникальных знаний и компетенций.

10. Дополнительное стимулирование. Помимо заработной платы, существует целый комплекс материальных и нематериальных способов поощрения персонала организации: взаимопомощь с коллегами, хорошие отношения с руководством, комфортные условия труда, культурно-массовые мероприятия в трудовом коллективе, творческая деятельность, лечебно-оздоровительная работа, возможности получения жилья, возможность работать по специальности, получение специальности, повышение квалификации, возможность получения места в дошкольных детских учреждениях, школах дополнительного детского образования, перспективы повышения по службе, близость рабочего места от дома, возможность работать из дома и некоторые другие [Потемкин, 2020, с. 173].

Процессы обеспечения карьерного роста персонала имеют неодинаковый эффект на результативность деятельности организации. Для выявления значимости каждого процесса был проведен анализ международных наукометрических баз с целью выявления количества научных публикаций, посвященных вышеперечисленным процессам, как косвенное свидетельство уровня значимости каждого из них (табл. 1).

Таблица 1.

Научные публикации, рассматривающие процессы обеспечения карьерного роста персонала

№	Процессы	[Elsevier]	[SAGE]	[Wiley]
1.	Программы для персонала, программы развития персонала	1254236	815238	1310129
2.	Обучение персонала, обучение на рабочем месте	798311	806181	1119841

№	Процессы	[Elsevier]	[SAGE]	[Wiley]
3.	Программы мотивации и стимулирования персонала	255556	225240	244819
4.	Гранты для персонала	276452	208107	369345
5.	Конкуренция среди персонала	135861	183982	301005
6.	Меры поощрения персонала	133853	84560	124659
7.	Ротация персонала	137507	67749	150839
8.	Кредитные программы для персонала	87296	67712	104492
9.	Финансовые меры поощрения персонала	84531	62180	90858
10.	Программы наставничества	67250	49512	82318
11.	Командная работа	40541	23748	37613
12.	Бонусы для персонала	22079	15583	25996
13.	Дополнительные выплаты	30237	6257	4628
14.	Нефинансовые меры поощрения персонала	1267	893	2662

Обучение персонала является наиболее важным и, как следствие, наиболее распространенным способом обеспечения карьерного роста персонала организации. Количество статей, посвященных вопросам обучения, наибольшее во всех трех наукометрических базах. Вторым способом по частотности является выплата грантов, которая предполагает отчетность по результатам выполненных работ. К третьему способу относится создание конкурентной среды, обеспечивающей стремление сотрудников к более качественному и эффективному выполнению организационных задач в определенный временной интервал. Четвертым по частотности способом развития персонала является ротация кадров, способствующая обогащению опыта работы и совершенствованию профессиональных навыков сотрудников организации. Пятым по распространенности способом обеспечения карьерного роста персонала стали кредитные программы и другие финансовые меры поощрения. Наставничество как один из видов обучения сотрудников в составленном рейтинге оказался выше командной работы как доказательство большей значимости для карьерного развития. Командная работа, в свою очередь, количественно превосходит бонусы и другие нерегулярные выплаты. Нефинансовые меры поощрения сотрудников располагаются на нижней рейтинговой строке. Резюмируя, к основным процессам обеспечения карьерного роста персонала относятся те, которые имеют непосредственную связь с результатами деятельности организации.

Выводы. Обеспечение карьерного роста может задействовать одновременно несколько процессов, которые имеют как косвенное, так и прямое влияние на продвижение работников. Косвенное влияние оказывают ознакомление персонала с возможностями карьерного роста, корпоративная культура организации, стиль управления, мониторинг деятельности и социального поведения работников. Прямое влияние могут иметь профессиональные тренинги, наставничество, ротация, увеличение рабочей нагрузки и расширение обязанностей, работа в командах, участие в проектах и конкурсах, научная работа, дополнительное поощрение. Карьерный рост, важный для каждого отдельного сотрудника, напрямую связан с развитием организации, повышением ее конкурентоспособности и уровня доходов.

В социально-трудовых отношениях для обеспечения карьерного роста необходимы следующие условия: обучение персонала, развитие культуры поведения, рост профессиональных навыков, повышение уровня и качества жизни работников, возможность проявления инициативы, творчества, самостоятельности, создание возможностей для нестандартных инновационных решений, повышение сложности труда [Потемкин, Михайлов, Мурашов, 2019, с. 48]. Карьера — это непрерывное совершенствование личности

работников на протяжении всей их жизнедеятельности, которое предполагает увеличение творчества, профессионального мастерства и независимости в принятии решений, важных для организации, в которой они работают. Возможности карьерного роста имеют большое значение для социального благополучия отдельного человека, роста и развития организации, а также для общества в целом.

Список литературы:

1. *Потёмкин В.К.* Ценности персонала современных предприятий: истоки, историческая память, ориентация на эффективность и качество работы // Экономика и управление. 2018. Вып. 2. С. 57–63.
2. *Потемкин В.К.* Предметно-целевая направленность новых знаний в экономическом развитии предприятий и организаций // Экономика и управление. 2019а. Вып. 2. С. 15–19.
3. *Потёмкин В.К.* Экономическое развитие предприятий и социальные практики в управлении персоналом // Экономика и управление. 2019б. Вып. 3. С. 47–53.
4. *Потемкин В.К., Михайлов С.Г., Мурашов С.Б.* Социальные ресурсы стратегии развития промышленных предприятий // Экономика и управление. 2019. Вып. 6. С. 43–49. <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2019-6-43-49>.
5. *Потемкин В.К.* Человекоориентированное управление предприятиями и организациями // Экономика и управление. 2020. Вып. 2. С. 165–176. <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-2-165-176>.
6. *Филясова Ю.А.* Роль интеллектуального капитала в контексте развития цифровой экономики // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: мат. XIII междунар. науч. конф. (Санкт-Петербург, 24 окт. 2018 г.) / под ред. Н.А. Каморджановой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. С. 332–340.
7. *Филясова Ю.А.* Стратегии управления эмоциональным состоянием персонала // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сб. ст. XV междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 23–24 апр. 2020 г.) / под ред. д-ра экон. наук, проф. Е.А. Горбашко, д-ра экон. наук, проф. И.В. Федосеева. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2020а. С. 885–891.
8. *Филясова Ю.А.* Определение понятия «эмоциональный капитал» и его роли в управлении персоналом // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2020б. Вып. 2. С. 106–115. <https://doi.org/10.18384/2310-6646-2020-2-106-115>
9. *Elsevier.* <https://www.sciencedirect.com/> (дата обращения: 23.01.2021)
10. *SAGE.* <https://journals.sagepub.com/> (дата обращения: 23.01.2021)
11. *Wiley.* <https://onlinelibrary.wiley.com/> (дата обращения: 23.01.2021)

Евгения Валерьевна Мелякова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Проблемы социально-экономического развития старопромышленных регионов России

Аннотация. Статья посвящена анализу экономического и социального развития старопромышленных регионов России. Раскрыто понятие и выявлены признаки старопромышленного региона. Проанализированы причины депрессивного состояния таких регионов в России. На основе анализа статистических данных показаны особенности и динамика изменения показателей ряда старопромышленных регионов РФ, в частности, в Ивановской области. Подчеркивается роль развития социальных факторов в развитии депрессивных регионов. Выделены основные направления государственной поддержки развития старопромышленных регионов.

Ключевые слова: депрессивный регион, старопромышленный регион, экономическая и социальная устойчивость, социально-экономическое развитие, модернизация экономики, валовый региональный продукт, Ивановская область

Evgenia V. Melyakova

St Petersburg University,
7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034, Russian Federation

Problems of socio-economic development of old industrial regions of Russia

Abstract. The article is devoted to the analysis of the economic and social development of the old industrial regions of Russia. The concept is revealed and the signs of the old industrial region are revealed. The reasons for the depressive state of the old industrial regions in Russia are analyzed. Based on the analysis of statistical data, the features and dynamics of changes in indicators of a number of old industrial regions of the Russian Federation, in particular, the Ivanovo region, are shown. The role of the development of social factors in the development of depressed regions is emphasized. The main directions of state support for the development of old industrial regions are highlighted.

Keywords: Depressed region, old industrial region, economic and social sustainability, socio-economic development, economic modernization, gross regional product, Ivanovo region

Одной из важнейших задач государственного управления является обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов. В Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года в качестве основной цели определено обеспечение устойчивого и сбалансированного пространственного развития Российской Федерации, направленного на сокращение межрегиональных различий в уровне и качестве жизни населения, ускорение темпов экономического роста и технологического развития, а также обеспечение национальной безопасности. Ключевыми задачами, направленными на достижение этой цели, в Стратегии названы, в числе прочих, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, а также снижение внутрорегиональных социально-экономических различий.

В России в настоящее время наблюдается высокая дифференциация регионов по уровню экономического и социального развития, показателям качества жизни населения. Среди отстающих регионов, демонстрирующих низкие показатели, в отдельную категорию выделяют депрессивные регионы. Они отличаются значительным и устойчивым отставанием от других регионов по показателям социально-экономического развития в

течение длительного времени [Кузнецов, 2019, с. 27]. Депрессивные регионы — это регионы, в которых наблюдается длительный спад производства в основных отраслях экономики, высокий уровень безработицы, низкий уровень жизни населения. Основным отличием такого региона от просто отсталого региона является то, что депрессивный регион в прошлом развивался успешно, но в настоящее время пришел в упадок (*depressio* — лат. подавление, подавленное состояние). Основными причинами перехода регионов в депрессивное состояние, как правило, являются структурные сдвиги в экономике, истощение ресурсов, но также могут влиять политические, экологические, социально-демографические и иные факторы, в результате влияния которых регион теряет свое лидерство и оказывается на периферии прогресса.

В зависимости от отраслевой специализации предприятий региона, выделяют следующие основные группы депрессивных регионов: старопромышленные, аграрно-промышленные и добывающие [Гранберг, 2000]. К старопромышленным регионам можно отнести ряд областей Северо-Западного федерального округа, Центрального региона, Волго-Вятского и Поволжского округов, Сибири и Дальнего Востока. К аграрно-промышленным регионам относят ряд областей Центрального Черноземья, республики Северного Кавказа, основу экономики которых составляет сельское хозяйство. К добывающим относятся регионы с угольной промышленностью, добывающими отраслями промышленности, в том числе Уральского, Сибирского, Восточносибирского, Дальневосточного регионов.

Особенно остро проблема ухудшения экономического и социального положения стоит для старопромышленных регионов, т.е. регионов, характеризующихся высокой концентрацией специализированных отраслей промышленности, в настоящее время устаревших и утративших свое значение. К старопромышленным относят такие регионы как Мурманская область, Республика Карелия, Новгородская область, Вологодская область, Ивановская область, Пермский край, Свердловская область, Челябинская область, Тюменская область, Омская область, Томская область, Красноярский край, Кемеровская область, Сахалинская область и ряд других. По разным оценкам, к старопромышленным депрессивным регионам относят до 30–40 % всех регионов России [Кусургашева, 2015].

Для старопромышленных регионов характерны значительная доля промышленности в структуре ВРП с преобладанием в структуре промышленного производства одной или нескольких традиционных отраслей, продукция которых теряет свою конкурентоспособность в связи с использованием устаревших технологий. Ухудшаются показатели деятельности предприятий, сокращается производство продукции, что приводит к углублению депрессии и негативным социальным последствиям: росту безработицы, низкому уровню оплаты труда, падению уровня жизни населения, оттоку трудоспособного населения в более благополучные регионы. В свою очередь, ухудшение экономического положения предприятий и доходов населения приводит к сокращению налоговых поступлений и, как следствие, снижению бюджетной обеспеченности региона, сокращению региональных программ поддержки бизнеса, ухудшению экономических условий ведения бизнеса.

Отдельные социально-экономические показатели ряда депрессивных старопромышленных регионов России представлены в Таблице 1.

Таблица 1.

Социально-экономические показатели отдельных старопромышленных регионов России в 2019 г.

Регион	Доля обрабатывающих производств в структуре ВРП, %	ВРП на душу населения в 2018 г., тыс. руб.	Среднемесячная начисленная заработная плата, тыс. руб.	Уровень безработицы, %	Численность населения в 2019 г. к 2005 г.
РФ в целом	17,0	578,7	47,9	4,6	1,03
Волгоградская область	27,7	338,9	33,3	5,3	0,94
Ивановская область	19,2	196,0	27,6	3,8	0,90
Кировская область	29,5	260,3	30,2	4,8	0,89
Курганская область	23,2	253,6	30,6	7,8	0,86
Омская область	36,4	349,1	35,4	6,4	0,96
Псковская область	17,0	259,4	29,4	5,1	0,86

Источник: составлено автором по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. / Росстат. М., 2020.

В депрессивных регионах уровень валового регионального продукта на душу населения значительно ниже, чем в среднем по России. Отставание по уровню ВРП на душу населения во многих областях составляет 1,5–2 и более раз. В отраслевой структуре экономики велика роль промышленности, а доля обрабатывающих производств в структуре ВРП существенно превышает среднероссийский уровень. Вместе с тем, в последнее десятилетие наблюдается тенденция снижения доли промышленности в структуре ВРП в пользу увеличения доли торговли и услуг. Основной причиной этого является потеря конкурентоспособности предприятий и выпускаемой ими промышленной продукции. Помимо экономических проблем, в депрессивных старопромышленных регионах наблюдается комплекс социальных и демографических проблем. В частности, уровень заработной платы и доходы населения значительно отстают от среднероссийского уровня, а уровень безработицы, напротив, превышает его. Население сокращается как за счет низкого уровня рождаемости, так и за счет миграции трудоспособного и наиболее активного населения в более благополучные регионы. При этом некоторые авторы отмечают низкий уровень человеческого потенциала старопромышленных регионов: невысокий уровень образования, узкая специализация профессиональных навыков, деградация здоровья, невысокая мобильность населения, невысокий уровень адаптивности к изменениям, неготовность к инновациям и пр. [Кусургашева, Нехода, 2015]. Указанные тенденции мы видим во многих старопромышленных регионах. Так, в таблице 2 представлены основные показатели социально-экономического развития Ивановской области — одного из характерных старопромышленных регионов Центрального федерального округа.

Таблица 2.

Показатели социально-экономического развития Ивановской области

	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВРП, млрд. руб.	109,9	136,1	158,3	151,9	180,5	178,9	184,8	197,8	-
ВРП на душу населения, тыс. руб.	103,3	129,5	151,3	146,0	174,7	174,3	181,4	196,0	-
Индекс физического объема ВРП в % к предыдущему году	101,8	96,4	105,1	89,9	101,3	96,4	99,5	101,3	-
Степень износа основных фондов, %	46,0	39,3	42,2	41,5	44,2	47,2	48,3	49,9	51,3

	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Число предприятий и организаций, тыс.	32,3	30,5	32,9	34,5	35,6	34,2	31,7	29,7	27,6
Численность населения (на конец года), тыс. человек	1060	1049	1043	1037	1030	1023	1015	1004	997
Естественный прирост (убыль) на 1000 человек населения	-8,0	-5,8	-5,1	-5,3	-4,6	-5,2	-6,2	-7,1	-7,9
Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.	11124	16015	17754	19882	22297	23676	24860	24503	25794
Реальные денежные доходы населения в % к предыдущему году	109,7	115,7	104,9	102,0	95,5	98,5	100,4	94,4	99,5

Источник: составлено автором по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. / Росстат. М., 2020.

В настоящее время старопромышленным регионам необходима модернизация, предполагающая перестройку структуры экономики, внедрение инноваций, развитие наукоемких производств, обновление производственных мощностей. При этом очевидно, что для этого необходимы как значительные инвестиции, так предпринимательская энергия, предпринимательский дух, необходимые для внедрения инноваций и качественного изменения предприятий. Возникает вопрос, кто должен стать основной движущей силой этих преобразований. Частный капитал, как правило, ориентирован на получение быстрой прибыли и готов вкладывать деньги в краткосрочные проекты. Большинство авторов считают, что в этих условиях основным субъектом неоиндустриализации может и должно стать государство.

Депрессивные регионы не в состоянии самостоятельно выйти из кризисной ситуации, для этого они не обладают соответствующими ресурсами. Необходима разработка комплексных государственных программ, направленных на развитие депрессивных регионов и сглаживание диспропорций экономического развития.

Основными задачами государства является создание условий для стимулирования инвестиционной и инновационной активности в регионах, переориентации промышленности на производство наукоемкой продукции. Обеспечить это можно за счет дифференцированного налогообложения и налоговых льгот, стимулирования инвестиций в инфраструктуру, создания инновационных наукоемких кластеров и технопарков. Старопромышленные регионы в данный момент еще не утратили технологическую базу и человеческий потенциал и при создании соответствующих условий могут стать точками экономического роста национальной экономики.

Список литературы

1. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза. / Гранберг А.Г., Бусыгина И.М., Введенский В.Г. и др. — М.: Экономика, 2000.
2. Кузнецов Ю.В., Анохина Е.М., Мелякова Е.В. Подходы к оценке стратегической устойчивости предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в депрессивных регионах России. Экономика и управление. — 2019. — № 10 (168), с. 25–38.
3. Кусургашева Л.В., Нехода Е.В. Модернизация старопромышленных регионов: неоиндустриализация и развитие социальной сферы. / Социально-экономические проблемы развития старопромышленных регионов. Сборник материалов международного экономического форума, посвященного 65-летию КузГТУ. Кемерово: изд-во КузГТУ, 2015. С. 73.

Волгоградский государственный социально-педагогический университет,
Российская Федерация, 400066, г. Волгоград, пр. им. Ленина, д. 27
Поволжский научно-исследовательский институт производства и переработки мясомолочной продукции,
Российская Федерация, 400131, г. Волгоград, ул. им. Рокоссовского, д. 6

Управление процессами в системе «зеленой» экономики на базе цифровых технологий

Аннотация. Процессы развития современной системы социально-экономических отношений должны осуществляться при тесной взаимосвязи производства при всестороннем ресурсосбережении и соблюдении стандартов обеспечения экологической безопасности. Данная взаимосвязь в структуре агропромышленного комплекса обеспечивается посредством разработки и реализации совокупности взаимосвязанных функций управления, составляющих экологический менеджмент, направленный на формирование информационно-коммуникационного соотношения между отдельными структурными элементами реализации предпринимательских инициатив в производстве и рационального природопользования и сохранения естественного состояния окружающей природной среды. С точки зрения автора данная взаимосвязь реализуется на основе максимально полного информационного обеспечения отдельных этапов и структурных элементов экономико-производственной деятельности при минимально возможном уровне производственных отходов и повторном применении природных ресурсов. Тем самым формируется эколого-экономическая система как совокупность естественных и экономически обеспеченных благ в жизни населения отдельных территорий.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, информационные ресурсы, публичное управление, ресурсосбережение, цифровые технологии.

Roman M. Lamzin

Volgograd State Social and Pedagogical University, 27, pr. im. Lenina, Volgograd, 400066, Russian Federation
Povolzhsk Research Institute of Production and Processing of Meat and Dairy Products, 6, st. im. Rokossovsky,
Volgograd, 400131, Russian Federation

Process management in the «green» economy system based on digital technologies

Abstract. The development processes of the modern system of socio-economic relations should be carried out with a close interconnection of production with comprehensive resource conservation and compliance with environmental safety standards. This relationship in the structure of the agro-industrial complex is ensured through the development and implementation of a set of interrelated management functions that make up environmental management, aimed at forming an information and communication relationship between individual structural elements of the implementation of entrepreneurial initiatives in production and rational nature management and preservation of the natural state of the environment. From the point of view of the author, this relationship is realized on the basis of the most complete information support of individual stages and structural elements of economic and production activities with the minimum possible level of industrial waste and the reuse of natural resources. Thus, the ecological-economic system is formed as a set of natural and economically secured benefits in the life of the population of certain territories.

Keywords: agro-industrial complex, information resources, public administration, resource saving, digital technologies.

Совокупность взаимосвязанных элементов естественно-природного и экономико-производственного характера составляют наиболее оптимальную систему условий жизни населения на уровне отдельных территорий, что обеспечивает формирование и дальнейшее совершенствование системы «зеленой» экономики. В связи с этим, рассматривая специфику обеспечения эффективного функционирования агропромышленного комплекса (далее — АПК), создается сбалансированная производственно-потребитель-

ская система, для которой характерно получение максимально возможной прибыли посредством всестороннего использования ресурсосберегающих производственных технологий при полном сохранении естественного состояния природной среды или с нанесением минимально возможного ущерба.

Указанный процесс формирования эколого-экономической системы производства и обеспечения взаимосвязанной совокупности, необходимых благ общества, поддерживается посредством логически взаимосвязанных функций управления в структуре «зеленой» экономики, которыми выступают:

1. Планирование последовательности экономически обоснованных мероприятий, направленных на достижение максимально возможного уровня прибыли при минимально возможном нанесении ущерба окружающей природной среде, а также максимально возможным ресурсосбережением. Обеспечение полного сбора и обобщения исходных информационных данных об имеющихся природных, человеческих, финансовых и информационных ресурсах, степени эффективности их использования на этапах дальнейшего производства на базе применения цифровых технологий.
2. Оценка располагаемого природного капитала с определением оптимальных масштабов извлечения необходимых компонентов из окружающей среды для поддержания продуктивной производственной деятельности.
3. Анализ действующих нормативов и стандартов ресурсосбережения и экологической безопасности населения с учетом естественно-природной специфики отдельных территорий и характера ведения производства товаров и услуг в частном и общественном секторах экономики.
4. Установление и реализация минимально возможных углеродных выбросов в процессе производства с использованием современных информационных технологий, позволяющих отслеживать уровень экономически оптимального использования ресурсов.
5. Поиск и оценка экономически оправданных методов повторного применения имеющихся средств и материалов естественного происхождения и использования энергосберегающих технологий при минимальных затратах на закупку новых ресурсов и минимальных выбросов отходов в окружающую среду. [Федотова, 2020а]
6. Обеспечение стабильности в функционировании предприятий и организаций различных форм собственности при государственно-муниципальной поддержке реализации производственных инициатив в условиях изменения климата.
7. Реализация контроля выполнения запланированных показателей производства в структуре современной экономики, и в частности в рамках АПК, с определением характера соблюдения норм экологической безопасности и ресурсосбережения с учетом особенностей жизни населения различных территорий.

Эффективная реализация данных функций управления обеспечивается посредством всестороннего применения цифровых технологий, значительно расширяющих возможности ведения экономической деятельности субъектов частного бизнеса. Указанная деятельность характеризуется достижением наибольшей эффективности при тесном взаимодействии с обществом и структурами государственного и муниципального управления на основе рационального использования ресурсов естественного происхождения.

Система функционирования частного бизнеса АПК и выпуска качественной сельхозпродукции, а также товаров и услуг в других отраслях экономики, обеспечивается с помощью получения и анализа максимально полных информационных данных о следующих условиях ведения производства:

1. Обеспечение повторного применения ограниченных ресурсов, полученных посредством их извлечения из естественной природной среды, что выступает одним из продуктивных способов преодоления проблемы истощения природного капитала как фактора экономического роста.
2. Осуществление непрерывного анализа эффективности производственных операций в деятельности различных предприятий и организаций на основе учета продуктивности использования природных ресурсов.
3. Своевременная информационная идентификация специфики функционирования отраслей промышленного производства и сельского хозяйства, которые характеризуются повышенным уровнем эксплуатации компонентов природной среды.
4. Установление масштаба и уровня экологических рисков в связи с высоким физическим износом оборудования, применяемого в деятельности организаций, составляющих частный и общественный секторы экономики. [Зелёная экономика, 2019]
5. Информационно-цифровое обеспечение модернизации деятельности субъектов частного бизнеса при расширении наукоемких способов повторного и максимально полного использования располагаемых природных ресурсов.

Со стороны деятельности структур государственно-муниципального управления на отдельных территориях Российской Федерации (субъектах РФ и муниципалитетах) для обеспечения указанных условий должна производиться экологически сбалансированная инвестиционная политика, способствующая устранению диспропорций между перерабатывающими, обрабатывающими и инфраструктурными отраслями экономики. Это дополняется оценкой тенденций в изменении климата и сокращением невосполнимых компонентов природной среды.

С точки зрения экономической целесообразности ресурсосбережение отражается в установлении оптимальных способов снижения затрат на покупку исходных материалов естественно-природного происхождения. Характер экономической эффективности выражается минимально возможным использованием природных ресурсов при понижении уровня объемов загрязнений на единицу конечного результата.

В этой связи необходима государственная поддержка частнопредпринимательских инициатив, направленных на технологическую модернизацию, что выражается в повышении технологических качеств функционирования отраслей АПК при устранении устаревших производственных фондов. Реализация данных инновационных преобразований является примером «двойного выигрыша» так как выражается в следующем:

1. Поддержание повторного использования природных ресурсов при снижении нагрузки на окружающую среду.
2. Повышение продуктивности производства качественной продукции за единицу времени.

Тем самым минимизируются экологические риски, выявленные путем применения современных электронно-цифровых средств с выделением эффективных способов ликвидации негативных экологических последствий экономического развития.

Управление в сфере «зеленой» экономики, направленное на создание экологически безопасного производства, выражается в цифровом обеспечении функций экологического менеджмента, обеспечивающего выявление и регулирование использования различных характеристик природного капитала:

1. Материально-ресурсное обеспечение производства товаров и услуг.
2. Организация предоставления экологических услуг с регулированием процессов повторного экономического применения остаточных форм и отходов производства при изменении характера воздействия климата.
3. Выявление экономических параметров получения прибыли в результате оказания отдельным лицам и населению естественно-природных услуг, которые характеризуются качествами эстетического, культурно-исторического и духовно-нравственного характера.
4. Установление факторов и компонентов природной среды, способствующих предоставлению услуг по укреплению здоровья человека и обеспечению туризма.

Продуктивная активизация и использование данных характеристик осуществляется при расширении информационно-цифровых коммуникаций между субъектами частного бизнеса, структурами публичного администрирования и населения в условиях выполнения норм экологической безопасности. Применение указанных цифровых коммуникаций в экологическом менеджменте можно показать на рисунке 1.

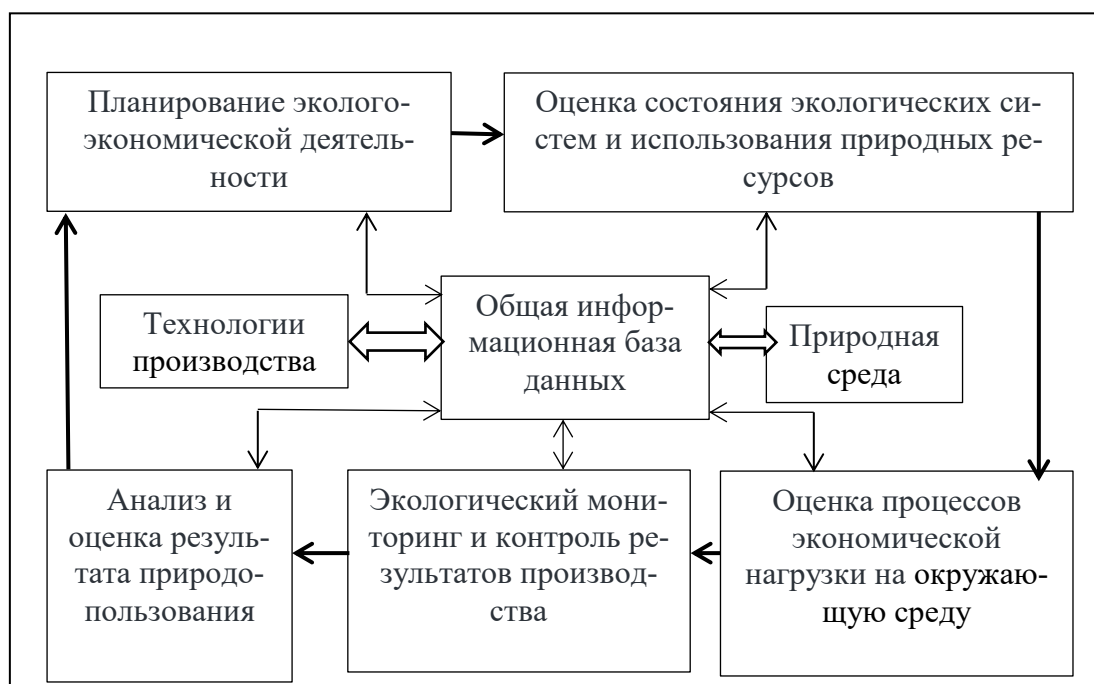


Рис. 1. Электронно-цифровые взаимосвязи в структуре реализации экологического менеджмента.

На рисунке 1 представлена последовательность реализации функций экологического менеджмента, каждая из которых поддерживается сбором, анализом и общением необходимых информационных данных. Информация по реализации отдельных функ-

ций взаимосвязана при помощи электронно-цифровых коммуникаций (это показано полужирными односторонними стрелками). При этом отдельные функции обеспечиваются информацией из обобщенной базы данных, которая может создаваться на уровне отдельных регионов и муниципалитетов. В свою очередь, названные обобщенные базы данных формируются и корректируются в зависимости от динамики состояния производственных процессов в экономике и состояния природной среды. [Вукович, 2018]

Направления государственной поддержки осуществления экологического менеджмента в отдельных организациях проявляются по следующим критериям:

1. Организация электронно-цифрового обобщения разрозненных сведений о процессах природопользования с последующей разработкой проектов нормативно-правовых актов, определяющих дальнейший порядок экологизации производства и ведения сельского хозяйства на отдельных территориях. [Федотова, 2020б]
2. Посредством максимально возможного сбора сведений о способах реализации предпринимательских инициатив выделяются приоритеты распределения государственных инвестиций при использовании частными компаниями ресурсосберегающих технологий производства.
3. Применение инструментов налогообложения при стимулировании экологически безопасного выпуска различной продукции при минимальном использовании дополнительных природных ресурсов.
4. Повышенное инвестирование в реализацию системы повышения профессиональной компетентности и профессионализма кадрового состава предприятий и организаций, что способствует расширению специальных знаний и умений по вопросам рационального природопользования, обработки сельхозугодий и ведению лесного хозяйства.
5. Внедрением оптимальных требований соблюдения экологической безопасности в государственных и муниципальных закупках товаров, стимулирующих субъекты частного и общественного секторов экономики, применять технологии энергосбережения и безотходного производства.

Таким образом, управление процессами в системе «зеленой» экономики на базе цифровых технологий связано с формированием и всесторонним информационным обеспечением процессов создания эколого-экономической системы удовлетворения потребностей населения на различных территориях при своевременном отслеживании изменений в естественной природной среде, происходящих трансформаций экономико-ресурсного состава и климата.

Список литературы:

1. Вукович Н.А. «Зеленая» экономика: определение и современная эколого-экономическая модель // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Том 17. № 1. С. 128–145. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32545532>
2. Зелёная экономика и цели устойчивого развития для России: коллективная монография / Под науч. ред. С.Н. Бобылёва, П.А. Кирюшина, О.В. Кудрявцевой. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019.
3. Федотова Г.В., Сложеникина М.И. Сценарии глобального прорыва сельского хозяйства России в рамках «зеленой» экономики // Аграрно-пищевые инновации 2020. № 2 (10). С. 20–32 <https://elibrary.ru/item.asp?id=43832858>.
4. Федотова Г.В., Ламзин Р.М., Куразова Д.А. Социально-экономические императивы развития цифровой трансформации системы публичного управления макрорегионом // Региональная экономика. Юг России. 2020. № 2. С. 110–121 <https://elibrary.ru/item.asp?id=43936414>.

Александр Александрович Кайсаров

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики-Санкт-Петербург»,
Российская Федерация, 190121, Санкт-Петербург, Союза Печатников, 16

Валентина Петровна Кайсарова

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Государственная поддержка бизнеса в регионах России: оценка основных направлений в посткризисный период

Аннотация. В статье авторы исследуют основные виды государственной поддержки бизнеса на федеральном и региональном уровнях управления. Показано влияние создаваемых условий для бизнеса на инвестиционную активность в регионах. Проведено сравнение общих и специфических мер помощи предпринимателям в Республике Татарстан и Краснодарском крае за 2020 год. Отмечена недостаточность видов государственной поддержки бизнеса в Краснодарском крае по сравнению с Татарстаном в посткризисный период развития экономики.

Ключевые слова: бизнес, государственная поддержка бизнеса, регион, инвестиционный климат, инвестиционный риск.

Aleksandr A. Kaisarov

National Research University "Higher School of Economics- St Petersburg ", 16,
St Petersburg, Soyuz Pechatnikov, St Petersburg, 190121,
Russian Federation

Valentina P. Kaisarova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Government support for business in the Russian regions: assessment of the core trends in the post-crisis period

Abstract. In the article, the authors study the main types of the government support for business at the federal and regional levels of government. The influence of the created business conditions on investment activity in the regions is shown. A comparison of general and specific measures of the support to entrepreneurs in the Republic of Tatarstan and the Krasnodar region for 2020 is made. The authors note the insufficiency of the types of the government support for business in the Krasnodar region in comparison with Tatarstan in the post-crisis period of economic development.

Keywords: business, government support for business, region, investment environment, investment risk

Многочисленные подходы исследователей к оценке влияния государственной поддержки на развитие бизнеса разного масштаба и условия роста пространственной инвестиционной привлекательности страны показывают популярность этой темы среди ученых и экономистов. Авторы справедливо подтверждают, что четкое и всеобъемлющее определение управления привлекательностью региона дать сложно [3]: у каждой страны и региона есть свой особый путь развития, который невозможно загнать в рамки, создав универсальную модель. В контексте локальных изменений (местных и региональных политик взаимодействия бизнеса и общества) в зарубежных исследованиях рассматриваются разные подходы к оценке направлений для управления инвестиционным климатом для достижения устойчивого развития бизнеса в регионе [9;10] (Rapaport, A. (1986); Cramer, A. (2012) и др.).

В большинстве исследований выделяется в качестве отправного момента не сам процесс управления инвестиционной привлекательностью региона, а его направленность. Здесь важным является, на наш взгляд, понимание на уровне высшего управленческого звена региона и страны потребностей многочисленных категорий потребителей и условий развития региональных рынков. Государство может использовать потенциал бизнеса для решения стратегических задач социально-экономических региональных преобразований в соответствии с основными национальными интересами. Оно должно создать условия, обеспечивающие его устойчивый рост и структурные преобразования, повышение его эффективности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности [1]. Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ под субъектами малого и среднего предпринимательства понимаются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные к малым предприятиям (средняя численность работников до 100 человек, выручка не более 800 млн. руб.), в том числе микропредприятиям (средняя численность работников до 15 человек, выручка не более 120 млн. руб.), и средним предприятиям (средняя численность работников до от 101 до 250 человек, выручка не более 2000 млн. руб.). При этом доля государства или некоммерческих организаций в уставном капитале юридических лиц не должна превышать 25 %, доля иностранных юридических лиц, крупных предприятий не должна превышать 49 %, если они не занимаются внедрением результатов интеллектуальной деятельности. Крупное предпринимательство в этой работе не рассматривается.¹

Для эффективной реализации задач необходимы не только изменения основных макроэкономических параметров, но и применение специальных мер государственной поддержки бизнеса, создание специфических условий и инфраструктурных механизмов, ускоряющих развитие бизнеса, стимулирующих увеличение числа «здоровых» малых предприятий в экономике и рост деловой активности, облегчающих их доступ к ресурсам производства. Именно таким образом могут быть решены антикризисные задачи увеличения объемов производства, создания новых рабочих мест, освоения производства новых товаров и услуг, роста налоговых поступлений, а через них — задачи экономического роста, обеспечения национальной безопасности, регионального развития, социальной стабильности.

По данным специалистов Торгово-промышленной палаты Российской Федерации «уровень инвестиционной привлекательности потому имеет особое политическое измерение, что не увязывает позиции регионов в рейтингах с наличием развитого ресурсного сектора или даже с фактическими объемами привлеченных инвестиций. Речь идет преимущественно о способности регионального руководства принимать своевременные меры, которые повышают доступность и эффективность административной системы, снимают лишние бюрократические барьеры, формируют привлекательную институциональную среду» [8].² Поэтому некоторые исследователи отмечают, что важны не столько субъекты отношений, сколько условия и предпосылки для инвестиций в тот или иной регион. Структура государственной поддержки, ее объем по направлениям развития бизнеса являются важными для инвесторов критериями, на которые, в первую очередь, должны обращать внимание управленцы, заинтересованные в таком виде инвестиций.

Под государственной поддержкой бизнеса будем понимать комплекс мер по развитию предприятий разного масштаба и способа создания добавленной стоимости, основанный на экономической, правовой и/или организационной помощи адресатам. Такая

¹ «Малое и среднее предпринимательство» и «бизнес» будем считать тождественными понятиями

² https://tpprf.ru/ru/investment_innovation/news/369915/. Дата обращения: 24.01.2021.

поддержка может быть организована государством на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. В данной работе мы проанализировали меры государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях в двух регионах — Краснодарском крае и республике Татарстан без учета территориальных преимуществ. Татарстан пять лет в период 2015–2019г.г. входил в группу лидеров в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в РФ: трижды этот субъект РФ был лидером этого рейтинга. Удельный вес инвестиций в ВРП республики за последние 10 лет ежегодно в среднем превышал 30 %, что стабильно выше среднероссийского уровня. В 2019 году в Республике Татарстан сформирован портфель из порядка 50 инвестиционных проектов на общую сумму 5 трлн. руб. в различных областях. Их реализация позволит достичь объема ВРП республики в 5 трлн. рублей к 2030 году [8;5]³ Но в 2020 году республика имела риск 0,157, инвестиционный потенциал 2,474. Он оценивается как средний потенциал, минимальный риск 2А. [8]

Краснодарский край за 2015–2019г.г. сохранял шестое место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в РФ. А в 2020 году объем инвестиций в экономику края за год составил 450 млрд. рублей, и это обеспечило региону место в четверке лидеров по инвестиционной привлекательности в России-1А, по данным отчета RAEX РАЭКС-Аналитика, с максимальным инвестиционным потенциалом AA-(RU)- 2,905 по стране и риском-0,166. [8] 26 ноября 2020 года его рейтинг подтвержден Аналитическим кредитным рейтинговым агентством (АКРА) с прогнозом «Стабильный» [6]. В ВРП региона доля малого и среднего бизнеса составляет 33 % и планируется ее довести в 2030 году до 50 %, в пропорции 50/50 сбалансировать крупный бизнес с малым и средним [6]. На основе изучения информации портала «Investinregions»- проекта «Инвестиционный портал регионов России» Фондов «Росконгресс» и «РК-Инвестиции», запущенного в 2020 году нами была проведенная сравнительная оценка федеральных мер государственной поддержки бизнеса в 85 субъектах РФ[4] (рисунок 1).

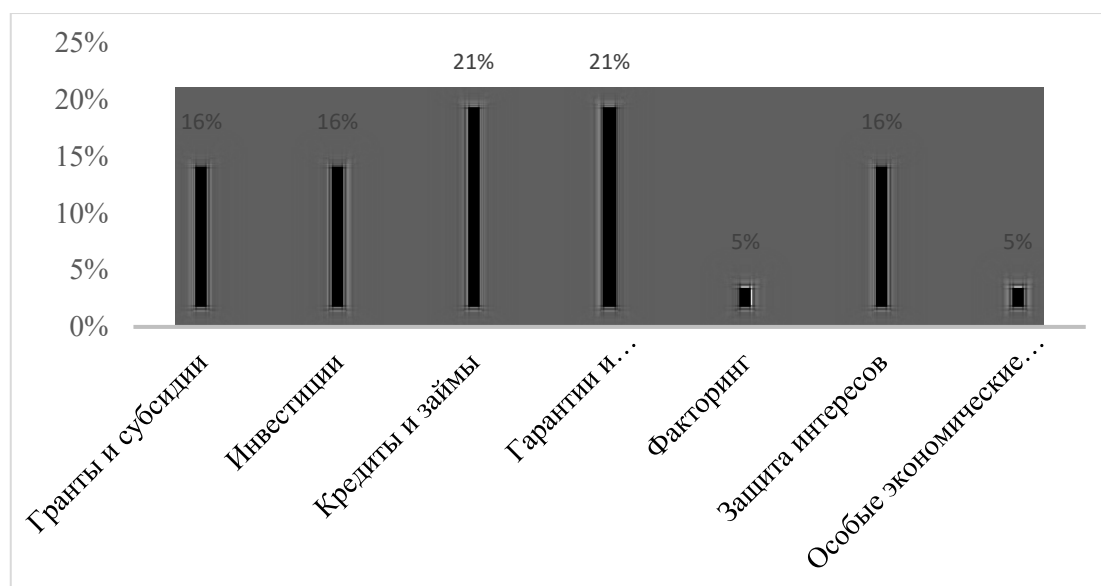


Рисунок 1. Основные виды государственной поддержки федерального уровня для крупных, средних и малых предприятий в субъектах РФ, 2020 г. (в %)

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

³Данные Министерства экономики Республики Татарстан: <https://mert.tatarstan.ru/index.htm/news/1489855.htm>. Дата обращения: 24.01.2021.

Исходя из анализа видно, что среди всех направлений: кредиты, займы, гарантии и поручительства, финансовые меры поддержки бизнеса занимают основное место на федеральном уровне. Стоит заметить, что в анализируемых нами двух субъектах России этот пакет одинаков, но с единственным отличием: Республика Татарстан является особой экономической зоной промышленно-производственного типа, где государство оказывает некоторые специальные федеральные услуги такие, как предоставление земельного участка, присоединение к инженерным сетям и ресурсоснабжение объектов, строительные услуги и некоторые иные. Большинство оказываемых мер осуществляется одновременно, такая поддержка не имеет долгосрочного характера. Но на региональном уровне наблюдаются некоторые различия в пакетах применяемых мер поддержки.

Остановимся подробнее на общих и особенных направлениях развития поддержки государства бизнес-единиц в Краснодарском крае и Республике Татарстан. Например, в отличие от федеральных мер, подавляющее большинство видов региональной помощи предоставляется на конкурсной основе (главным критерием отбора является реализация инвестиционных проектов в соответствии с приоритетными направлениями региональной инвестиционной политики). И в Татарстане и Краснодарском крае реализуется льготная налоговая политика, применяется система предоставления грантов и субсидий. При сравнении общего набора мер поддержки двух субъектов выявлено, что в Республике Татарстан предоставляется в два раза больше мер государственной поддержки, чем в Краснодарском крае (13 против 6) (рисунок 2)

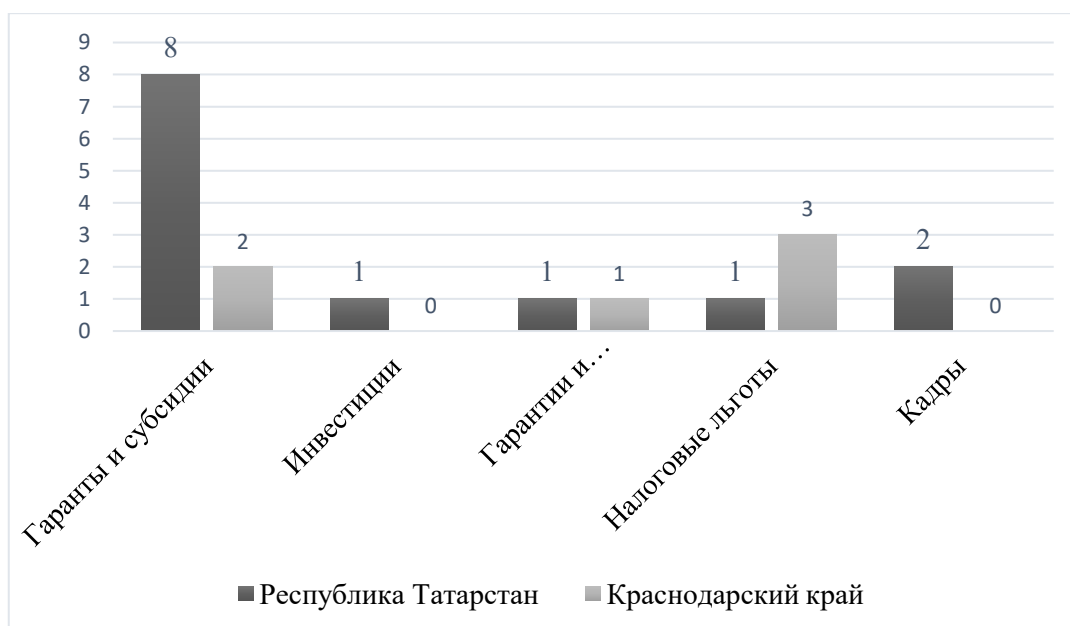


Рисунок 2. Сравнение инструментов государственной поддержки бизнеса в Республике Татарстан и Краснодарском крае в 2019 году, ед.

Как видно на рисунке 2, наиболее многочисленными по применению для бизнеса в Республике Татарстан (8) оказались «гранты и субсидии», но в регионе применяются и другие инструменты: «инвестиции», «гарантии и поручительства», «налоговые льготы и льготы по иным обязательным платежам» и «кадры». А в Краснодарском крае преобладают «налоговые льготы и льготы по иным обязательным платежам», популярные в Татарстане «гранты и субсидии» в этом субъекте РФ занимают второе место по реализу-

мости в управленческой практике. В целом можно отметить небольшой перечень региональных мер в Краснодарском крае по сравнению с видами господдержки бизнеса, используемыми в Татарстане.

Проанализировав приоритетные направления государственной поддержки бизнеса в Краснодарском крае, можно понять, что администрация этого региона стремится к расширению спектра видов поддержки бизнеса. В определении уровня инвестиционной привлекательности играют важную роль проводимые мероприятия (как российские, так и международные). Примером может служить олимпиада в Сочи (2014), послужившая катализатором развития проектов строительства инфраструктуры, взрывом для инвестиционной активности. Но в 2019 году в Краснодарском крае не было выявлено применения такого вида господдержки предпринимателей, как «Обучение кадров». Необходимо понимать, что образовательная составляющая для бизнеса очень важна. В столице и в регионах растет спрос на обучение в сфере предпринимательства. Существует довольно успешный опыт создания образовательных площадок при поддержке региональных властей в Калининградской и Мурманской областях, Республике Саха (Якутия), в Москве, и его необходимо тиражировать и распространить с использованием цифровых технологий. Это станет мощным толчком для создания бизнес-инкубаторов, новых промышленных и творческих кластеров в регионах. Именно кластерный (объединяющий компании на основе прямого соседства, территориальной близости или инфраструктурного единства) характер этих проектов, в первую очередь, работает на результат и признается в практике государственной поддержки бизнеса как эффективная мера [2]. Отметим, что в Республике Татарстан реализуются два направления единовременной поддержки обучения кадров для предпринимательства: грант Правительства Республики Татарстан «Алгарыш» и компенсация затрат субъекта предпринимательства на оплату образовательных услуг в размере 30 тыс. руб. [7].

В условиях ограничительных мер во время пандемии в апреле 2020 года по поручению губернатора Краснодарского края, как и Президента Татарстана, из федеральных и региональных субсидий через средства Фонда развития предпринимательства стартовал спектр финансовой поддержки на максимально комфортных условиях пострадавшим субъектам бизнеса.

Таким образом, по результатам проведенного исследования в двух регионах — лидерах по своему потенциалу в РФ в условиях посткризисного периода, органам государственной власти необходимо не пренебрегать мерами поддержки бизнеса и инвесторов, активно использовать опыт лучшей практики внедрения таких мер в других субъектах федерации. Но и Татарстан, и Краснодарский край будут «вынуждены для смягчения последствий кризиса и карантинных ограничений прибегать к заимствованиям и рассчитывать на поддержку из центра» [7]. Важно предпринять, на наш взгляд, новые шаги по развитию мер господдержки бизнеса: упрощать систему получения ряда услуг (оптимизировать процедуры), повышать условия прозрачности в деятельности предпринимателей, формировать единую открытую базу инвестиционных проектов и предложений, осуществлять помощь по регистрации бизнеса в Интернет-пространстве (на маркетплейсах, по электронным услугам по упаковке франшиз и др.).

Список литературы:

1. *Бережная Е.В.* Взаимодействие государства и предпринимательства в условиях российской экономики / Е. В. Бережная // Государственное регулирование социально-экономических процессов в условиях глобального кризиса: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (30.03.2009). Саратов, 2009. Ч. 1. С. 39.

2. *Васин С.М.* Подходы к определению понятия «Регион» и совершенствование региональной социально-экономической системы [Электронный ресурс] // Известия ЮФУ. Технические науки. 2004. №4. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-opredeleniyu-ponyatiya-region-isovershenstvovanie-regionalno-sotsialno-ekonomicheskoy-sistemy>
3. *Макишин В.И.* Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона // Север промышленный. — 2007. — №9.
4. Меры государственной поддержки бизнеса/ Инвестиционные площадки России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investinregions.ru/analytics/> / (Дата обращения: 24.01.2021).
5. Министерство экономики Республики Татарстан: <https://mert.tatarstan.ru/index.htm/news/1489855.htm>. Дата обращения: 24.01.2021.
6. Министерство финансов Краснодарского края. Информационное сообщение о подтверждении рейтинговым агентством АКРА рейтингов Краснодарскому краю. [Электронный ресурс]. URL: <https://minfinkubani.ru>. Дата обращения: 24.01.2021.
7. Программы грантов правительства РТ "Алгарыш". [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://alga.tatarstan.ru/o_grante.htm. Дата обращения: 24.01.2021.
8. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год (raex-a.ru): https://raex-a.ru/rankings/#r_1108. Дата обращения: 24.01.2021.
9. *Cramer, A.* Meeting the needs of multiple audiences. In C. van der Lugt & D.Malan (Eds.); Making investment grade: The future of corporate reporting. 2012.P. 77–80.
10. *Rappaport, A.* Creating Shareholder Value. New York: Free Press. 1986.224 pp.

Роль комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в подъёме экономики регионов с низким уровнем социально-экономического развития

Аннотация. В статье уделено внимание вопросам развития комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в регионах с низким уровнем социально-экономического развития, имеющим душевое потребление валового регионального продукта в два раза ниже среднероссийского уровня. Определено, что, несмотря на наличие исследований, подтверждающих роль предприятий в формировании территориального капитала региона, повышении его капитализации, значимости взаимосвязанного развития комплекса предприятий для формирования предпринимательской экосистемы региона, для эффективного развития социально-экономической системы региона, при принятии управленческих решений органами управления на федеральном и региональном уровнях вопросам развития комплекса предприятий не уделяется необходимого внимания.

На основе анализа содержания постановлений и распоряжений Правительства РФ об утверждении индивидуальных программ социально-экономического развития регионов с низким уровнем социально-экономического развития, принятых в 2019–2020 г., сделаны предложения по доработке перечня целевых показателей и направлений формирования раздела по экономическому развитию.

Ключевые слова: регион с низким уровнем социально-экономического развития; комплекс предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, индивидуальная программа развития региона

Elena M. Anokhina

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

The role of a complex of enterprises of large, medium and small businesses in the economic recovery of regions with a low level of socio-economic development

Abstract. The article focuses on the development of a complex of large, medium and small businesses in regions with a low level of socio-economic development, with a per capita consumption of the gross regional product twice as low as the average Russian level.

It was determined that despite the presence of studies confirming the role of enterprises in the formation of the territorial capital of the region, increasing its capitalization, the importance of the interrelated development of a complex of enterprises for the formation of the entrepreneurial ecosystem of the region, for the effective development of the socio-economic system of the region, when making managerial decisions by the governing bodies at the federal and regional levels, the necessary attention is not given to the development of a complex of enterprises.

Based on the analysis of the content of decisions and orders of the Government of the Russian Federation on the approval of individual programs for the socio-economic development of regions with a low level of socio-economic development, adopted in 2019–2020, the proposals to finalize the list of target indicators and directions for the formation of a section on economic development was made.

Keywords: a region with a low level of socio-economic development; complex of enterprises of large, medium and small businesses, an individual program for the development of the region.

Введение

Сохраняющаяся в течение периода становления и развития рыночной экономики в России дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития усугубила негативное влияние пандемии и низких цен на нефть, оказывавших влияние на развитие российской экономики в течение 2020 года. По данным Федеральной налоговой

службы, доходы, администрируемые налоговыми органами, сократились в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 8 процентов¹. Наибольшее сокращение поступления основных налогов: на прибыль предприятий и доходы физических лиц, наблюдалось в регионах, доходы бюджета которых зависят от развития нефтяной промышленности. Однако, сократились налоговые доходы и многих других регионов, включая регионы с низким уровнем социально-экономического развития, регулярно получающих дотации из федерального бюджета. По данным Министерства финансов об исполнении консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов, совокупный дефицит бюджета на 30 ноября составил 2410 миллиардов рублей, что составляет 7,3 процента от доходов консолидированного бюджета².

В регионах с низким уровнем социально-экономического развития, имеющих объём потребления валового регионального продукта (ВРП) на одного жителя в два раза ниже среднероссийского уровня (таблица 1), низкие показатели по среднедушевым доходам, инвестициям в расчёте на 1 жителя, экономической активности населения, инновационной активности, высокую долю населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, повышенный уровень безработицы, существенное снижение, по сравнению с предыдущим годом, индекса промышленного производства, объёма отгруженной продукции, значительное превышение коэффициента ликвидации организаций над коэффициентом рождаемости организаций и другие негативные показатели, в течение 2020 года положение существенно ухудшилось.

Таблица 1.

Показатели экономического развития регионов России с низким уровнем социально-экономического развития в процентах от среднероссийского уровня

Регионы*	ВРП на душу населения от среднероссийского уровня, %				Инвестиции на душу населения от среднероссийского уровня, %	Среднегодовой объём инвестиций на душу населения от среднероссийского уровня, %
	1995	2010	2017	2018	2018	2005–2018
РФ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Костромская область	76,6	55,5	50,3	48,7	29,2	38,2
Брянская область	55,1	43,5	49,6	47,1	41,3	45,4
Республика Марий Эл	53,6	44,8	48,6	45,1	31,4	49,9
Республика Калмыкия	29,2	32,0	47,1	46,5	35,9	48,9
Кировская область	74,9	48,5	46,8	45,0	37,1	44,3
Ставропольский край	71,4	45,1	46,5	44,2	47,2	47,2
Псковская область	57,9	48,8	46,5	44,8	41,3	43,4
Курганская область	59,5	48,9	46,3	43,8	26,9	39,4
Чувашская республика	57,8	47,7	43,0	41,9	34,9	49,4
Республика Адыгея	42,7	40,7	43,0	41,3	58,0	46,4
Республика Алтай	47,2	41,2	42,3	40,0	55,3	62,3
Алтайский край	57,8	47,4	40,2	40,6	39,2	37,1
Республика Бурятия	76,8	52,1	40,1	39,7	41,4	43,0
Республика Дагестан	20,8	36,0	40,0	35,1	54,8	60,2
Республика Тыва	36,8	37,9	36,2	36,8	27,1	35,3
Республика Северная Осетия — Алания	36,9	40,1	35,8	32,1	38,0	38,1

¹ Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. Отчет по форме № 1-НМ по состоянию на 01.01.2021, в разрезе субъектов Российской Федерации. https://www.nalog.ru/rn78/related_activities/statistics_and_analytics/forms/9777509/.

² Официальный сайт Министерства финансов России. Бюджеты субъектов Российской Федерации. <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/subbud/>.

Регионы*	ВРП на душу населения от среднероссийского уровня, %				Инвестиции на душу населения от среднероссийского уровня, %	Среднегодовой объём инвестиций на душу населения от среднероссийского уровня, %
	1995	2010	2017	2018	2018	2005–2018
Ивановская область	53	39,1	35,7	33,9	27,4	33,0
Карачаево-Черкесская республика	62,7	34,8	31,4	28,6	44,8	43,1
Кабардино-Балкарская республика	62,7	34,0	31,4	29,1	34,2	33,2
Чеченская республика	-	21,2	24,6	23,1	44,1	49,0
Республика Ингушетия	20,3	18,3	22,5	19,4	37,1	35,6

*в таблице не приведены данные по Республике Крым и городу федерального значения Севастополю, которые имеют в 2018 году душевое потребление ВРП от среднероссийского уровня 35,1 и 31,1 процента соответственно.

Источник: рассчитано на основе данных Росстата³.

Расчёты, приведённые в таблице 1, позволяют увидеть, что отставание всех регионов по потреблению ВРП на 1 жителя от среднероссийского уровня с 1995 по 2018 годы увеличилось. В 2017 году таких регионов насчитывалось 21 (не включая Республику Крым и г. Севастополь, по которым статистические данные доступны с 2015 года). В 2018 году к данному перечню прибавился ещё один регион — Республика Мордовия, которая в 2017 году с показателем ВРП на 1 жителя (52,4) не входила в перечень регионов, отстающих от среднероссийского уровня более чем в два раза. Такое же отставание наблюдается в этих регионах и по другим показателям социально-экономического развития, перечисленным выше.

Роль комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в социально-экономическом развитии регионов России

Исследование по оценке стратегической устойчивости предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в регионах России, выполненное при поддержке гранта РФФИ (проект 18-010-01204 «Оценка стратегической устойчивости предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в депрессивных регионах России (на примере Псковской области)») [Стратегическая устойчивость..., 2020] позволило сделать вывод о существовании тесной взаимосвязи между уровнем развития комплекса предприятий и социально-экономическим развитием регионов. Регионы, имевшие низкий уровень социально-экономического развития в течение более чем 20 последних лет имели общие недостатки в развитии комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса: практически полное отсутствие предприятий крупного бизнеса, который является основным налогоплательщиком в бюджет региона, низкую долю предприятий среднего бизнеса при большой доле микропредприятий в структуре малого бизнеса, низкую инновационную активность предприятий, менее благоприятные процессы по демографии предприятий, существенно более низкие показатели по финансам предприятий, доле налогов на прибыль предприятий в общей сумме налогов региона и т.д. Комплекс предприятий регионов, имеющих низкий уровень социально-экономического развития, нельзя назвать стратегически устойчивым, поскольку он не обеспечивал в ретроспективном периоде и не может обеспечить в долгосрочном периоде темпы роста экономики региона, достаточные для обеспечения развития экономики и социальной сферы.

³ Россия в цифрах: 2020: Стат.сб./Росстат. М., 2020.
https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/GOyirKPV/Rus_2020.pdf

В российских и зарубежных исследованиях сформирована теоретическая основа, определяющая роль предприятий в развитии стран и регионов: показана важность функционирования предприятий региона как важнейшей составляющей региональной социально-экономической системы [Соколов, 2002], определена роль предприятий в повышении капитализации региона [Молчан и др., 2011], [Молчан, 2011], [Lyshchikova et al., 2016], [Лыщикова, Орлова, 2018], [Petre, 2017], обоснована роль предприятий в составе территориального капитала [Camagni, Capello, 2010, 2013] и [Столбов, Шарьгин, 2016], анализируется роль предприятий как важнейшей составляющей экосистемы предпринимательства [Солодилова и др., 2017] и [Дорошенко С. В., Шеломенцев, 2017], [Земцов, Бабурин, 2019].

Выполненные исследования позволяют утверждать, что управление устойчивостью комплекса предприятий регионов должно стать важнейшим объектом стратегического управления на федеральном и региональном уровнях.

Содержание индивидуальных программ по поддержке регионов с низким уровнем социально-экономического развития и их недостатки

В течение 2019–2020 г. Правительством РФ в качестве поддержки социально-экономического развития регионов с низким уровнем социально-экономического развития было предложено разрабатывать индивидуальные программы по каждому региону, на реализацию которых в бюджете будет выделено 50 млрд. рублей до 2024 года. К концу 2020 года приняты индивидуальные программы развития 10 регионов — участников программы индивидуальной поддержки: Республики Алтай, Адыгея, Калмыкия, Карелия, Марий Эл, Тыва, Чувашская республика, Алтайский край, Курганская и Псковская области. Индивидуальные программы разработаны на основе приказа Минэкономразвития России от 25.10.2019 № 698 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации работы по разработке индивидуальных программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации с низким уровнем социально-экономического развития».

В методических рекомендациях приведён перечень целевых показателей, которые должны быть включены в индивидуальную программу каждым регионом⁴:

- среднедушевые денежные доходы населения, скорректированные на коэффициент соотношения стоимости фиксированного набора потребительских товаров, работ и услуг;
- доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта Российской Федерации;
- уровень безработицы;
- инвестиции в основной капитал (без бюджетных инвестиций) на душу населения.

Из этого перечня показателей три первых являются результирующими и зависят от развития экономики региона, собственных доходов бюджета региона, который пополняется, преимущественно, за счёт налогов на прибыль предприятий и налога на доходы физических лиц. Регионы, имеющие низкий уровень развития, «отличаются низкими показателями стоимости валового регионального продукта на одно предприятие, выручки в расчёте на одно предприятие и на одного занятого в экономике. В этих регионах значительно ниже, чем в РФ, доля крупных предприятий или они отсутствуют, в то время

⁴ Об утверждении Методических рекомендаций по организации работы по разработке индивидуальных программ социально-экономического развития субъектов Российской Федерации с низким уровнем социально-экономического развития. Приказ Минэкономразвития России от 25.10.2019 № 698.

как в РФ значительно эффективнее развиваются регионы, где доля крупного бизнеса значительна. Также ниже, чем в среднем по России, доля предприятий среднего и малого бизнеса (без микропредприятий) от общего количества предприятий, в то время как доля микропредприятий превышает общероссийский показатель» [Стратегическая устойчивость..., с. 157–159]. Инвестиции привлекают, преимущественно, предприятия крупного и среднего бизнеса. Можно сделать вывод, что в анализируемом перечне отсутствуют целевые показатели по направлениям, обеспечивающим развитие региона. Такими показателями могли бы стать показатели по повышению капитализации комплекса предприятий региона, параметрам комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, которые в регионах с низким уровнем развития надо постепенно доводить до среднероссийского уровня. Безусловно, реализовать эти цели возможно только на основе государственной поддержки. Развитие комплекса предприятий обеспечит для регионов с низким уровнем развития долгосрочную основу для роста экономики, возможность для реализации целей по повышению уровня жизни на основе собственных доходов, а не безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

Раздел по развитию экономики методических рекомендаций включает традиционно рекомендуемые во всех региональных стратегиях, государственных программах, национальных проектах направления⁵:

- обеспечение опережающих темпов экономического развития;
- снятие инфраструктурных ограничений;
- создание инвестиционных условий для реализации инвестиционных проектов;
- обеспечение квалифицированными кадрами;
- снижение тарифов на электроэнергию;
- создание условий для развития малого и среднего бизнеса;
- развитие отраслей экономики;
- развитие туризма;
- иные.

Этот раздел тоже должен учитывать необходимость доведения пропорций по развитию комплекса предприятий до среднероссийского уровня, поскольку только на основе эффективной структуры бизнеса могут быть достигнуты опережающие темпы экономического роста регионов с низким уровнем социально-экономического развития.

Рекомендации

Необходимо встраивание управления устойчивостью комплекса предприятий региона в систему управления на федеральном и региональном уровнях. Наряду с реализацией национальных проектов по развитию малого бизнеса, повышению производительности труда, поддержке инноваций и институтов развития, для регионов, отстающих по уровню социально-экономического развития, должны быть разработаны проекты по развитию крупного бизнеса и его интеграции со средним и малым на основе формирования центров прибыли как на микроуровне, так и на уровне региона.

Это направление требует проведения дополнительных научных исследований по оценке территориального капитала региона на основе конкретизации его структуры и развития всех составляющих, по повышению капитализации комплекса предприятий крупного, среднего и малого бизнеса и регионов в целом. Исследования по формированию предпринимательской экосистемы регионов должны быть обязательно дополнены углублённым анализом, важнейшей составляющей — комплекса предприятий крупного,

⁵ Там же.

среднего и малого бизнеса, взаимодействие которых обуславливает эффективность работы крупного бизнеса на основе решения вопросов импортозамещения, формирования региональных и межрегиональных цепочек добавленной стоимости, способствует росту малых предприятий, их превращению в средние, а средних — в крупные. Эффективный комплекс взаимосвязанных предприятий может создать основу для развития экономики и повышения уровня жизни населения регионов России, отставание которых от среднероссийского уровня сохраняется в середины 90-х годов.

Список литературы:

1. *Camagni R., Capello R.* Macroeconomic and territorial policies for regional competitiveness: an EU perspective // *Regional Science Policy & Practice*. 2010. № 2. P. 1–19.
2. *Camagni R., Capello R.* Regional Competitiveness and Territorial Capital: A Conceptual Approach and Empirical Evidence from the European Union // *Regional Studies*. 2013. V. 47(9). P. 1383–1402.
3. *Lyshchikova J., Orlova A.V., Nikulina Y.* Ensuring of sustainable socio-economic development of the region on the basis of capitalization and economic security // *Journal of Applied Economic Sciences*, 2016. №11. https://www.researchgate.net/publication/309529454_Ensuring_of_sustainable_socio-economic_development_of_the_region_on_the_basis_of_capitalization_and_economic_security.
4. *Petre A.* How can regional assets capitalization add value to a modern economy? A theoretical approach // *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 2017. V. 11, Iss. 1. <https://doi.org/10.1515/picbe-2017-0089>.
5. *Дорошенко С. В., Шеломенцев А. Г.* Предпринимательская экосистема в современных социоэкономических исследованиях // *Экономическая теория*, 2017. № 4. С. 212–221.
6. *Земцов С.П., Бабурин В.Л.* Предпринимательские экосистемы в регионах России // *Региональные исследования*. 2019. №2. С. 4–14.
7. *Лыщикова Ю.В., Орлова А.В.* Оценка устойчивого социально-экономического развития региона на основе критериев капитализации и экономической безопасности // *Общество: политика, экономика, право*, 2018. №2. http://domhors.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/pep/2018/2/economics/lyshchikova-orlova.pdf
8. *Молчан А.С.* Капитализация экономических субъектов как основной фактор воспроизводства социально-экономических систем // *Вопросы экономики и права*, 2011. № 3. С. 33–37.
9. *Молчан А.С., Тринка Л.И., Копачёв Ю.П.* Капитализация производственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона // *Научный журнал КубГАУ*, 2011. №66 (02). <http://ej.kubagro.ru/2011/02/pdf/40.pdf>
10. *Соколов С.А.* Социально-экономический анализ взаимодействия предприятия и региона: автореферат дис. ... кандидата социологических наук: 22.00.03 / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. — Москва, 2002. — 27 с.
11. *Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е.* Региональная система предпринимательства: параметры развития и потенциал реконфигурации // *Экономика региона*. — 2017. — Т. 13, вып. 4. — С. 1107–1122. doi 10.17059/2017-4-11.
12. *Столбов В. А., Шарыгин М. Д.* Региональный потенциал и региональный капитал: «возможное» — «реальное» — «необходимое» // *Экономика региона*, 2016. Т. 12. вып. 4. С. 1014–1027. doi 10.17059/2016-4-4.
13. *Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю. В. Кузнецова.* Москва: Издательство Проспект, 2020.

Экономико-правовое регулирование бизнеса в условиях партисипативного управления

Аннотация. В статье отображено междисциплинарное исследование на стыке двух наук экономики и юриспруденции. Целью представленного исследования является теоретико-методологическое обоснование ценности партисипативного управления в рамках административно-правового регулирования предпринимательства и формирование комплекса рекомендаций по его улучшению на территории Российской Федерации. Объектом исследования была определена совокупность общественных отношений, возникающих в процессе осуществления государственного регулирования предпринимательской деятельности. Практические рекомендации, которые изложены в статье, могут быть использованы при создании федеральных и региональных программ (планов) и нормативно-правовых документов (Законов) с учетом особенностей национального предпринимательства; могут оказать практическую помощь экономико-правовым институтам государства и коммерческим структурам различных форм собственности при организации эффективного взаимодействия (сорегулирующего взаимодействия).

Ключевые слова: государство, предпринимательство, сорегулирующее взаимодействие, экономико-правовое регулирование.

Olesya A. Solovyeva

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Economic and legal regulation of business in the context of participatory management

Abstract. The article displays an interdisciplinary research at the junction of two sciences of economics and jurisprudence. The aim of the presented study is a theoretical and methodological substantiation of the value of participatory management in the framework of administrative and legal regulation of entrepreneurship and the formation of a set of recommendations for its improvement in the territory of the Russian Federation. The object of the research was the set of social relations arising in the process of state regulation of entrepreneurial activity. Practical recommendations that are set out in the article: can be used when creating federal and regional programs (plans) and regulatory documents (laws), taking into account the peculiarities of national entrepreneurship; can provide practical assistance to economic and legal institutions of the state and commercial structures of various forms of ownership in organizing effective interaction (co-regulatory interaction).

Keywords: state, entrepreneurship, co-regulatory interaction, economic and legal regulation.

Ежегодно роль партисипативного управления возрастает (в рамках экономико-правового регулирования бизнеса) в связи с целевой установкой Правительства РФ на увеличение доли занятых предпринимательской деятельностью и «социализацию» бизнес-сообщества. Это позволяет не только модернизировать законодательство в сфере экономико-правового регулирования предпринимательства, но и поступательно совершенствовать формы партисипативного управления (а именно баланс интересов государства и бизнес-сообщества).

Тем не менее, изучение основ экономико-правового регулирования бизнеса показывает, что существует ряд нормативных вопросов и регулятивных процессов, требующих правовой доработки и административного урегулирования, поэтому основные выводы автора, по результатам проведенного исследования, сводятся к следующему:

1. Проанализировав правовую сущность предпринимательства в России, автор (руководствуясь ст. ст. 17 (п. 3), 19 (п. 2) Конституции РФ) пришел к выводу о необходимости правовой конкретизации дефиниции «крупное предпринимательство», и мер по развитию и не ограничению развития субъектов «крупного бизнеса», путем внесения изменений в содержательную часть ФЗ № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.:

- в ст. 2 рекомендуется ввести в качестве дополнения: «Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации осуществляется без ограничения и нарушения прав и свобод крупного предпринимательства»;
- в ст. 4 рекомендуется внести в качестве дополнения новый пункт: «9. Все иные субъекты хозяйствования, не соответствующие условиям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с п. 1, п. 2, п. 3, п. 4, п. 5 настоящей статьи Федерального закона относятся к субъектам крупного предпринимательства».

2. Систематизировав научные взгляды ученых экономистов и юристов на понятие «административно-правовой режим» и «правовой режим», автор уточнил группы отношений, которые регламентируют административно-правовой режим предпринимательской деятельности по типу экономических отношений:

- «субъект — объект» — отношения, возникающие между органами власти (субъект административно-правового регулирования) и бизнесом (объект административно-правового регулирования) — режим протекционизма;
- «субъект — субъект» — отношения, возникающие между экономически активными хозяйствующими субъектами в условиях рыночной экономики (рынка). В качестве второй стороны (субъекта) могут выступать:
 - государство (государственная собственность на средства производства) — режим партисипативный;
 - некоммерческая организация (наделенная государством, посредством административно-правового регулирования, определенными правами по регламентированию деятельности субъектов хозяйствования в предпринимательской среде, например, саморегулируемые организации) — режим патернализма;
 - коммерческая организация (частная собственность на средства производства) — режим «соперничества».

Данная дифференциация позволит упростить процесс построения экономико-правовой конструкции административно-правового режима предпринимательства. Так как на начальном этапе построения правоотношений будут учтены базовые (первостепенные) приоритеты (наличие паритета или его отсутствие), а также конкретизированы стороны, участвующие в этих правоотношениях.

В связи с этим административно-правовой режим предпринимательской деятельности предлагается трактовать как процесс регламентированный комплексом юридических и организационно-технических средств, устанавливающих границы допустимого (соответствующего) поведения экономически активных субъектов хозяйствования (предпринимателей) на рынке и субъектов (государственных органов), регламентирующих административно-правовое регулирование отношений в предпринимательской среде.

3. Определив предметную область «государственного управления» в рамках теории управления и теории административного права, а также систематизировав научные изыскания в сфере партисипативного управления, автор пришел к выводу о возможности рассмотрения двух форм партисипативного управления как особого режима предпринимательской деятельности:

- государственно-частное партнерство (правовая основа: государственная и частная собственность на средства производства);
- сорегулирование (правовая основа: «административный ресурс» и частная собственность на средства производства).

Данные формы реализации партисипативного управления, оптимизируя процесс интеграции, бизнес-инициативы в общую систему государственного регулирования предпринимательства, позволяют рационализировать экономико-правовое взаимодействие институтов государства и предпринимательства.

Таким образом «партисипативное управление»- это особый административно-правовой режим, регламентированный нормами права и организационно-правовыми формами (государственно-частное партнерство и сорегулирование), который устанавливает уровень допустимого участия государственных структур в регулировании предпринимательской деятельности (в виде государственной собственности или «административного ресурса» на средства производства).

Рассмотрение партисипативного управления через призму административно-правового режима является новым подходом в экономико-правовом регулировании бизнеса. Такое изучение, с нормативной точки зрения, позволяет не только конкретизировать и структурировать сам процесс партисипативного управления через его формы, но и выявить «правовые пробелы» в практике применения.

4. Основываясь на сравнительной характеристике федеральных законов о ГЧП и концессионных соглашениях, автор, исследовав правовые нормы участия предпринимательства в реализации партисипативного управления, конкретизировал критерии (требования) к участникам конкурса. Автор предлагает законодателю внести дополнительный п. 9 ч. 2 ст. 24 «Критерии конкурса» ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» в редакции: «9) требования к концессионеру на момент подачи конкурсной документации: а) совокупная стоимость всех активов концессионера (исчисляемая в рублях) не должна быть менее 33 % от стоимости конкурсного объекта концессионного соглашения; б) продолжительность профессиональной деятельности концессионера на рынке не должна быть менее трех лет».

Предлагаемое законодательное уточнение ч. 2 ст. 24 не противоречит: ч. 9 ст. 19 (о критериях конкурса) ФЗ о ГЧП № 224-ФЗ; п. 3 ч. 1 ст. 23 (о критериях к участникам конкурса) ФЗ о концессиях № 115-ФЗ; ч. 1 ст. 17 ФЗ о защите конкуренции № 135-ФЗ и Определению Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 31.07.2017 № 305-КГ17-2243, — поскольку предлагаемые критерии не устанавливаются в отношении каких-либо конкретных субъектов хозяйствования.

Данное уточнение ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» позволит нивелировать рассматриваемые в суде споры, связанные с «автономно устанавливаемыми критериями» организаторами конкурса, с размером задатка, вносимого в обеспечение исполнения обязательств, с желанием концессионера «представить себя с лучшей стороны» с целью мошеннических действий.

5. Уточнив «законодательные точки» легитимности «сорегулирования» как формы партисипативного управления и проанализировав экономико-правовую основу инфраструктуры партисипативного управления, автор разработал элементы структуры и алгоритм экономико-правовой легитимизации сорегулирующего взаимодействия в рамках Проекта «Региональное сообщество предпринимателей Ленинградской области» на платформе Ленинградской областной торгово-промышленной палаты (рис. 1).

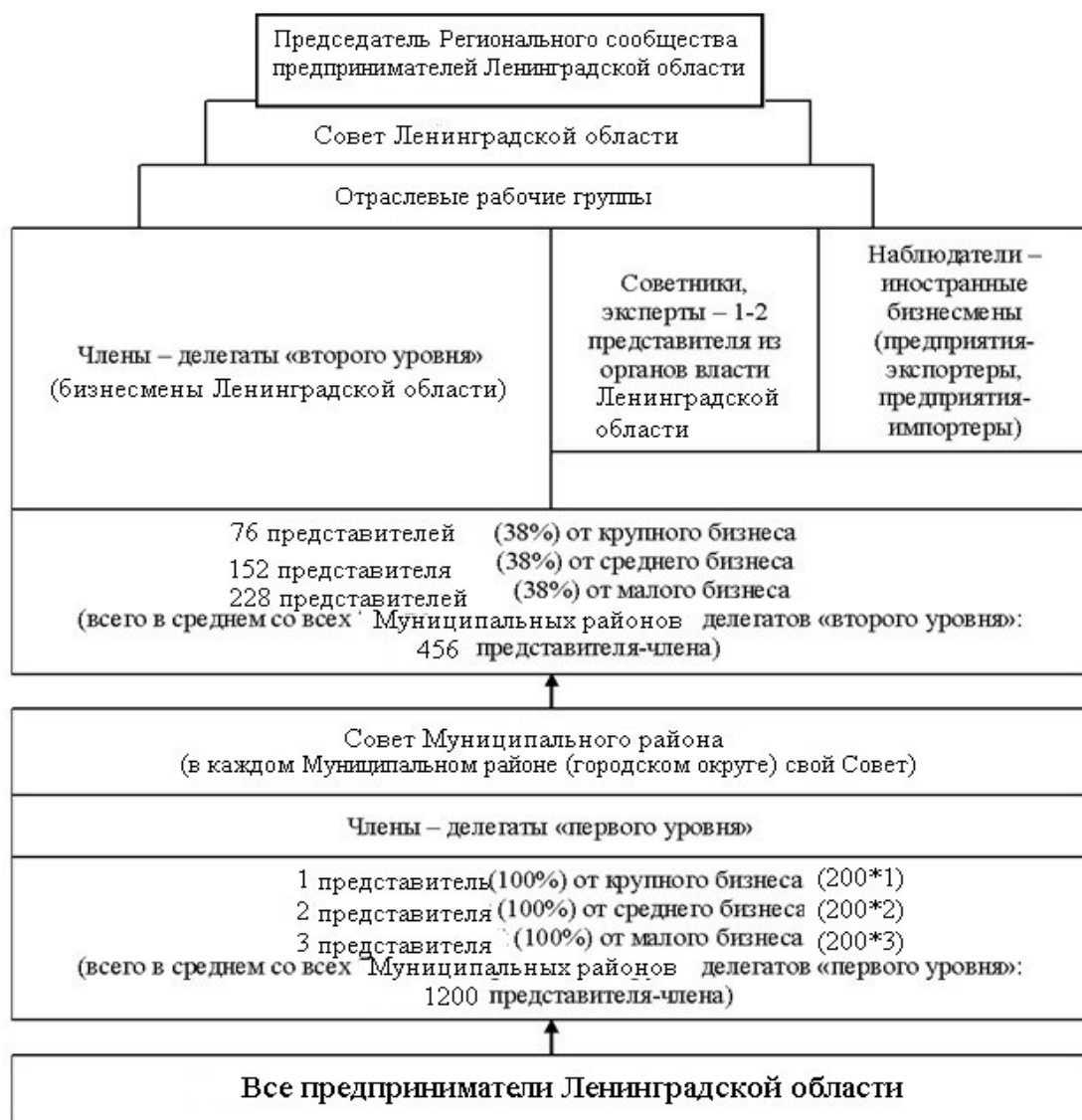


Рисунок 1. Обобщенная структура формирования «Регионального сообщества предпринимателей Ленинградской области»

Предлагаемый Проект нацелен на рационализацию системы администрирования предпринимательства. Новый институт партисипативного управления «Региональное сообщество предпринимателей Ленинградской области», выполняя функцию связующего звена и экономико-правовой основы сорегулирующего взаимодействия, не будет противоречить нормам Закона РФ N 5340-I о ТПП РФ и Уставу ЛОТПП.

Реализация разработанного автором Проекта позволит совместно административным органам власти региона и предпринимательству комплексно подходить к разрешению экономико-правовых проблем (в частности противостояние санкциям), к разработке нормативно-правового обеспечения партисипативного взаимодействия, а также к адаптации предпринимательской инфраструктуры к современным условиям социально-экономического и экономико-правового развития в условиях цифровой экономики.

Список литературы:

1. Корпорация Малого и Среднего Предпринимательства [Электронный ресурс] / Доклад об исследовании. — Электрон. дан. — М.: Корпорация МСП, 2019. — Режим доступа: <https://corpmsp.ru/about/deyatelnost>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.
2. Ленинградская областная торгово-промышленная палата [Электронный ресурс] / Устав ЛО ТПП. — Электрон. дан. — Лен. обл.: ЛО ТПП, 2020. — Режим доступа: <http://lo.tpprf.ru>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.
3. Национальный Центр государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса. — Электрон. дан. — М.: Национальный Центр ГЧП, 2018. — Режим доступа: <http://pppcenter.ru/assets/files/presentations/Opros.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.
4. Национальный Центр государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Проект Национального доклада с рейтингом регионов. — Электрон. дан. — М.: Национальный Центр ГЧП, 2020. — Режим доступа: <http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.
5. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс] / Устав ТПП РФ. — Электрон. дан. — М.: ТПП, 2020. — Режим доступа: https://tpprf.ru/ru/reg_docs, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.
6. Электронное правосудие [Электронный ресурс] / База данных по решениям Арбитражных судов России. — М.: ЭП, 2019. — Режим доступа: <https://ras.arbitr.ru>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус.

Проблемы реализации процедуры отбора кластерных инициатив с точки зрения государственного управления

Аннотация. В статье рассматривается федеральная политика к возникновению кластерных инициатив, определены различные роли федерального правительства в отношении кластерных инициатив, а также существовавшие программы поддержки. Осуществлен анализ оценки влияния таких факторов, как национальная политика, возраст кластера, успешные практики развития кластеров в соседних регионах и накопленный уровень инновационной активности в регионе на возникновение российских кластерных инициатив и их характеристики, с помощью системы совокупных показателей. Для проведения оценки была собрана и проанализирована база данных по кластерным инициативам трех периодов: 2008, 2012–2013 и 2017 г., включавшая 277 кластерных инициатив, возникших в течение десятилетия. По итогам сделанного анализа были сформированы рекомендации по совершенствованию развития региональной кластерной политики в регионах.

Ключевые слова: кластерные инициативы, кластер, кластерная политика, управление.

Pavel Alexandrovich Girin

Moscow City University of Management of the Government of Moscow, Russian Federation, 107045, Moscow, st. Sretenka, 28/1

Problems of implementing the procedure for selecting cluster initiatives from the point of view of public administration

Abstract. The article examines the federal policy towards the emergence of cluster initiatives, identifies the different roles of the federal governments in relation to cluster initiatives, as well as the existing support programs. The analysis of the assessment of the impact of factors such as national policy, age of the cluster, successful practices of cluster development in neighboring regions and the accumulated level of innovative activity in the region on the emergence of Russian cluster initiatives and their characteristics is carried out using a system of aggregate indicators. For the assessment, a database was collected and analyzed on cluster initiatives for three periods: 2008, 2012–2013 and 2017, which included 277 cluster initiatives that emerged over a decade. Based on the results of the analysis, recommendations were formed to improve the development of regional cluster policy in the regions.

Keywords: cluster initiatives, cluster, cluster policy, governance.

Федеральная политика оказывает значительное и, вероятно, ключевое воздействие на возникновение и развитие кластерных инициатив. Это утверждение применимо как для кластерных инициатив, имеющих субсидирование, так остается актуальным и для кластерных инициатив, не поддерживаемых субсидиями. Примеры можно найти в литературе, например, в случае с немецкой программой InnoRegio [Eickelpasch, A., 2005] или Европейской программой ESCP-4i [European Platform for Cluster Collaboration, 2016].

Факт того, что кластерные инициативы действительно эффективны, еще требует дополнительного доказательства. Однако их привлекательность для исследования и реализации является очевидной, поэтому представители компаний желают инвестировать в их создание и развитие, даже если перспективы их поддержки со стороны правительства до конца не ясны. В то же время, представители кластерных инициатив весьма чувствительны к программам национальной политики, поэтому можно сделать вывод, что они требуют определенной легитимности.

Подобная легитимность необходима не только компаниям (университеты, исследовательские и промежуточные организации и т.д.), решившимся на участие в кластерной инициативе, но также, и региональным властям. С одной стороны, в России, как и в

большинстве других стран, региональные власти играют решающую роль в кластере при разработке и реализации политики. Но, с другой стороны, региональные власти ищут финансовую и концептуальную базу поддержки на национальном уровне управления. В России известны случаи кластерной политики, проводимой региональными властями независимо от федерального финансирования, однако, она тесно переплеталась с центральной программой кластеров (например, Пензенская и Воронежская области). Проведенные исследования подтверждают результаты более раннего анализа в странах ЕС, где использовалась связь между важностью кластерной политики на национальном и региональном уровнях [Furte, H., 2008].

В продолжении, можно определить различные роли федерального правительства, которое поддерживает кластерные инициативы не только путем распределения финансирования, но и обеспечения методического руководства и обучения. В России такой подход введен в рамках программы поддержки ПИК, регулируемой Министерством экономического развития.

Оперативное управление программой должно быть возложено на специализированную службу, действующую на разовой основе. Ее основная деятельность должна заключаться в сравнительном анализе и развитии управления кластерами, поощрении совместных кластерных проектов, консультировании и предоставлении поддержки и услуг для кластерных инициатив. Служба должна работать по шести тематическим рабочим группам (экспорт и международное сотрудничество в области НИОКР; привлечение инвестиций; развитие инновационной инфраструктуры; коммерциализация технологий; обучение персонала; совершенствование управления кластерами), способствуя объединению кластерных инициатив, контролируя соответствие федеральному законодательству и экспертным практикам, стимулируя горизонтальное сотрудничество и обеспечивая обратную связь Министерству, отвечающему за программу.

Важной функцией национального правительства является внедрение стандартных решений для региональных властей. Национальные кластерные программы поддержки в России используют различные инструменты, определяемые их целями, что позволяет региональным органам власти исследовать различные типы кластерных инициатив с точки зрения отраслевой направленности, членского состава и управления.

Благоприятное продвижение кластерных инициатив требует долгосрочного участия со стороны правительства в сотрудничестве с частным сектором. Изначально, идея кластерной инициативы вынуждена полагаться на государственное финансирование в течение первых трех-шести лет, чтобы обеспечить устойчивость [CLOE, 2004]. После этого она либо перейдет на самофинансирование, либо исчезнет, уступив место более прочным инициативам.

Однако, в международной практике, на сегодняшний день, отмечается продолжительное сохранение государственного финансирования в рамках кластерных инициатив; его доля остается стабильной во многих странах [Lindqvist, G., 2013]. Переход на полное самофинансирование возможен, но это занимает около 10 лет [Pamminger, W., 2014]. Но даже в подобных случаях влияние правительства сохраняется (INNO Germany AG, 2010) [INNO Germany, A.G., 2010].

Идея кластерных инициатив должна опираться на концепцию государственно-частного партнерства в инновационном секторе, связанную и с бизнесом и с правительством. Одной из лучших иллюстраций этого тезиса является Clusterland, региональный ЦКР Австрии, где была построена эффективная бизнес-модель, обеспечивающая достаточный частный доход благодаря ежегодным членским взносам, что сделало ее почти самофинансируемой, и, следовательно, практически независимой от региональных властей [Pamminger, W., 2014]. Несмотря на этот факт, отмечается, что увеличение доли

частного финансирования до 100 % неуместно. Необходимо сохранение участия государственной власти в кластерном развитии необходимо наряду с бизнесом, научными и гражданскими институтами.

Правительство часто выступает за полноценную инновационную программу, следуя глобальным тенденциям в сфере науки, технологий и инноваций и возрастающим технологическим стандартам. Поскольку для этого требуются долгосрочные рискованные проекты с участием множества заинтересованных сторон, правительство использует кластерные инициативы как способ для устранения рисков совместного инвестирования, организационной и идеологической поддержки. Без правительственного участия, кластерные инициативы, скорее всего, превратились бы в региональные промышленные объединения с куда менее амбициозными проектами, ограничивающимися лоббированием и низким научным потенциалом (например, логистика, обучение и выставки).

Однако, государственная поддержка кластерных инициатив является сложной задачей. С течением времени, некоторые из кластерных инициатив могут трансформироваться в группы с особыми интересами, которые могут препятствовать осуществляемым инновациям (например, экономическая и политическая “элита” в кластере, защищая свои интересы, ограничивает вертикальную социальную мобильность и конкурентоспособность) [Lindqvist, G., 2013].

В дополнение к кластерной политике, другие факторы также имеют воздействие на возникновение и развитие кластерных инициатив в регионах. В данном исследовании были представлены доказательства важности накопленного инновационного потенциала регионов локации кластеров и близости к регионам с ранее установленными кластерными инициативами, успешной кластерной политикой. Одной кластерной политики недостаточно для становления и развития кластерных инициатив. Необходимо синхронизировать различные меры поддержки - это является основной и сложной задачей. Кластерные инициативы в РФ сегодня являются частично самодостаточными и требуют разносторонней поддержки, не ограничиваясь только лишь государственным финансированием.

Проведенное исследование показало, что общий уровень регионального инновационного потенциала в большей степени соотносится с количеством кластерных инициатив, чем с их качеством. То есть, даже в относительно слабых регионах, могут возникнуть сильные кластерные инициативы.

В этой связи, считается целесообразным введение дифференцированных подходов для лидирующих и отстающих регионов в рамках национальной кластерной политики. В противном случае, поддержка программы, разработанная на конкурентной основе, с большей вероятностью, будет ориентированной на лидирующие регионы, просто потому, что в ней размещены кластерные инициативы. Важно определиться, концентрироваться ли на регионах лидерах или создавать перспективы в отстающих регионах.

Сегодня в России нет комплексных кластерных программ, а поддержка инноваций для малого и среднего бизнеса сосредоточена на отстающих регионах или регионах с характерным расположением (северный / южный).

Тем не менее, можно отметить «пробуждение» данных регионов, которые медленно присоединяются к федеральным программам кластерной поддержки. Некоторые из кластерных инициатив ранее участвовали в программе поддержки ПИК, но не были выбраны. Вследствие чего программа Министерства промышленности и торговли оказалась более доступной для этих регионов, поскольку в них уделялось меньше внимания инновациям, сильным университетам и научным институтам, экспортной деятельности и т.д.

Таким образом, идея региональной политики должна заключаться в осуществлении определенных программ поддержки. Для лидирующих регионов целесообразно продвигать несколько кластерных инициатив одновременно или использовать транснациональную кластеризацию для стимулирования структурных изменений региональной экономики на основе новых отраслей промышленности и традиционных сфер деятельности.

Для отстающих регионов могут быть применены несколько другие подходы. С одной стороны, можно сосредоточиться на продвижении уже действующих кластерных инициатив, которые могут оказаться достаточно сильными при дальнейшем развитии. С другой стороны, следует также рассматривать менее развитые кластерные инициативы: даже если их конкурентоспособность с лидерами отраслей окажется сомнительной, они могут увеличить свою эффективность в сотрудничестве с кластерными инициативами в других регионах или интегрироваться в национальные сети.

В результате проведенного анализа выделим самые значимые направления для осуществления кластерной политики в регионах.

1. Эффективная кластерная политика государства должна объединять сеть партнеров, которые бы способствовали деятельности, необходимой для развития определенных кластеров. Успех кластерной политики зависит от слаженных действий множества различных акторов — правительственных органов власти на различных уровнях; компаниях, входящих в кластер; научно-исследовательских институтов и многих других. Успех политики зависит от разработки и внедрения планов действия, которые отражают специфические потребности определенных кластеров или регионов; в таком случае ориентация на некие общие рекомендации малоэффективна. В конечном счете, успех политики зависит от широкого спектра правительственных мер и стимулирования активности в частном секторе; кластерная политика может рассматриваться как более эффективная форма региональной политики, а не как её дополнительный инструмент.

2. Политика на региональном и местном уровнях имеет ключевое влияние на развитие кластерного потенциала. Повышение потенциала кластеров, их развитие от состояния протокластеров до динамичных кластеров с высоким организационным уровнем конкурентоспособности, взаимодействия и обмена ресурсами — ключевая задача, в реализации которой региональные и местные органы играют важную роль. Кластерные инициативы являются важным инструментом для достижения этой цели. Деятельность местного и регионального управления необходима для улучшения бизнес-среды региона; работа над кластерными инициативами и фокус на кластерах, в качестве механизма оказания услуг, могут значительно повысить эффективность промышленного сектора. В целом, кластеры демонстрируют необходимость устойчивой территориальной политики. Чем больше связей и взаимодействий в регионе, тем выше уровень развития региона.

3. Политика, проводимая на международном уровне, имеет влияние на формирование кластеров и транснациональных связей между ними. Повышение конкуренции в результате углубления внутренних рынков остается ключевой проблемой для международной политики. Международная политика также оказывает влияние на бизнес среду по всей стране, где преобразования требуют координации действий различных участников. Помимо оказания прямого влияния на кластеры, международная политика также играет важную косвенную роль, предоставляя информацию, поддерживая местные и региональные программы, а также развитие кластеров на международном уровне.

4. Правительство не может заниматься развитием кластеров в одиночку. Компании, входящие в кластер, являются необходимыми партнерами в кластерных инициативах. Кластерная политика становится успешной тогда, когда компании индивидуально, через промышленные ассоциации или другие сообщества, оказываются полностью включенными в процесс кластеризации, определяют первоочередные области для совместных

действий с точки зрения рыночных перспектив и задач региона и участвуют в преодолении существующих сложностей. Правительство может быть эффективным партнером, оказывая финансовую поддержку (особенно в области основной инфраструктуры кластеров) и способствуя продуктивному диалогу по вопросам правительственных решений в области государственных инвестиций, государственных закупок, а также особых правил регулирования деятельности кластеров.

Анализ роли кластеров в развитии регионов показывает, что не существует последовательности действий, которые бы подходили для развития всех кластеров и кластерных инициатив в регионе. Большинство регионов и входящих в них кластеров имеет свои особенности и условия развития. Политика, проводимая региональными властями, должна учитывать особенности регионов и кластеров.

Для компетентной оценки кластеров и кластерных инициатив в регионах требуется актуализация критериев и подходов к отбору кластерных инициатив.

Список литературы:

1. CLOE (2004), Cluster Management Guide — Guidelines for the Development and Management of Cluster Initiatives, TMG — Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. of Upper Austria, Linz.
2. *Eickelpasch, A. and Fritsch, M.* (2005), “Contests for cooperation: a new approach in German innovation policy”, Research Policy, Vol. 34 No. 8
3. *Furre, H.* (2008), Cluster Policy in Europe-A Brief Summary of Cluster Policies in 31 European Countries, Oxford Research AS, Norway.
4. *Lindqvist, G., Ketels, C. & Sölvell, Ö.* (2013) The Cluster Initiative Greenbook 2.0. [Text] / University of Southern Denmark, Kolding Layout and cover design: Göran Lindqvist.
5. *Pamminger, W.* (2014), “Cluster academy workshop: learning from a ‘cluster region” [Electronic resource]. — Mode access: www.slideshare.net/TCINetwork/tci2014-11-novclusterlabs-werner-pamminger (data: 20.02.2021).
6. European Platform for Cluster Collaboration (2016a), “Cluster organisations mapping tool” [Electronic resource]. — Mode access: www.clustercollaboration.eu/cluster-mapping (data: 20.02.2021).
7. INNO Germany, A.G. (2010), “Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers” [Electronic resource]. — Mode access: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf> (data: 20.02.2021).

Дмитрий Леонидович Напольских

Поволжский государственный технологический университет
Российская Федерация, 424032, площадь Ленина 3, каб. 414

Механизмы государственной поддержки инновационных кластеров

Аннотация. В работе автором рассматриваются проблемы совершенствования механизмов государственной поддержки инновационных кластеров в Российской Федерации. Целью исследования является выделение основных механизмов государственной поддержки процессов кластеризации производства на уровне российских регионов. Выделены основные виды экономической деятельности, которые могут рассматриваться в качестве дополнительных точек роста кластеров, в том числе кластеров рационального природопользования. Для данных видов экономической деятельности представлены примеры успешных кластерных инициатив на территории регионов Российской Федерации. Выделены основные проблемные проблемы реализации российской кластерной политики, предложены направления совершенствования государственного регулирования процессов кластеризации и инновационного развития российских регионов. В ходе исследования обозначены наиболее актуальные в современных условиях механизмы государственной поддержки инновационных кластеров в России.

Ключевые слова: кластеризация, инновационные кластеры, кластеры рационального природопользования, региональное развитие, институты развития.

Dmitry Leonidovich Napolskikh

Volga Region State Technological University
Russian Federation, 424032, Lenin Square 3, office 414

Mechanisms of state support for innovation clusters

Abstract. The author considers the problems of improving the mechanisms of state support for innovation clusters in the Russian Federation. The purpose of the study is to identify the main mechanisms of state support for the processes of clusterization of production at the level of Russian regions. The main types of economic activity that can be considered as additional points of growth of clusters, including clusters of rational environmental management, are identified. For these types of economic activities, examples of successful cluster initiatives in the regions of the Russian Federation are presented. The main problematic problems of the implementation of the Russian cluster policy are identified, and the directions for improving the state regulation of the processes of clusterization and innovative development of Russian regions are proposed. In the course of the study, the most relevant mechanisms of state support for innovative clusters in Russia are identified in modern conditions.

Keywords: clusterization, innovation clusters, clusters of rational nature management, regional development, development institutions.

Работа выполнена в рамках гранта Российского научного фонда 19-78-00056 «Кластерная модель развития регионов Поволжья в условиях инновационной экономики»

Введение

Начало третьего десятилетия XXI века ставит перед российской экономикой новые вызовы и задачу устойчивого экономического роста на основе инновационных технологий как фактора повышения производительности труда. В рамках мировой экономической мысли и практики экономического развития кластерная политика остаётся одним из наиболее востребованных направлений, объединяющим эффективные инструменты инновационного развития территорий [Morisson, Doussineau, 2019]. Основным преимуществом кластеров как формы организации высокотехнологичного и наукоёмкого про-

изводства является возможность гибкого сочетания как рыночных механизмов экономического развития, так и механизмов государственной поддержки кластера [Enright, 2000]. Предприятия и организации инновационных кластеров также формируют внутренние механизмы саморегуляции, основанные на сочетании преимуществ внутренней конкуренции и кооперации по отношению к внешней среде [Becattini, 1992].

Основными социально-экономическими задачами повышения эффективности процессов кластеризации и инновационного развития российских регионов являются развитие высокотехнологичного и наукоёмкого производства, а также повышение производительности труда и рост числа высокопроизводительных рабочих мест [Lundvall, 1992]. Актуальными институциональными формами совершенствования механизмов кластерной политики как основы конкурентоспособности Российской Федерации являются Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» и требования к оценке региональной экономической политики, закреплённые Указом Президента РФ №193 от 25.04.2019 г. Кластерные инициативы выступают на региональном уровне точкой притяжения реальных инвестиций и важным фактором социально-экономического развития территории [Perroux, 1954]. Соответственно, необходимость учёта как общемировых, так и специфических для российских условий форм и механизмов государственной поддержки инновационных кластеров определила цель и задачи исследования.

Целью исследования является выделение основных механизмов государственной поддержки процессов кластеризации высокотехнологичного производства в российских регионах.

Задачами исследования являются:

- выделение видов экономической деятельности, рассматриваемых в качестве дополнительных точек роста кластеров, в том числе кластеров рационального природопользования;
- определение актуальных современным условиям механизмов государственной поддержки инновационных кластеров;
- выявление примеров развития кластерных инициатив на территории Российской Федерации.

Результаты

Повышение эффективности механизмов регулирования процессов кластеризации экономики российских регионов ставит итоговой целью переход российских регионов к активной стимулирующей политике инновационного развития. В ходе исследования выделены следующие механизмы государственной поддержки инновационных кластеров в России:

- расширение практики создания кластерных инициатив, выходящих за административные границы субъектов РФ;
- формирование пилотных кластеров в приоритетных высокотехнологичных отраслях, выступающих новыми точками роста регионов;
- формирование благоприятной среды кластерного развития за счёт снятия административных барьеров и избыточного государственного регулирования;
- развитие механизмов межведомственного взаимодействия в рамках кластерной политики государства с целью формирования системы налоговых и иных мер поддержки кластеров.

К основным недостаткам российской кластерной политики относятся следующие выявленные в ходе анализа явления. Во-первых, это различный уровень возможностей различных субъектов Российской Федерации применительно к задаче лоббирования участия региона в федеральных программах инновационного и кластерного развития. Также

следует отметить недостаточную согласованность целей и мер государственного регулирования в силу подведомственности программ кластерного развития двум федеральным министерствам: Министерству экономического развития РФ и Министерству промышленности и торговли РФ. Также зачастую не обеспечивают достижения декларируемых целей различные институты социально-экономического развития, формируемые на уровне федеральных регионов и отдельных субъектов федерации. Можно сделать обобщающий вывод о сохранении институциональных барьеров, препятствующих согласованному развитию кластерных инициатив и их масштабированию в большинстве регионов Российской Федерации.

Также представляет значительный научный и практический интерес проблема поиска дополнительных, к уже существующим, видов экономической деятельности, обладающих потенциалом к кластеризации. В ходе исследования определено, что сохраняет актуальность формирование инновационных кластеров рационального природопользования, а также мультикластерных образований в сфере рационального природопользования. Дополнительными точками роста кластеров (мультикластеров) данного типа представляются следующие виды экономической деятельности:

- кластеры «зелёной среды» (Кластер аквакультуры и агротуризма Астраханской области, Агротуристический кластер Тульской области «Деревня Будущего»; Кластер «Рыбалка-охота» Республики Карелия и др.);
- инновационно-экологические кластеры (экологические кластеры Московской области и Санкт-Петербурга);
- кластеры экологического туризма и гостеприимства, расположенные на сельских территориях (Кластер «Винные дороги Кубани», алтайский Туристско-рекреационный кластер «Белокуриха», Байкальский кластер экологического туризма, Туристский кластер Республики Башкортостан и др.);
- природопользовательские кластеры по производству «простых вещей» (межрегиональный кластер «Русский лён») [Перезагрузка кластерной политики в России, 2020].

Выводы

Основным предлагаемым концептуальным изменением является формирование полноценных механизмов поддержки кластерных инициатив, не входящих в основные федеральные программы кластерного развития. Соответственно, предлагается дополнение федерального уровня реализации кластерной политики региональным уровнем с учётом возможностей и ограничений современной российской модели федерализма.

Важным направлением является уход от модели, когда кластер преимущественно поддерживается в рамках программы одного федерального министерства (Министерства экономического развития РФ либо Министерства промышленности и торговли РФ). Модель кластерного и инновационного развития Российской Федерации предполагает развитие механизмов межотраслевого и межрегионального взаимодействия, но и взаимодействия межкластерного и межведомственного на пересечении государственных программ и совместных проектов.

Параллельно с данным направлением должно происходить выстраивание более гибкого, многоуровневого подхода к возможности участия инновационно отстающих регионов в программах государственной поддержки формирования и развития инновационных кластеров. Уход органов государственной власти от зачастую формальных и избыточных требований к проектам кластерного развития, а также снижение ряда требований для отстающих регионов РФ позволит расширить охват экономического пространства России процессами кластеризации.

Важным аспектом данной проблемы является пропорциональность и соразмерность показателей кластерного развития для различных уровней управления, что позволит масштабировать успешные практики регулирования. Следующим подходом к совершенствованию регулирования процессов кластеризации и инновационного развития российских регионов является постепенный уход от создания новых дублирующих друг друга органов власти, институтов развития (кластерного, территориального, инновационного, инвестиционного и т.п.). Альтернативой представляется повышение доступа к экономическому стимулированию кластерных инициатив за счёт расширения мер поддержки, за счёт налогового и таможенного стимулирования, а также субсидирования затрат на инновации.

Список литературы:

1. *Becattini G.* The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion // Paper of International Institute for Labour Studies, Geneva. 1992. P. 37–51.
2. *Enright M. J.* Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper // Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program University of Hong Kong. 2000.
3. *Lundvall B.* National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. L.: Pinter Publishers. 1992.
4. *Morisson A., Doussineau, M.* Regional innovation governance and place-based policies: design, implementation and implications. *Regional Studies, Regional Science*, 6(1), 2019, 101–116.
5. *Perroux F.* L'Europe sans rivages. — Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1954.
6. Перегрузка кластерной политики в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://stolypin.institute/wp-content/uploads/2020/01/o-perezagruzke-klasternoy-politiki-v-rossii-16.01.2020.pdf> (дата обращения: 1.04.2021)

Применение системы организованного набора внешних трудовых ресурсов в регионах России в кризисные периоды

Аннотация. Приведены результаты исследования, которые показывают необходимость изменения системы организованного набора (далее оргнабора) иностранных граждан для работы в России. Даются рекомендации для дальнейшего применения в сфере государственного регулирования миграции населения по взаимодействию субъектов регулирования в миграционном процессе. Исследование показало, что для низкоквалифицированных граждан участие в программе граждан может стать решением проблем, вызванных трудовыми взаимоотношениями с работодателями при неисполнении обязательств по оплате труда, так как большая часть таких отношений носит полуполюгальный характер, а также упростить поиск работодателя, опираясь на подтвержденную квалификацию и опыт. С другой стороны, работодатели не готовы принимать иностранных граждан на работу по системе оргнабора, так как приходится дополнительно отчитываться о заработной плате мигрантам. Кризис, вызванный пандемией новой коронавирусной инфекции, показал значимость внешних трудовых ресурсов для России. В связи с закрытием границ многие направления экономики стали испытывать дефицит трудовых ресурсов, особенно в сфере строительства и услуг. Необходимо определить особый порядок въезда и организации трудовой деятельности иностранных граждан в кризисный и посткризисный период.

Ключевые слова: миграционные услуги, миграционные посредники, миграционные брокеры, субъекты миграционного процесса, организованный набор.

Vitalii S. Sazin

St. Petersburg Branch of the National Research University Higher School of Economics, Sankt-Peterburg, 16,
Soyuza Pechatnikov ul., St Petersburg, 190121,
Russian Federation

Application of the system of organized recruitment of foreign citizens in the regions of Russia in crisis periods

Abstract. The results of the study are presented, which show the need to change the system of organizational recruitment of foreign citizens to work in Russia. Recommendations are given for further application in the field of state regulation of population migration on the interaction of subjects of regulation in the migration process. The study showed that for low-skilled citizens, participation in the citizens' program can be a solution to the problems caused by labor relations with employers in case of default on payment obligations, since most of such relations are semi-legal, and also simplify the search for an employer, relying on proven qualifications and experience. On the other hand, employers are not ready to hire foreign citizens according to the organizational recruitment system, since they have to additionally report on wages to migrants. The crisis caused by the novel coronavirus infection pandemic has shown the importance of external labor resources for Russia. Due to the closure of borders, many sectors of the economy began to experience a shortage of labor resources, especially in the construction and service sectors. It is necessary to determine a special procedure for the entry and organization of labor activity of foreign citizens in the crisis and post-crisis period.

Keywords: migration services, migration intermediaries, migration brokers, subjects of the migration process, organized recruitment of foreign citizens.

Международная конвенция о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей определяет, что трудящимся мигрантом является «лицо, которое будет заниматься, занимается или занималось оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданином которого он или она не является». Широкое распространение нелегального применения труда иностранных граждан приводит к уязвимости трудящихся мигрантов и

членов их семей. В свою очередь, это сказывается на росте преступности внутри страны, снижению производительности труда и риску дефицита рабочей силы при наступлении кризисных периодов в экономике. Таким образом, нелегальные формы использования труда мигрантов могут стать серьезной проблемой для принимающего общества, самих мигрантов, работодателей и государства в целом.

Международная трудовая миграция для России является важным социально-экономическим явлением. За 2019 и 2020 год количество фактов постановки на миграционный учет, по данным МВД РФ, составляло 19,5 млн. и 9,8 млн. человек соответственно. Двукратное снижение фактов постановки на миграционный учет объясняется тем, что в период пандемии границы государств были закрыты. Стоит учесть, что данный показатель не определяет численность мигрантов на территории России, так как часть граждан могут встать на миграционный учет повторно несколько раз, но данный показатель указывает на влияние кризисных периодов на миграционную ситуацию в России. Аналогичную ситуацию можно было наблюдать в 2014–2015 годах, когда произошло снижение курса российского рубля. Учитывая, что иностранные граждане переводят в страны исхода денежные средства в мировой валюте, то некоторым иностранным гражданам стало не выгодно получать оплату за труд в российских рублях и численность иностранных граждан снизилась. В случае, если анализировать данные статистики по миграции населения в странах исхода, то снижение числа выездов не наблюдается, что говорит о том, что мигранты достаточно быстро могут менять территории для работы за рубежом.

За кризисный 2020 год в два раза снизилось количество выданных разрешений на работу по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года с 127 тыс. до 63 тыс. человек. С 2015 года изменилась система найма на работу иностранных граждан из стран, не требующих получения визы. Разрешение на работу в России после принятия изменений в закон о положении иностранных граждан получают только граждане визовых государств и граждане безвизовых государств при оформлении высококвалифицированного сотрудника. Основной состав иностранных граждан, осуществляющий трудовую деятельность на территории России, составляют граждане стран СНГ, что видно из данных о выданных патентах. Так, за 2020 год было выдано 1,13 млн. патентов на осуществление трудовой деятельности.

Учитывая, что в последние годы идет рост строительства новых объектов, то и потребность в трудовых ресурсах возрастает. В 2020 году число официально трудоустроенных иностранных граждан сократилось более чем на полмиллиона человек с 2,4 млн. до 1,8 млн человек, что привело к дефициту трудовых ресурсов в сферах, где в основном работают мигранты.

Согласно данным сервисов по подбору персонала количество вакансий в сфере строительства после снятия в регионах режима самоизоляции вырос более чем в два раза по сравнению с периодом до пандемии. Основной спрос в этой сфере на профессии монтажников, сварщиков, электриков и электромонтеров. Учитывая, что достаточно большая часть трудовых мигрантов покинула территорию России до введения ограничительных мер на пересечение границ, то в последующем они не смогли вернуться обратно. Данная ситуация происходила в самый востребованный период на труд иностранных граждан в сфере строительства.

Проведенный опрос автором статьи показал, что, если у иностранного гражданина нет документально оформленных трудовых отношений с работодателем, то иностранный гражданин может прекратить их по своей инициативе, учитывая, что оплата их труда происходит также неофициально. В связи с этим, часть работодателей не смогли своевременно найти замену мигрантам, покинувшим страну. Более того, иностранные работники, как в целом, так и по возрастным группам, более спокойно, чем российские

рабочие, относятся к недостаткам и нарушениям в организации трудового процесса [Назаров, 2009].

В кризисный период иностранные граждане, которые осуществляют трудовую деятельность на территории России стали чаще обращаться за получением статуса, который позволил бы работать без приобретения патента. Это получение разрешения на временное проживание, вида на жительство и гражданство России. За 2020 год приобрели гражданство более 650 тысяч человек, разрешений на временное проживание 120 тысяч. Вид на жительство получили 220 тысяч иностранных граждан. Разрешение на временное проживание в 2020 году получили в два раза меньше граждан по сравнению с аналогичным прошлым периодом, что объясняется изменениями в законодательстве по упрощению получения вида на жительство в России, минуя стадию получения разрешения на временное проживание.

В рамках исследования было проведено опрос иностранных граждан в Калининградской области, Москве и Санкт-Петербурге. Учитывая, что исследование началось до пандемии и было прервано по объективным обстоятельствам, то результатом явилось, что отношение трудовых мигрантов за период пандемии изменилось к форме трудоустройства. Аналогичные изменения произошли и у работодателей, использующих иностранную рабочую силу, с которыми проводилось интервью.

Так, если в докризисный период мигранты предпочитали неофициальное трудоустройство, либо официальное трудоустройство, но с «серой» зарплатой, то в начале 2021 года иностранные граждане предпочли бы официальное трудоустройство. Работодатели в основном испытывают трудности при оформлении официальных трудовых отношений с иностранными гражданами из-за несовершенства системы уведомлений контролирующих органов о заключении или расторжении трудового договора с иностранным работником. В период пандемии работодатели испытывали дополнительные трудности с уведомлением в связи с ограничением деятельности, что приводило к увеличению приема иностранных граждан без соответствующего оформления.

Эконометрическая модель Эверет Ли (Everett S. Lee) определяет, что на каждой территории действует определенный набор факторов, которые могут удерживать, выталкивать или притягивать население, и данные факторы имеют различное воздействие [Everett Lee, 1966]. Автор считает, что притягивающие факторы наиболее сильное влияние оказывают на образованных людей, в том числе на высококвалифицированные кадры, которые уже могут иметь достаточно высокий профессиональный статус в стране постоянного проживания, и в случае выгодных предложений в другой стране данная часть населения с большей вероятностью переедет на постоянное место жительства, чем низкоквалифицированные граждане.

В ходе опроса не были опрошены иностранные граждане, имеющие статус высококвалифицированных кадров, так как первоначально не ставилась цель исследования в разграничении мигрантов по этому статусу. На второй стадии исследования, когда проводилось интервью с работодателями, использующими иностранную рабочую силу, было установлено, что данное разграничение является существенным с точки зрения предложений по организации и регулированию трудовой миграции населения.

Исследователь Айман Зори (Zohry A.) из Египетского общества изучения миграции провел данное исследование среди мигрантов из Египта в Европу [Zohry, 2007] и подтвердил значимость качественных методов сбора данных при экономических исследованиях и для дальнейшего реформирования системы контроля со стороны государства системы миграционных посредников.

Согласно прогнозу, численность экономически-активного населения в России сокращается, и в ближайшей перспективе данная тенденция сохранится, при этом без притока населения из других стран данное сокращение было бы наиболее существенным, то

есть численность населения России поддерживается за счет прибывших мигрантов, а естественная убыль населения частично будет компенсироваться миграционным приростом.

Исходя из целей Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года международная миграция населения для России является источником увеличения численности населения страны. В условиях формирования и реализации государственной миграционной политики указывается, что привлечение иностранных работников по приоритетным профессионально-квалификационным группам в соответствии с потребностями российской экономики является необходимостью для ее дальнейшего поступательного развития. Данные приоритетные профессионально-квалификационные группы перечислены в Постановлении Правительства Российской Федерации об определении потребности в привлечении иностранных работников и утверждении квот. К высококвалифицированным специалистам из данного перечня групп можно отнести не более 10 % требуемых сотрудников, что говорит о низком запросе со стороны работодателей в найме таких сотрудников через получение квоты. Это может быть связано с достаточно затруднительным процессом найма иностранных работников высокой квалификации.

Учитывая, что именно приток высококвалифицированных специалистов является важной составляющей человеческого капитала, который обеспечивает экономический рост, развитие и благосостояние, то особое внимание стоит уделить пересмотру сложившейся практики приема таких специалистов и критериям отнесения к группе высококвалифицированных специалистов.

Основным фактором, который позволяет организовать миграцию населения на постоянное место жительства и трудовую миграцию, является создание системы посредников: организаций и частных лиц, которые организуют миграционный процесс или оказывают содействие миграции. Именно «создание условий и механизмов для привлечения востребованных экономикой высококвалифицированных и квалифицированных специалистов, предпринимателей и инвесторов» является стратегической задачей Концепции. Исследование показало, что в кризисный период иностранные граждане становятся больше заинтересованы в оргнаборе, если данная система будет им понятна и доступна, при этом большая часть даже не знает о том, что система оргнабора действует. Страны исхода трудовых мигрантов заинтересованы в межправительственных соглашениях для трудоустройства избыточного трудоспособного населения и получения денежных переводов [Комаровский, 2018]. Россия заключила такое соглашение с Узбекистаном, однако, пандемия не позволила оценить, насколько эта система работает, в докризисный период число участников было значительно ниже планируемых, что объяснялось низкой заинтересованностью со стороны мигрантов и работодателей. Учитывая международный опыт, данная система была бы оптимальным инструментом для привлечения трудовых ресурсов в регионы, которые испытывают наибольший дефицит в кадрах.

Определение роли и места миграции населения при экономическом развитии регионов невозможно в рамках лишь социально-экономического подхода без учета специфики демографического положения в обозримой перспективе, что позволит понимать миграционную ситуацию и разработать концептуальную схему изменения миграционных потоков на региональном уровне с использованием специальных программ привлечения мигрантов путем целенаправленной деятельности миграционных посредников — специализированных организаций в рамках организованного набора.

Дефицит рабочей силы приводит к диспропорции на региональных рынках труда, что крайне негативно сказывается на благосостоянии россиян. В последнее время можно заметить возросшую конкуренцию за трудовые ресурсы на рынке труда, причем эта конкурентная борьба идет не только между субъектами микроэкономического уровня, но и

государствами. Так, в связи с резким ухудшением положения в экономике и социальной сфере в большинстве стран из-за пандемии коронавирусной инфекции и нехваткой врачей в экстренном порядке стали приниматься меры по привлечению медицинского персонала из-за рубежа. Например, Республика Польша приняла ряд экстренных мер по привлечению из России врачей и иного медицинского персонала. В обычном порядке данные специалисты, которые планируют переехать в Польшу должны пройти стажировку, пройти процедуру нострификации документов об образовании и получить визу для осуществления трудовой деятельности. При этом реализатором данной программы выступает от имени и по поручительству Польский культурный центр, который располагается на территории России. В данном случае данный культурный центр, являясь посредником — организацией, оказывающей миграционные услуги, получая определенное вознаграждение готовит необходимые документы для потенциальных мигрантов, проводит консультации, оказывает информационные услуги.

Для Калининградского региона характерна миграция на постоянное место жительства. Опрос мигрантов производился на территории Управления ГУВМ МВД, однако, в данном случае в выборку не вошли трудовые мигранты. В выборке были те, кто оформлял получение РВП и ВнЖ, а также гражданство РФ, учитывая, что доля трудовых мигрантов, имеющих иностранное гражданство в Калининградской области, сократилось — изменилось процентное соотношение в трудовой миграции между российскими и иностранными гражданами. В 2014 году — 20,3 % и 79,7 %, в 2019 году — 84,1 % и 15,9 %.

В ключевом споре о подходе к иммиграционной политике с точки зрения ужесточения или ослабления законодательства, автор статьи на основе полученных результатов приходит к выводу о необходимости, в первую очередь, создания понятной и прозрачной системы получения миграционных услуг, взаимодействия между мигрантом и государством.

Преимущества использования иностранной рабочей силы связаны с тем, что усиливается ресурсный потенциал экономического роста, улучшается сбалансированность рынка труда в случае выборочного отбора по заранее определенным критериям, обеспечивается стабильное функционирование секторов экономики [Сазин, 2014]. Большое значение имеет использование иностранной рабочей силы для поддержки отраслей, отличающихся высокой сезонностью и невысокой оплатой труда. При использовании организованного набора иностранные граждане будут заранее знать своего работодателя, уровень оплаты и условия осуществления трудовой деятельности, а учитывая официально оформленные трудовые отношения, то также будет защищен работодатель от ухода работников по своему желанию, что снизит затраты на экстренный поиск новых сотрудников.

Благодарность. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-310-90066

Список литературы:

1. *Everett S. Lee* (1966) A Theory of Migration. *Demography*, Vol. 3, No. 1. (1966), pp. 47–57.
2. *Zohry A.* (2007) Egyptian irregular migration to Europe. *Migration Letters*. 2007. Т. 4. № 1. С. 53.
3. *Комаровский В. В.* Инструменты миграционного регулирования: оргнабор и межгосударственные соглашения (Россия-Узбекистан) // Россия и новые государства Евразии. 2018. № 3. С. 156–169.
4. *Назаров В. В.* Проблемы трудовых мигрантов в строительной отрасли: социологический аспект // Вестник ЧелГУ. 2009. №11
5. *Сазин В. С.* Привлечение иммигрантов на Дальний Восток как решение проблемы национальной безопасности // Вестник ГУУ. 2014. №20.

Современные тенденции развития бизнеса в сфере цифровых СМИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные современные тенденции развития бизнеса в сфере цифровых средств массовой информации (СМИ), обозначены факторы, способствующие вытеснению печатных СМИ с рекламного рынка и рынка медиа-индустрии; обозначены основные проблемы, возникающие в предпринимательской медиа-среде, связанные, в первую очередь, с цифровизацией; обозначены изменения, связанные с конкуренцией возникающей между традиционными и медиа СМИ. Основные проблемы, связанные с предпринимательской медиа-среде связаны с финансированием, данный вопрос непосредственно связан с формой взаимодействия с рекламным бизнесом, так как основным источником финансирования СМИ, в том числе цифровых СМИ, является реклама. В связи с цифровизацией основная форма оказания услуг СМИ меняется и приобретает более глобальный характер, так как распространение информации с помощью интернета не зависит от времени оказания услуги, места оказания, а скорость распространения и доступность оказания информационных услуг постоянно совершенствуется.

Ключевые слова: цифровая экономика, средства массовой информации, цифровые СМИ, медиа-индустрия.

Dariya G. Shvetsova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Current trends in development of business in the field of digital media

Abstract. The article examines the main modern trends in business development in the field of digital media, identifies the factors contributing to the ousting of print media from the advertising market and the media industry market; the main problems arising in the entrepreneurial media environment, associated primarily with digitalization, are outlined; the changes associated with the competition arising between traditional and media media are outlined. The main problems arising in the entrepreneurial media environment are related to financing, this issue is directly related to the form of interaction with the advertising business, since the main source of financing for the media, including digital media, is advertising. In connection with digitalization, the main form of rendering media services is changing and acquiring a more global character, since the dissemination of information via the Internet does not depend on the time of service provision, the place of provision, and the speed of distribution and availability of information services are constantly improving.

Keywords: digital economy, mass media, digital media, media industry

По данным Роскомнадзора, в России насчитывается 25,6 тыс. цифровых СМИ. Однако, следует отметить, что согласно исследованиям журнала для предпринимателей, в России отсутствует статистика по числу бумажных и цифровых СМИ. Существующая же является весьма неточной, так как некоторые СМИ специально регистрируются в других странах или не регистрируются вовсе.

Основной целью любого СМИ является предоставление информационного контента, а более чем для 70 % населения России интернет выступает основным источником новостей и информации в целом. Таким образом, интернет, с одной стороны, может быть рассмотрен как вид СМИ, с другой, как канал распространения информации различными СМИ (газеты, журналы, телевизионные каналы имеют свои сайты, то есть используют интернет как канал распространения информации). Второй подход к трактовке интернет-ресурса является более актуальным, согласно нему на базе интернета создаются новые

формы оказания услуг средствами массовой информации. В первую очередь, это официальные сайты СМИ, во вторую очередь, это специализированные сайты, аккумулирующие контент одного вида, например, сайты IVI и YouTube используются для поиска видеоматериала различного вида. Для удобства поиска видео распределены по видам, годам и другим признакам. Помимо этого, третьим вариантом предоставления услуг средствами массовой информации могут быть социальные сети, на базе которых создаются группы по интересам, аккаунты различных СМИ, газет, журналов, ТВ и радио каналов.

Самыми популярными являются развлекательные СМИ, у которых фиксируется самый высокий процент прочтений длинных и коротких материалов независимо от типов устройств. Однако, самая большая категория медиаизданий в стране — тематические СМИ (48 %), в которую входят отраслевые и нишевые издания, а также СМИ узкой тематики (спортивные медиа или издания для родителей) [Inc. Russia, 2018].

Одной из самых очевидных тенденций не только в России, но и во всем мире, можно считать распространение цифровых информационных каналов, что неизбежно приводит к вытеснению традиционных СМИ. Особенно заметна эта тенденция, когда речь идет о печатных СМИ. По этой же самой причине происходит уменьшение доли газет и журналов на рекламном рынке.

Обозначим основные факторы, способствующие вытеснению печатных СМИ с рекламного рынка. Все факторы связаны с популяризацией цифровых СМИ. В первую очередь, следует отметить снижение читабельности и способности новых средств массовой информации собирать узкую целевую аудиторию и более точно измерять ее. Во-вторых, фактором вытеснения печатных СМИ с рекламного рынка также является активный рост конкуренции в сфере компьютерных технологий, ставших доступными каждому. Это привело к тому, что предложение превысило спрос, и люди стали менее охотно платить за обычный контент, который и так уже везде навалом.

Кроме того, важным фактором являются перемены в обществе, особенно массовый рост числа офисных рабочих мест и использование компьютеров в качестве основного средства производства. Весьма распространённой формой организации труда становится удаленная работа.

Изменения в потреблении медиа, ставшие возможными благодаря интернету, а также миграция рекламодателей в интернет поставили под угрозу классические бизнес-модели, используемые в сфере СМИ.

Масса задач и вопросов возникает перед предпринимателем с учетом измененного рынка медиа-среды. Как бизнесу зарабатывать деньги на контенте, если меньше людей готовы платить за него? Зачем платить за печать и распространение, когда онлайн-распространение не только значительно дешевле, но и эффективнее? Как продавать свою аудиторию рекламодателям, когда она сокращается, и вы знаете о ней меньше, чем ваши интернет-конкуренты?

Наиболее очевидным вариантом решения актуальных задач является формирование бизнес-модели по освоению новой медиасреды. Однако, следует отметить следующие негативные моменты, сложности, возникающие в процессе работы. Во-первых, стоимость рекламы в медиасреде ниже, иначе говоря, читатели здесь стоят дешевле. Исследования прошлого года показали, что читатели онлайн-газет стоят всего 36–55 % от стоимости читателей печатных изданий. Кроме того, получается, что конкуренция здесь еще жестче — цены нужно снижать. Вторая проблема заключается в том, что 40 % всех рекламных денег в Интернете идет на поисковые системы. Это совершенно другой рынок. Печатным СМИ доминирующее положение уже недоступно [Silamedia, 2008].

Содержание является бесплатным. Платный доступ к контенту не работает. Или, точнее, он работает против вашего основного источника дохода-рекламы. Ущерб от сокращения аудитории из-за платного доступа будет больше, чем любой доход от платной

подписки. И все потому, что канал, по сути, не принадлежит владельцу. Владелец распоряжается лишь небольшой его частью — его официальным сайтом. Читатель переходит к конкуренту одним легким щелчком мыши или с помощью поисковой системы, которая может полностью исключить его из результатов поиска.

Что касается финансовой поддержки со стороны государства, то следует отметить, что СМИ в России получают господдержку в 2020 году, аналогичную финансированию в 2018 году. Общие принципы формирования медиабюджета остаются примерно такими же. Ранее правительство формально завершило процесс перехода к программному бюджету, начатый в 2009 году: был установлен перечень направлений расходования федерального бюджета ведомствами с января 2020 года, которые не будут включены в госпрограммы. За этими исключениями 43 государственные программы должны покрывать все федеральные расходы [Онлайн журнал Коммерсант, 2019].

У цифровых медиа появилась новая проблема, бизнесмены предупредили о росте убытков из-за проекта о бесплатных сайтах. Операторы связи могут потерять до 200 млрд. руб. годовой выручки из-за необходимости предоставления бесплатного доступа к сайтам из списка Минкомсвязи. Кроме того, качество сервиса для пользователей может быть низким.

В январе 2020 года президент России Владимир Путин предложил свободный доступ к социально значимым ресурсам. Перечень этих ресурсов еще не утвержден. Изначально предполагалось, что в него войдут сайты госорганов, Госуслуги, отдельные сервисы Яндекса и др. В начале апреля Минкомсвязи объявило об эксперименте, который продлится до 1 июля. В его рамках операторы «Ростелеком», МТС, «Мегафон», «Вымпелком» (бренд Beeline) и «ЭР Телеком Холдинг» предоставят абонентам бесплатный доступ к интернет-ресурсам из списка, сформированного Минкомсвязи [Онлайн журнал РБК, 2020].

Всего было включено 391 сайт, в том числе сайты государственных органов, социальных сетей, средств массовой информации, торговых площадок и служб доставки продуктов питания. В приказе ведомства говорится, что эти ресурсы должны будут делать отдельные версии без потоковой передачи видео.

Во время тестирования в список сайтов могут вноситься изменения, но не чаще одного раза в неделю. Русскоязычная версия, которая обязывает операторов финансировать свободный доступ к такому большому количеству сайтов с высоким трафиком, не используется нигде в мире. Но после окончания эпидемии коронавируса список бесплатных сайтов для пользователей должен быть сокращен.

Еще одной проблемой является борьба цифровых СМИ за свои доходы по рекламе. Реклама и подписка традиционно были основными источниками богатства средств массовой информации. Чаще всего они объединялись для создания так называемой двойной конверсии: СМИ сначала продавали контент публике, а затем продавали эту аудиторию рекламодателю. Такая двойная продажа могла быть оправдана только одним обстоятельством — рыночными условиями.

До всеобщей цифровизации СМИ обладали монополией как на контент, так и на рекламный канал. Вторая половина XX века — это золотой век средств массовой информации. Медиумагнаты были частью политической и экономической элиты, наряду с финансистами и нефтяниками. Городские газеты в Соединенных Штатах и Европе строили небоскребы, содержали десятки переписчиков. Но в эпоху интернета огромное количество контента создается вне средств массовой информации, в том числе и самими журналистами. Этот контент можно критиковать за низкое качество. Но, во-первых, что бы это ни было, в любом случае оно отнимает время у потребителя. Во-вторых, критики правы насчет низкого порога выхода на аудиторию: любой может опубликовать что

удовно. На первый взгляд, при условиях формируется абсолютно хаотичное распространение контента. Но на самом деле для многих из нас контент упорядочен, отобран и настроен. Коллективный отбор и редактирование контента в ходе вирусного распространения дает нам лучшее и наиболее соответствующее нашим интересам.

В результате сегодня пользователи интернета получают лучшую и более актуальную информацию, чем пользователи традиционных медиа в доцифровую эпоху. Средства массовой информации по-прежнему участвуют в этом и дают все, что могут, но они не сохраняют никакой монополии или прибыли. Средства массовой информации приобретают новую форму реализации своей основной цели — распространения информации. На сегодняшний день, основной канал распространения и форма оказания информационных услуг — интернет.

Еще одной тенденцией является сокращение такой формы оказания услуги средствами массовой информации как подписка. В России подписка в 2018 году сократилась на 10 % по объему обращения и на 5 % по объему собранных денег. В то же время цифровые подписки статистически незначимы, оставаясь полем битвы для нескольких изданий.

Потеряв свою монополию на канал, СМИ также теряют доходы от рекламы. Американские СМИ начали измерять объем рекламы еще в 1950-х годах. Доходы от рекламы росли до начала 2000-х годов, затем рухнули до исторического минимума, а в 2013 году и вовсе пробили дно. Все, что было приобретено за 50 лет, исчезло за десять.

Во-первых, любой бизнес сам стал медиа. Благодаря тому же интернету бренды могут завоевывать потребителей независимо друг от друга. Во-вторых, интернет-реклама раздавлена дуополией Google-Facebook, которая уже занимает до 80 % рынка цифровой рекламы на Западе. Интернет-платформы имеют больший трафик и лучшие инструменты по сравнению со средствами массовой информации, даже если они перешли на онлайн, потому что они позволяют обращаться к огромным массам людей индивидуально, с учетом их личных интересов.

В результате старая медиабизнес-модель, основанная на рекламе и подписке, умирает. И это не циклический кризис, а конец целой эпохи. Редакторы и медиаменеджеры все еще пытаются найти решения и рецепты, связанные с рекламой или подписками. Но, если посмотреть на происходящее в исторической перспективе, то становится ясно, что журналистика как институт и как бизнес успешно существовала в определенной социально-экономической формации, описываемой как индустриальный капитализм, и на определенной технологической базе: печать, радио, телевидение. Эти исторические условия уходят в прошлое.

Критические изменения произошли не на стороне производства, а на стороне потребления. Основой бизнеса подписки на СМИ была вовсе не информация, а ее отсутствие у людей. Основой рекламного бизнеса было вовсе не покрытие, а отсутствие такого покрытия у рекламодателей. Оба дефицита исчезли. Продавать и контент, и канал становится все сложнее, потому что теперь он есть у всех.

Ценность в новой реальности заключается не в содержании или канале, а в способности собрать аудиторию, которая все еще есть у СМИ. Параллельно с рекламным бизнесом издания развивают продажу некоторых товаров и услуг. Подписной бизнес также превращается в продажу сопутствующих товаров и услуг или сбор пожертвований для журналистики [Он-лайн журнал РБК, 2018].

Список литературы:

1. *Мирошниченко А.* Кто заплатит: как медиабизнес ищет новую модель монетизации // Онлайн журнал РБК. 2018. https://www.rbc.ru/opinions/technology_and_media/12/11/2018/5be56d069a7947bf2702bdd9 (дата обращения: 29.01.2021);

2. Бизнес предупредил о росте потерь из-за проекта о бесплатных сайтах // Онлайн журнал РБК. 2020. https://www.rbc.ru/technology_and_media/08/04/2020/5e8cbae99a7947abc1b50793 (дата обращения: 29.01.2021);
3. Исследование: как устроен современный российский медиарынок// Inc. Russia — Журнал для предпринимателей. 2018. <https://incrussia.ru/news/analytika-mediarynka/> (дата обращения: 29.01.2021);
4. Минкомсвязь: принципы финансирования СМИ в 2020 году останутся без изменений. // Онлайн журнал Коммерсант. 2019. <https://www.kommersant.ru/doc/4059138?query=%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D1%81%D0%BC%D0%B8> (дата обращения: 29.01.2021);
5. СМИ 21 века. Как делать деньги на журналистике?// Silamedia. 2008. <https://sila.media/21money/> (дата обращения: 29.01.2021).

Екатерина Ивановна Кадочникова

Казанский (Приволжский) федеральный университет,
420008, Российская Федерация, Казань, Кремлевская, 18

Моделирование влияния технологических инноваций на производительность в регионе на основе авторегрессии с пространственной компонентой

Аннотация. Основная цель работы состоит в оценке безусловной и условной β -конвергенции темпов роста валового регионального продукта на душу трудоспособного населения и влияния технологических инноваций на производительность в экономике регионов. На основе пространственно-эконометрических моделей анализа панельных данных обнаружено отсутствие β -конвергенции темпов роста валового регионального продукта. Обнаружена пространственная положительная корреляция (сильные регионы способствуют росту своих соседей) производительности труда в регионах, тогда как темпы роста реальных затрат на технологические инновации имеют пространственную отрицательную корреляцию (сильные регионы «стягивают» на себя инновации со слабых соседей). Показано положительное влияние затрат на технологические инновации на душу населения, на производительность в регионах, также подтверждает присутствие кооперации регионов в части производительности труда.

Ключевые слова: инновации, производительность, экономический рост, конвергенция, пространственная корреляция

Ekaterina I. Kadochnikova,

Kazan Federal University
18, Kremlevskaya Street, Kazan, 420008, Russian Federation

Modeling the impact of technological innovation on productivity in a region based on autoregression with a spatial component

Abstract The main goal of the work is to assess the unconditional and conditional β -convergence of the growth rates of the gross regional product per capita of the working-age population and the impact of technological innovations on productivity in the regional economy. On the basis of spatial-econometric models for the analysis of panel data, the absence of β -convergence of the growth rates of the gross regional product was found. A spatial positive correlation was found (strong regions contribute to the growth of their neighbors) labor productivity in the regions, while the growth rates of real expenditures on technological innovation have a spatial negative correlation (strong regions “pull” innovations from weak neighbors). It shows the positive impact of per capita costs of technological innovation on productivity in the regions, and also confirms the presence of regional cooperation in terms of labor productivity.

Keywords: innovation, productivity, economic growth, convergence, spatial correlation

Вопрос измерения производительности в экономике регионов в условиях цифровой ее трансформации является открытым. Взаимное влияние регионов друг на друга может являться существенной внешней детерминантой производительности в экономике, жизненного цикла инноваций, усиливая сближение их темпов роста, мобильность факторов и результатов производства. Сходимость темпов роста производительности в экономике означает в перспективе более быстрый рост регионов с низкой производительностью. Поэтому основная цель работы состоит в оценке безусловной и условной β -конвергенции темпов роста валового регионального продукта на душу трудоспособного населения и влияния технологических инноваций на производительность в экономике регионов на основе пространственно-эконометрических моделей. Пространственно-эконометрические модели на панельных данных позволяют учесть возможные вариации валового ре-

гионального продукта на душу трудоспособного населения для измерения производительности в регионах в рассматриваемый временной период. Исследование в значительной мере опирается на работы [Barro, Sala-i-Martin, 1992; S J. Rey, B.D. Montouri, 1999].

В работе [Barro, R. J., 1990] согласно теории Солоу-Свена введен термин β -конвергенция экономического роста как отрицательная зависимость темпов роста от первоначального уровня развития: бедные регионы имеют более высокие темпы экономического роста, чем богатые, что в долгосрочной перспективе должно приводить к выравниванию региональных уровней экономического развития. Тестирование гипотезы о β -конвергенции экономического роста на российских региональных данных выполнено многими исследователями [Solanko L., 2003; Andrienko Y., Guriev S., 2003; Kolomak, 2010; Kholodilin, K. A. et a., 2012]. Вывод об отсутствии условной β -конвергенции валового регионального продукта на душу населения по данным с 1993 по 2000 годы выполнен в работе [Berkowitz, D. and DeJong, D. N., 2005]. В работе [Buccellato T., 2007] по данным за периоды с 1992–1998 и 1999–2004 годы обнаружена условная β -конвергенция темпов роста валового регионального продукта на душу населения, сделан вывод о роли добычи углеводородов в усилении дивергенции, о незначимости пространственных эффектов от расходов на научные исследования и разработки. В работе [Луговой и др., 2007] по данным за период 1996–2004 годы показано, что пространственная кооперация регионов преобладает над конкуренцией и предсказано образование в долгосрочном периоде относительно богатых и динамично развивающихся макрорегионов и относительно слабо развивающейся периферии, не отвергается гипотеза наличия условной β -конвергенции.

Исходя из [Barro, 2004] цели работы для проверки сформулированы две основные гипотезы:

- пространственная зависимость способствует росту валового регионального продукта на душу трудоспособного населения (иными словами, производительности в экономике регионов);
- технологические инновации оказывают положительное влияние на рост производительности в экономике регионов.

Для проверки первой гипотезы предложено использовать пространственные авторегрессионные коэффициенты ρ . Для проверки второй гипотезы предложено проверить статистическую значимость соответствующего коэффициента регрессии в моделях условной β -конвергенции.

Выборка данных была получена из статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели» по 83 регионам Российской Федерации за период с 2009 по 2018 годы. В выборку не включались Республика Крым, г. Севастополь по причине изменения административных границ России. В данном исследовании традиционно для измерения конвергенции экономического роста использован логарифм среднего темпа роста реального валового регионального продукта на душу трудоспособного населения в ценах 2009 г. Переменной интереса согласно [Griliches Z., 1979, Romer P. 1994, Aghion P., Howitt P, 1992] являются затраты на технологические инновации на душу трудоспособного населения. Для контроля неоднородности сходимости в модели условной β -конвергенции включены характеристики региональных различий в уровнях равновесных устойчивых состояний — контрольные объясняющие переменные матрицы X: объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб., количество выданных патентов на изобретения, шт., численность студентов вузов, тыс. чел., использование сети Интернет в организациях, %.

Для выявления пространственной зависимости определены глобальные индексы Морана [Anselin L., 1995]:

$$I(X) = \frac{N}{\sum_{i,j} w_{ij}} \cdot \frac{\sum_{i,j} w_{ij} (X_i - \bar{X})(X_j - \bar{X})}{\sum_i (X_i - \bar{X})^2},$$

где N — число регионов, \bar{X} — среднее значение показателя X (в отдельности: средних темпов ВРП на душу населения, средних темпов технологических инноваций на душу населения), w_{ij} — элементы граничной матрицы весов.

Индекс Морана принимает значения в интервале $[-1; 1]$. Положительный коэффициент пространственной корреляции означает, что растущий регион способствует росту своих соседей, отрицательное значение говорит о том, что растущий регион «забирает» себе ресурсы своих соседей. Незначимость коэффициента говорит об отсутствии взаимосвязи процессов в разных регионах.

Для эмпирической проверки взаимосвязи в программной среде R определены методом максимального правдоподобия [Anselin, 1988; LeSage J.P., Pace R.K., 2009] отдельно для каждой зависимой переменной оценены модели β -конвергенции с пространственной компонентой (пакет `splm`) [Elhorst J. P., Vega S. H., 2013; Barro, Sala-i-Martin, 1992] по типу SAR и SEM на панельных данных [Ivanova V. I., 2018; Demidova O., Prokhorov D., 2019].

Модель с пространственным авторегрессионным лагом (SAR):

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{i,t0+T}}{y_{i,t0}} \right) = \alpha + \beta \ln y_{i,t0} + \sum_{k=1}^K \gamma_j X_{kit_0} + \rho W_{ij} \left(\frac{y_{i,t0+T}}{y_{i,t0}} \right) + \varepsilon_{it}$$

Модель с пространственным взаимодействием в ошибках (SEM):

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{i,t0+T}}{y_{i,t0}} \right) = \alpha + \beta \ln y_{i,t0} + \sum_{k=1}^K \gamma_j X_{kit_0} + \lambda W u_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

где $y_{i,t0}$ — ВРП на душу трудоспособного населения в регионе i в начальный момент времени t ; $[t_0, t_0+T]$ — период конвергенции, α — параметр, подлежащий оценке; β — коэффициент конвергенции; W_{ij} — взвешивающая матрица, в данном исследовании нормированная по строкам, граничная (диагональные элементы граничной матрицы равны нулю, а внедиагональные элементы равны единице, если соответствующая пара регионов имеет общую границу и ноль в противном случае); ρ — пространственный авторегрессионный коэффициент для зависимой переменной; λ — коэффициент пространственной автокорреляции для шока; γ_j — пространственные коэффициенты для независимых переменных; ε_{it} — случайные ошибки.

Коэффициент авторегрессии ρ при пространственном лаге зависимой переменной позволяет выявить влияние средних темпов роста валового регионального продукта на душу трудоспособного населения в других регионах на исследуемый показатель данного региона. Статистическая незначимость пространственного авторегрессионного коэффициента означает, что процессы роста валового регионального продукта на душу трудоспособного населения в различных регионах не связаны между собой, положительное значение свидетельствует о кооперации регионов, а отрицательное — о конкуренции регионов.

Локальные индексы Морана (LISA) выявили локальную кластеризацию регионов по уровню валового регионального продукта на душу населения: Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ. Большинство из этих же регионов образуют локальные пространственные кластеры по

уровню затрат на технологические инновации на душу населения в Уральском федеральном округе — Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Тюменская область; Сибирском федеральном округе — Омская область, Томская область; Северо-Западном федеральном округе — Ненецкий автономный округ. Большинству этих кластеров характерны ориентация экономики на добычу сырья, присутствие федеральной финансовой поддержки развития технологий. Преобладание затрат на технологические инновации наблюдается в региональных кластерах Урала и Сибири, имеющих сырьевую ориентацию экономики, а также в г. Москва. Большинство промышленных регионов центральной России относится к кластерам с низкими затратами на технологические инновации. Присутствует положительная пространственная корреляция валового регионального продукта на душу трудоспособного населения, которая означает, что сильные регионы способствуют росту своих соседей (табл. 1).

Таблица 1.

Глобальные индексы пространственной корреляции Морана для ВРП на душу трудоспособного населения

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс Морана	0,345***	0,344***	0,332***	0,314***	0,301***	0,356***	0,347***	0,362***	0,367***

Обе спецификации моделей β -конвергенции среднего темпа роста реального валового регионального продукта на душу трудоспособного населения с пространственной компонентой (таблица 2) показали отсутствие процесса β -конвергенции в 2009–2017 годы. Сближение уровней развития регионов с учетом пространственных экстерналий не подтвердилось. Модели показали статистически значимое воздействие затрат на технологические инновации на душу трудоспособного населения, объема инвестиций в основной капитал на душу населения, численности студентов вузов на темпы роста валового регионального продукта на душу трудоспособного населения. Данный результат согласуется с работой (Demidova, Ivanov, 2016) и не противоречит теоретическому смыслу взаимосвязи. Воздействие количества выданных патентов на изобретения и использования сети Интернет в организациях на темп роста валового регионального продукта не подтвердилось. Это можно объяснить высокой долей повсеместного использования телекоммуникационных технологий и, одновременно, низкими результатами изобретений в регионах. Модели показали статистически значимый положительный пространственный авторегрессионный коэффициент ρ для среднего темпа роста валового регионального продукта на душу населения. Это подтверждает гипотезу о пространственном влиянии соседних регионов на данный и указывает на кооперацию регионов: если вырастет средний темп роста валового регионального продукта в одном регионе, то аналогичные изменения произойдут у соседей, то есть сильные регионы «подтягивают» за собой слабых. Также модели (за исключением SAC_RE) показали статистически значимый положительный пространственный автокорреляционный коэффициент для шока. Это еще раз подтверждает кооперацию регионов.

Таблица 2.

Результаты оценивания моделей β -конвергенции среднего темпа роста реального валового регионального продукта на душу трудоспособного населения к 2009 г.

Регрессоры	Без пространственной компоненты			С пространственной компонентой	
	OLS	FE	RE	SAR RE	SEM RE
логарифм среднего темпа роста реального ВРП на душу трудоспособного населения	-2.345e-02*		-2.658e-02	-2.749e-02	-2.789e-02
затраты на технологические инновации на душу трудоспособного населения, тыс. руб.	2,679 e-04**	3,674 e-04 **	3,267e-04**	3,689e-04	3,563e-04**
объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб.,	2.453e-04***	4.578e-04 ***	3.342e-04 ***	3.563e-04	3.478e-04***
численность студентов вузов, тыс. чел.	2.673e-04***	3.894e-04 ***	3.567e-04 ***	2.458e-04	2.589e-04***
количество выданных патентов на изобретения, шт.	9.563e-06	-1.237e-05	-2.452e-07	-1.348e-07	3.367e-06
использование сети Интернет в организациях, %	3.783e-04	2.454e-04	1.784e-04	6.457e-05	-3.784e-04
Intercept	5.583e-02		4.569e-02	6.569e-02	1.378e-01
lambda					0.267***
rho				0.679***	
p-value(F)	< 2.22e-16	2.22e-16			
Adj. R ²	0.167	0.160	0.245		
AIC	-584	-476	-763	-1706	-1895
Hausman test (p-value)			2.22e-16	0.051	< 2.4e-16
n	560	560	560	560	560

Основные выводы

В эконометрических исследованиях темпов роста современной цифровой экономики в российских регионах подтверждена необходимость учета пространственных эффектов. Для кластеризации регионов по темпам роста реального валового регионального продукта на душу населения характерна пространственная положительная корреляция (сильные регионы способствуют росту своих соседей), тогда как темпы роста реальных затрат на технологические инновации имеют пространственную отрицательную корреляцию (сильные регионы «стягивают» на себя инновации со слабых соседей). С использованием моделей пространственной эконометрики исследование обнаруживает отсутствие β -конвергенции темпов роста валового регионального продукта. Значит, этому процессу препятствуют вызывающие рост дисперсии внутренние и внешние экономические шоки, которые коррелируют с объясняющими переменными и оказывают влияние на группы регионов. В отсутствии новых шоков дисперсия будет постепенно возвращаться к значению, характеризующему устойчивое состояние. Исследование подтверждает положительное влияние затрат на технологические инновации на душу населения на производительность в регионах, также подтверждает присутствие кооперации регионов в части производительности труда. Поэтому с целью управления проблемными регионами через механизм кооперации целесообразно воздействовать на рост производительности труда в соседних регионах-лидерах.

Благодарность. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №20-010-00663.

Список литературы:

1. *Aghion P., Howitt P.* A model of growth through creative destruction. *Econometrica*. 1992. Vol. 60(2). P. 323–351.
2. *Andrienko, Y. and Guriev, S.* Determinants of Interregional Mobility in Russia: Evidence from Panel Data. *CEFIR publications*. 2003.
3. *Anselin L.* Local Indicators of Spatial Association—LISA. *Geographical Analysis*, 1995. 27 (2). P. 93–115.
4. *Anselin L.* Spatial econometrics: Methods and models. Kluwer, Dordrecht. 1988.
5. *Barro R.* Economic growth. Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin. 2nd ed. Massachusetts Institute of Technology. 2004.
6. *Barro R.J., Sala-i-Martin X.* Convergence. *The Journal of Political Economy*, 1992.100 (2). P. 223–251.
7. *Barro, R. J.* Economic Growth and Convergence across the United States / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Working Paper 3419. Cambridge; Mass.: NBER. 1990.
8. *Berkowitz, D. and DeJong, D. N.* Entrepreneurship and Post-socialist Growth. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 2005. Vol. 67. P. 25–46.
9. *Buccellato T.* Convergence Across Russian Regions: A Spatial Econometrics Approach. Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, SSEES, UCL. Economics Working Papers, no. 72. London. 2007.
10. *Demidova O., Prokopov D.* Beta-Convergence of Russian Regions: Sectoral and Spatial Aspects // Special IARIW-HSE Conference “Experiences and Future Challenges in Measuring Income and Wealth in CIS Countries and Eastern Europe” Moscow, Russia, September 17–18, 2019.
11. *Elhorst P., Vega S.* On spatial econometric models, spillover effects, and W. ERSA conference papers ERSA 13, p. 222, European Regional Science Association. 2013.
12. *Griliches Z.* Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth. *The Bell Journal of Economics*, Spring, 1979. Vol. 10(1). P. 92–116.
13. *Ivanova V.* Spatial Convergence of Real Wages in Russian Cities. *The Annals of Regional Science*. 2018. Vol. 61 (1). P. 1–30.
14. *Kholodilin, K., Oshchepkov, A., Siliverstovs, B.* The Russian regional convergence process: Where is it leading? *Eastern European Economics*. 2012. Vol. 50(3). P. 5–26.
15. *Kolomak E.* Spatial concentration of economic activity in Russia. *Prostranstvennaya Ekonomika*. 2014. Vol. 4, P. 82–99. (In Russian).
16. *LeSage J., Pace R.* Introduction to Spatial Econometrics. Boca Raton: CRC Press. 2009.
17. *Lugovoy O., Dashkeyev, I. Mazayev, D. Fomchenko, E. Polyakov.* Analysis of Economic Growth in Regions: Geographical and Institutional Aspect. Consortium for Economic Policy Research and Advice. Moscow: IET. 2007.
18. *Rey S., Montouri B.* US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective. *Regional Studies*. 1999. Vol. 33(2). P. 143–156.
19. *Romer P.* The Origins of Endogenous Growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 1994. Vol. 8 (1). P. 3–22.
20. *Solanko L.* An Empirical Note on Growth and Convergence Across Russian Regions. BOFIT. Discussion Papers, 9. 2003.

«Зеленое» управление человеческими ресурсами: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. Ориентация на защиту окружающей среды и устойчивое развитие требует изменений и решения новых задач в бизнес-стратегиях современных компаний. Это привело к повышенному научному интересу и множественным исследованиям в области инновационных инструментов экологического управления, в том числе использования новых экологических ресурсов и возможностей, таких как корпоративная экологическая культура и мотивированный «зеленый» человеческий капитал через применение инструментов и методов «зеленого» управления человеческими ресурсами (Green Human Resources Management — GHRM). Цель исследования раскрыть сущность и основные аспекты «GHRM как инновационного подхода к обеспечению экологической устойчивости предприятий. В данном исследовании внимание сосредоточено на функциях и практиках управления персоналом, которые играют дополняющую и усиливающую роль в реализации бизнес-моделей с ориентацией на защиту окружающей среды. На основе анализа и систематизации научных исследований представлена концептуальная модель и дана характеристика GHRM.

Ключевые слова: экологическая устойчивость, экологическая результативность, экологическое управление, «зеленое» управление человеческими ресурсами, GHRM

Galina S. Arzamasova

Perm National Research Polytechnic University,
29, Komsomolsky prospekt, Perm, 614990, Russian Federation

Green Human Resource Management: innovative approach to environmental sustainability

Abstract. The focus on environmental protection and sustainable development requires changes and solutions to new challenges in the business strategies of companies. This is the reason for the increased scientific interest and research in the field of innovative environmental management including the use of new environmental resources and opportunities such as corporate environmental culture and “green” human capital through the application of green human resources management — GHRM. The purpose of the article is to reveal the main aspects of GHRM as an innovative approach to ensuring the environmental sustainability of enterprises. This study focuses on HR functions and practices that play a complementary and reinforcing role in the implementation of environmentally friendly business models. The article presents a conceptual model and characterizes GHRM based on the analysis and synthesis of scientific research in the field of HRM in the context of environmental sustainability.

Keywords: environmental sustainability, environmental performance, environmental management, green human resource management, GHRM.

Усиливающееся внимание к проблемам охраны окружающей среды и переход на принципы «зеленой экономики» являются общемировыми тенденциями последних десятилетий, которые ставят задачи экологической устойчивости в число актуальных вопросов развития современных компаний. Экологическая безопасность и развитие становятся фактором конкурентного преимущества, а применение инновационных подходов к управлению природоохранной деятельностью — условием их успешной реализации. По мере того как экология становится корпоративной ценностью компании переходят на проактивные модели экологического управления (см. рис. 1) и интегрируют экологические задачи во все системы и бизнес-процессы в организации [Арзамасова, 2020а].

С этой точки зрения способность сохранять стабильно высокие показатели экологического развития (экологическая устойчивость) требует участия сотрудников всех

уровней, так как экологические инициативы часто рождаются из творческих идей сотрудников, а экологическая результативность в значительной степени зависит от поведения, приверженности, вовлеченности и мотивации сотрудников к решению экологических задач [Labella-Fernández, 2019].

Управление персоналом как инструмент экологизации и обеспечения экологической устойчивости активно обсуждается с 1990-х годов. Вермейер В. (Wehrmeyer W.) в книге «Greening People: Human Resources and Environmental Management» (1996 г) утверждал, что именно сотрудники являются ключом к успеху реализации принципов устойчивого развития благодаря энергии, производительности и личной приверженности каждого работника экологическим целям организации [Wehrmeyer, 1996], а решающий вклад в реализацию экологической стратегии вносят политики и практики УЧР, согласованные корпоративными экологическими ценностями и задачами экологического менеджмента [Renwick, 2020].



Рис. 1. Экологические стратегии.

Источник: составлено автором

Опыт передовых компаний и научные исследования в этой области показали, что использование соответствующих методов управления персоналом, организационная культура и система мотивации являются основой продвижения «зеленых» инноваций, успешной реализации эколого-ориентированных стратегий и достижения экологической результативности [Jabbour et al.,2010; Opatha 2019; Sheikh 2015; Renwick, 2020]. Это привело к появлению нового направления практической деятельности и научных исследований, получившее название «Green Human Resources Management (GHRM)» [Арзамасова,2020b]. В литературе существуют различные концептуальные представления и определения GHRM (таблица 1).

Таблица 1.

Трактовка GHRM

Подход	Трактовка
Функциональный	GHRM — набор конкретных практик управления персоналом, обеспечивающих развитие экологической компетентности, вовлеченности и поведения сотрудников, направленных на достижение экологических целей и результатов компании
Системный	GHRM — область взаимодействия экологического менеджмента и УЧР на основе интеграции функций и процессов для решения общих экологических задач и достижения результатов
Корпоративный	GHRM — переосмысление целей, функций, процессов и практик УЧР с учетом потребностей и задач экологического развития компании для содействия и поддержки корпоративной стратегии экологической устойчивости компании
Стратегический	GHRM — часть корпоративной социальной ответственности компаний и политики устойчивого развития. Рассматривается как составляющая более широкой концепции стратегического управления человеческими ресурсами
Источник: составлено автором	

Представленные трактовки не противоречат друг другу, а дополняют и отражают различные подходы к пониманию и стадии развития GHRM, как новой концепции для обеспечения связанных с устойчивостью предприятия конкурентных преимуществ, таких как, экологически чистые продукты и повышение экологической эффективности. За последние 10 лет значительно увеличилась публикационная активность в области GHRM с акцентом на три направления: экологичные методы управления человеческими ресурсами, экологичное поведение сотрудников и организационная устойчивость [Ren et al.,2018; Amrutha,2019; Арзамасова, 2020b]. На основе анализа и систематизации теоретических и эмпирических результатов научных исследований в области GHRM за период с 1995 г. — 2020 г., были сформулированы основные характеристики GHRM (табл. 2).

С момента появления концепции GHRM существенно изменилось понимание роли управления персоналом в достижении экологической результативности [Ren et al., 2018; Renwick 2020]. Сегодня это современная концепция управления персоналом, направленная «на содействие экологически устойчивому развитию через интеграцию экологических ценностей и целей организации в деятельность по УЧР и создание всеобъемлющих практик, ориентированных на развитие и поддержание способностей, мотивации и возможностей персонала для содействия экономической и экологической устойчивости организации» [Арзамасова, 2020b, стр. 44]. Концептуальная модель GHRM представлена на рис. 1

Характеристики GHRM

Параметр	Характеристика
Цель	Содействие в реализации Экологической политики и достижение экологической результативности через формирование внутренне мотивированного поведения персонала на всех уровнях организации
Роль персонала	Субъект управления, проактивно содействующий экологической устойчивости и ответственности организации
Целевая функция	Реализация экологической стратегии организации, включающий всеобъемлющие системы УЧР политик и практик, основанные на экологических ценностях компании
Взаимодействие с экологическим менеджментом	Взаимодействие на основе кросс-функциональных коммуникаций и совместного решения задач и проблем
Практики управления персоналом	Полностью интегрированные в экологическую политику и стратегию компании. Целенаправленно формируется «зеленая культура», поддерживаются коллективные и индивидуальные «зеленые инициативы» не только в организации, но и ее социальном окружении и т.д.
Источник: составлено на основе [Арзамасова, 2020b]	

Учет экологических требований при проектировании рабочих мест, а также в должностных и рабочих инструкциях формирует ответственность за экологические последствия, способствует более эффективному управлению экологическими аспектами и рисками [Jabbour et al., 2010; Opatha, 2019].

Сотрудники с высокой экологической приверженностью более охотно применяют свои экологические знания, умения и опыт в процессе основной деятельности [Wehrmeyer, 1996; Renwick et al., 2013]. Уже на стадиях подбора и найма необходимо учитывать экологические требования к кандидатам, что будет обеспечивать быструю адаптацию и повышение лояльности новых сотрудников к экологическим целям и программам организации. Адаптационные меры должны быть сосредоточены на предоставлении новым работникам информации о политике в области экологической устойчивости, о ценности и «зеленых» целях организации [Wehrmeyer, 1996].

Экологическое обучение и подготовка определяют как один из основных HR-методов, с помощью которых осуществляется поддержка экологических инициатив, так как обеспечивает сотрудников необходимыми знаниями, вовлекает в экологические проблемы, информирует о возможных решениях текущих экологических задач, повышает скорость и уровень принятия экологических нововведений и противодействует сопротивлению изменениям [Ramus, 2001; Jabbour 2013; Opatha, 2019].

Оценка дает сотрудникам ценную и конструктивную обратную связь об их вкладе в экологическую результативность, обеспечивает предотвращение нежелательных экологических последствий и формирует экологически-ответственное поведение сотрудников [Jabbour et al., 2010; Labella-Fernández 2019].

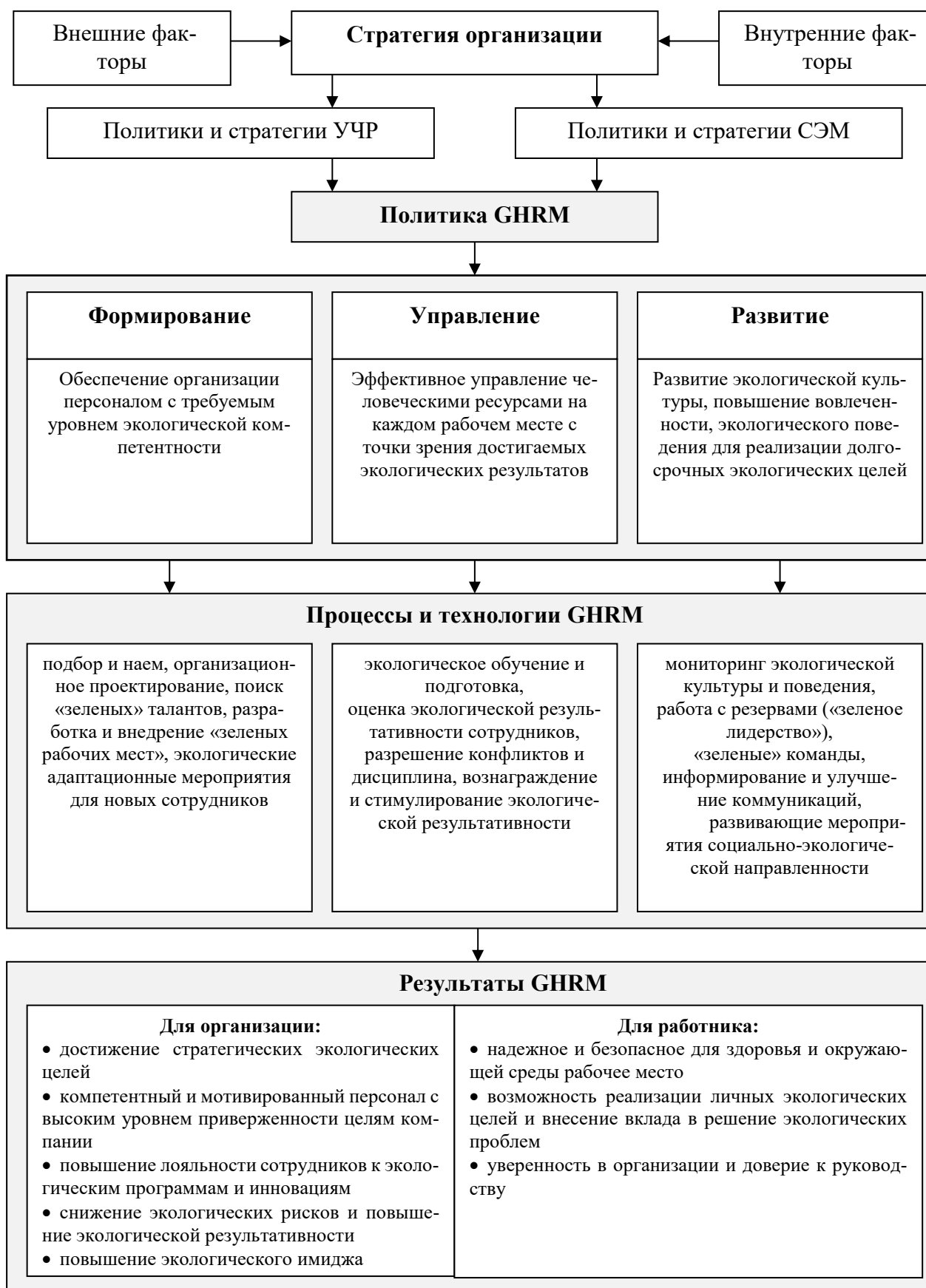


Рисунок 2. Концептуальная модель GHRM.

Источник: составлено автором

Являясь непосредственным участником производственных процессов, сотрудники часто обладают ценными неявными знаниями о возможных экологических улучшениях, которые не прописаны ни в одной процедуре и неизвестны руководству среднего и высшего звена, поэтому важно развивать систему экологических коммуникаций, обратной связи и участия сотрудников в принятии экологически значимых решений. Развитие командного взаимодействия, стимулирование и поддержка экологических инициатив обеспечивает мотивацию сотрудников, повышает уровень заинтересованности и вовлеченности в экологическую деятельность, оказывает влияние на формирование корпоративного экологического поведения [Wehrmeyer, 1996; Paille et al., 2014; Kim et al., 2019]. Социально-экологические мероприятия являются важнейшим фактором повышения лояльности, участия, корпоративной экологической культуры и климата, обеспечивающим высокий уровень приверженности сотрудников экологическим целям компании [Renwick, 2020].

Анализ научных публикаций показал, что российские исследователи в последние годы также проявляют интерес к применению тех или иных практик управления персоналом в контексте экологической результативности, но представленные результаты скорее можно отнести к постановке задач, чем к методологии и реальной практике УЧР. Это важная проблема, потому что развитие экологического потенциала сотрудников уже входит в число основных положений Экологических политик крупнейших российских компаний. Анализ экологических отчетов и отчетов в области устойчивого развития представителей российского бизнеса показывает, что руководители компаний придают большое значение практикам управления персоналом, реализуя программы непрерывного обучения, информирования и осведомленности, реализуя мероприятия экологической направленности (акции, семинары, конкурсы и т.д.) и т.д. По данным опроса РСПП в 50 % компаний целенаправленно занимаются дополнительным экологическим обучением работников, в 40 % реализуют программы стимулирования экологической активности сотрудников с применением различных механизмов и инструментов мотивации, более 25 % компаний премируют работников, в 16,7 % — размещают фотографии на «досках почёта», 13,3 % компаний награждают сотрудников памятными знаками [Доклад РСПП, с. 14–15].

Осознание руководителями организаций значимой роли персонала в реализации экологических стратегий, а также научные исследования, доказывающие положительную взаимосвязь между компетентностью, мотивацией и поведением персонала и экологической результативностью, подтверждают необходимость эффективного и более глубокого изучения применения УЧР практик, как одного из инструментов обеспечения экологической устойчивости бизнеса. Сегодня дискуссионными вопросами остаются такие аспекты GHRM, как механизмы трансформации существующих систем управления персоналом в модель GHRM, ориентированных не только на экологические, но и социальные результаты; инструменты интеграции GHRM в системы экологического управления; методики исследования и оценки практик GHRM [Арзамасова, 2020b].

Список литературы:

1. Арзамасова Г.С., Консолидация практик экологического менеджмента и управления человеческими ресурсами как ключевой фактор развития корпоративной экологической ответственности компании // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2020. № 3 (95). С. 160–171. DOI: <https://dx.doi.org/10.24866/2311-2271/2020-3/160-171>
2. Арзамасова Г.С., Эсаулова И.А. Green Human Resource Management — концепция управления человеческими ресурсами экологически ответственного бизнеса // Вестник НГУЭУ. 2020, № 2. С. 42–52. DOI: 10.34020/2073-6495-2020-2-042-053
3. Доклад РСПП. Бизнес. Экология. Человек, сборник корпоративных практик. / РСПП, Москва, 2016 г. — 156 с. <https://www.b-soc.ru/biblio/sbornik-praktik-biznes-ekologiya-chelovek/>

4. *Amrutha V.N., Geetha S.N.* (2020). A systematic review on green human resource management: Implications for social sustainability. *Journal of Cleaner Production*. Vol. 247. DOI:10.1016/j.jclepro.2019.119131
5. *Jabbour C.J.C., Santos F.C.A., Nagano M.S.* Contributions of HRM throughout the stages of environmental management: methodological triangulation applied to companies in Brazil. *The International Journal of Human Resource Management*, 2010, vol. 21, no. 7, pp. 1049–1089. DOI: 10.1080/09585191003783512
6. *Kim Y.J., Kim W.G., Choi H.M., Phetvaroon K.* (2019). The effect of green human resource management on hotel employees' eco-friendly behavior and environmental performance. *International Journal of Hospitality Management*. Vol. 76. Pp. 83–93. DOI: 10.1016/j.ijhm.2018.04.007
7. *Labella-Fernández A., Martínez-del-Río J.* Green Human Resource Management. In book: W. Leal Filho et al. (eds.). *Responsible Consumption and Production, Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals*, 2019, pp. 1–12. DOI: 10.1007/978-3-319-71062-4_113-1
8. *Opatha, H.H.D.N.P. & Hewapathirana, R.A.* (2019). Defining Green and Green Human Resource Management: A Conceptual Study. *International Journal of Arts and Commerce*, 8(5), 1–10.
9. *Paille P., Chen Y., Boiral O., Jin J.* (2014). The Impact of Human Resource Management on Environmental Performance: An Employee-Level Study. *Journal of Business Ethics*. Vol. 121. Pp. 451–466. DOI: 10.1007/s10551-013-1732-0.
10. *Ramus C.A.* Organizational Support for Employees: Encouraging Creative Ideas for Environmental Sustainability. *California Management Review*, 2001, vol. 43, no. 3, pp. 85–105. DOI: 10.2307/41166090
11. *Ren Sh., Tang G., Jackson S.E.* (2017). Green human resource management research in emergence: A review and future directions. *Asia Pacific Journal Management*. Vol. 35. Pp. 769–803. DOI: 10.1007/s10490-017-9532-1.
12. *Renwick D. W. S.* Contemporary developments in green human resource management research: Towards sustainability in action, Edition: First edition Publisher: Routledge Research in Sustainability and Business Editor: Dr. Douglas W.S. Renwick ISBN: 9781138782853, 2020, Project: Research book on Green HRM for Routledge
13. *Renwick, D. W. S., Redman, T., Maguire, S.* (2013) Green Human Resource Management: A review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 1–14. doi:10.1111/j.1468-2370.2011.00328.x
14. *Sheikh W., Islam M.S., Rahman F.* Implementing Green Human Resource Management: Cost-Effective Strategies and Tools. *Journal Entrepreneurship & Organization Management*, 2015, vol. 8, no. 1, p. 264. DOI: 10.4172/2169-026X.1000264
15. *Tang, G., Chen Y., Jiang Y., Paillé P., Jia J.* (2017). Green human resource management practices: scale development and validity. *Asia Pacific Journal of Human Resources*. Vol. 56(1). Pp. 31–55. DOI: 10.1111/1744-7941.12147
16. *Wehrmeyer W.* (1996). *Greening People: Human Resource and Environmental Management*. New York: Greenleaf. 1st Edition. 416 p. DOI: 10.4324/9781351283045

Тенденции развития инновационной деятельности в стратегическом управлении в сфере информационных услуг

Аннотация. Проанализированы ключевые аспекты инновационной деятельности в стратегическом управлении, характерные для сферы информационных услуг: роль инновационных составляющих в стратегическом управлении, метод оценки инновационного потенциала компании путем составления инновационного профиля фирмы. В контексте деятельности компаний сферы информационных услуг проанализированы факторы развития инновационных процессов, оказывающие значимое влияние на интеграцию инновационных составляющих в комплексную стратегию деятельности компаний данного профиля. Проанализирована значимость технического потенциала как фактора развития инновационного потенциала компании: различные IT-решения способствуют модернизации традиционных способов сбора и передачи данных. Выявлены основные составляющие и этапы процесса развития экосистемы социальных сервисов (каналов взаимодействия с клиентами, источников получения пользователями информации) как одного из ключевых направлений инновационных преобразований, характерного для компаний сферы информационных услуг.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационный потенциал, инновационный профиль, технический потенциал.

Anna V. Doronina

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Trends in the development of innovation in strategic management in the field of information services

Abstract. The key aspects of innovation activities in strategic management, typical for the field of information services: the role of innovative components in strategic management, the method of assessing the innovative potential of the company by compiling an innovative profile of the firm were analyzed. In the context of activity of the companies of information services sphere the factors of development of innovative processes which have significant influence on integration of innovative components in a complex strategy of activity of the companies of the given profile are analyzed. The significance of technical potential as a factor in the development of innovative potential of the company was analyzed: various IT-solutions contribute to the modernization of traditional ways of collecting and transmitting data. The main components and stages of the process of development of social service ecosystem (channels of interaction with customers, sources of information for users) as one of the key directions of innovation transformation, typical for information service companies, were revealed.

Keywords: innovation strategy, innovation potential, innovation profile, technical potential.

В настоящее время все компании стремятся развивать направление стратегического управления своей деятельностью. Данное направление часто является определяющим для поддержания необходимого уровня конкурентоспособности на рынке. Безусловно, для каждой отдельно взятой организации характерна индивидуальная степень включения инновационных составляющих в процесс стратегического управления. Интеграция основной стратегии компании и ее инновационных составляющих формирует понятие «инновационной стратегии».

С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова в работе «Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика» определяют инновационную стратегию как одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли,

рынка, потребителей [Агарков С.А., Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова]. При этом авторами отмечается факт подчиненности инновационной стратегии общей стратегии компании. Реализация инновационной стратегии значительно модернизирует и, как правило, усложняет условия осуществления деятельности для компании.

Связано данное «преобразование», в первую очередь, со следующими влияющими факторами (Таблица 1):

Таблица 1.

Факторы, оказывающие усложняющий эффект в процессе внедрения инновационной стратегии*

Влияющий фактор	Проявление воздействия фактора
Повышение уровня неопределенности результатов деятельности	Фактор связан с относительно высокой вероятностью отрицательного влияния инновационных составляющих на реализацию того или иного направления деятельности компании. С целью минимизации негативного воздействия компаниям необходимо развивать систему управления инновационными рисками.
«Сопротивление» со стороны сотрудников компании	Нежелание сотрудников принимать и внедрять инновационные нововведения в традиционную деятельность. Сопротивление может быть связано как с боязнью неизвестных технологий и процессов, так и с простым нежеланием усложнять сложившийся механизм работы.

*Составлено автором

Интеграцию инновационной деятельности в процесс формирования комплексной стратегии деятельности компании можно условно разделить на две группы анализа: анализ содержания инновационной деятельности и непосредственно процесс формирования стратегии компании.

Первое направление включает в себя анализ текущего уровня включения инноваций в деятельность фирмы; выбор потенциально эффективных инновационных технологий, включение которых в стратегическое управление позволит существенно повысить эффективность деятельности компании в целом или какого-либо ее отдельного направления; оценка эффективности внедрения выбранных инновационных технологий в процесс стратегического управления; внедрение инновационных технологий в случае выявленного в результате оценки положительного эффекта.

Второе направление – стратегический анализ; определение миссии компании и ключевой цели ее основной деятельности; выбор одной из стратегических альтернатив, определяющих направления и принципы деятельности компании; реализация выбранной стратегии.

На пересечении данных направлений происходит интеграция инновационных составляющих в процесс формирования комплексной стратегии компании. Так анализ текущей инновационной активности в контексте стратегического анализа предполагает изучение инновационных возможностей фирмы. Также в процессе формирования миссии фирмы могут найти отражение потенциально эффективные для компании инновационные технологии, которые могут выступать в качестве конкурентных преимуществ. В процессе оценки эффективности инноваций и выбора стратегических альтернатив релевантным является прогнозирование рисков (и управление ими), внедрение инновационных составляющих в управление, а также построение сценариев развития (пессимистичный, оптимальный, оптимистичный). Метод построения сценариев позволяет оценить различные исходы и сделать вывод о том, какими могут быть потери в случае наступления неблагоприятного сценария, и какой, соответственно, будет потенциальная прибыль в случае положительного исхода.

Однако, прогнозирование по данному методу в значительной мере усложняется сложностью определения вероятности наступления того или иного сценария.

Рассмотрим подробнее первое «пересечение» двух направлений — изучение инновационных возможностей фирмы. Потенциальная готовность компании к внедрению инноваций характеризуется понятием «инновационный потенциал». Р.А. Фатхутдинов в работе «Инновационный менеджмент» определяет инновационный потенциал организации как меру ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели.² [Агарков С.А., Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова] Глубокий анализ внутренней среды фирмы на предмет оценки ее инновационного потенциала – трудоемкий и достаточно продолжительный процесс, который, как правило, рациональнее всего проводить на этапе обоснования необходимости инноваций и подготовки инновационных изменений. А.А. Трефилова в работе «Анализ инновационного потенциала предприятия» инновационный потенциал компании раскрывается как совокупность нескольких групп факторов, сформированных на основе их принадлежности к различным типам ресурсов фирмы.³ [Яковлева Е.А., Козловская Э.А., Бойко Ю.В., 2018] Далее данные факторы будут рассмотрены на примере и с учетом специфики сферы информационных услуг. Количественная оценка инновационного потенциала является сложной задачей, так как он представляет собой совокупность потенциалов отдельных видов инновационных ресурсов. Одним из возможных методов оценки инновационного потенциала является построение инновационного профиля компании путем выделения элементов, комплекс которых способен охарактеризовать инновационный потенциал фирмы.⁴ [V. Lendel, S. Hittmar, E. Siatova, 2015]

Далее, после того как сформирован инновационный профиль, необходимо провести оценку каждого его элемента относительно эталонного показателя. Безусловно, набор элементов профиля обладает спецификой как в зависимости от сферы деятельности, так и для каждой отдельно взятой фирмы, в частности. После оценки инновационного потенциала компаниям необходимо, сопоставив потенциально эффективные инновационные направления деятельности и собственный уровень готовности к внедрению инноваций, сформировать приемлемую для фирмы стратегию бизнеса.

Прогнозирование рисков внедрения инновационных составляющих в стратегическое управление (и управление ими) – следующий этап на пересечении двух направлений интеграции инновационной деятельности в процесс формирования комплексной стратегии компании. Под управлением рисками в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели.⁵ [Омарова З.Н., 2015] Ключевой задачей риск-менеджмента любого уровня, в том числе стратегического, является управление причинами возникновения рисков, а также прогнозирование и выбор оптимальных путей минимизации возникновения и преодоления негативных последствий неопределенности инновационных процессов.

Рассмотрим факторы, оказывающие влияние на развитие инновационных процессов в стратегическом управлении на примере сферы информационных услуг. В настоящее время наблюдается процесс информатизации экономики, который проявляется в постепенной трансформации информации в особо важный ресурс, роль которого первостепенна для всех областей жизни общества и деятельности компаний в частности. Для отрасли информационных услуг характерна достаточно высокая степень интеграции инноваций в деятельность фирм, которая порождается, в первую очередь, спросом со стороны потребителей информации. Компании, предоставляющие

информационные услуги, активно используют инновации в своей деятельности в процессе как сбора предоставляемой информации, так и непосредственно в ее передаче потребителям. Ценность владения комплексной информацией в последнее время возрастает высокими темпами. Компании отрасли, стремясь удовлетворить спрос на их услуги, стараются предоставить максимально полный спектр достоверной информации своим клиентам. Однако, собрать обширный комплекс информации недостаточно, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке данной отрасли, связано это, в первую очередь, с необходимостью предоставления собранной информации в удобном для потребителей виде. Так пользовательский интерфейс приложений информационных компаний, их адаптивность и возможность персонализации для каждого отдельного пользователя определяют широту круга клиентов и их лояльность к компании. Под экосистемой в данном случае понимается то, используя какие ресурсы, клиент имеет возможность ознакомиться с необходимой ему информацией. Сейчас цифровую экосистему информационных компаний, основой которой, как правило, является веб-сайт, дополняют различные социальные сети (Твиттер, Инстаграм, ВКонтакте и другие), в частности активно развиваются Telegram-каналы одноименного мессенджера, привлекая пользователей высокой оперативностью публикаций и удобной краткой формой изложения информации, а также фактически максимальной степенью адаптивности приложения для мобильных устройств.

Экосистема социальных сервисов отличается от традиционных СМИ своей эмоциональностью, часто — оценочными суждениями, возможностью выражать мнение, например, в комментариях. Однако, главным преимуществом социальных медиа является максимальная приближенность публикаций к режиму реального времени, что является одним из главных факторов, влияющих на лояльность потребителей. Для каждого социального сообщества характерна своя специфика публикаций, адаптированная под конкретный класс пользователей, и для успешного комплексного развития экосистемы компании необходимо четко понимать, как следует визуализировать предлагаемую ими информацию в различных сервисах. В настоящее время именно развитие экосистемы социальных сервисов является ключевым направлением инновационного развития компаний сферы информационных услуг — большое количество инфоповодов разной направленности, изменение характера мышления людей и усиленное стремление получать актуальную и достоверную информацию на фоне сложившейся ситуации с пандемией COVID-19.

На основе механизма оценки инновационного потенциала компании методом составления инновационного профиля рассмотрим элементы, релевантные для компаний сферы информационных услуг. Одним из вариантов перечня элементов инновационного профиля является следующий набор факторов: научный потенциал организации (готовность к научным разработкам); технический потенциал (возможное расширение IT-решений по сбору, интеграции и предоставлению информации пользователям); инновационные способности персонала (готовность сотрудников к модернизации деятельности, достаточный уровень их квалификации и потенциальное желание осуществления преобразований); потенциальная возможность повышения лояльности постоянных пользователей; потенциальная возможность расширения клиентской аудитории; наличие собственных финансовых ресурсов; возможность привлечения заемного капитала; управленческий потенциал (лидерские качества менеджмента, связанные с навыком рационального планирования внедрения инновационных составляющих и оценки потенциального эффекта от их включения в комплексную стратегию деятельности); наличие организационной культуры, способствующей развитию инноваций (готовность к трансформации сложившейся организационной

культуры); потенциальная возможность расширения источников получения информации.

Увеличение вариативности каналов передачи информации в современных условиях является одним из ключевых направлений развития деятельности компаний сферы информационных услуг, так как для современных пользователей форма получения информации часто является определяющим фактором при выборе ресурса ее получения. Таким образом, для компаний отрасли форма передачи информации потребителям напрямую отражается на уровне конкурентоспособности и положении на рынке. На основе выделенных факторов инновационного профиля, оказывающих влияние на потенциал компаний сферы информационных услуг, рассмотрим специфические особенности и проблемы, проявление которых возможно в процессе внедрения инновационных составляющих в комплексную стратегию деятельности фирм данной отрасли. В частности, в контексте одного из ключевых влияющих факторов – развития экосистемы социальных сервисов (каналы сбыта) с целью расширения аудитории и повышения лояльности текущих пользователей, проанализируем специфику формы предоставления информации в каждом из упомянутых сервисов. Понимание менеджерами специфики аудитории и оптимального формата публикаций для каждой отдельно взятой социальной сети позволяет оптимизировать процесс развития сообществ, максимально удовлетворяя при этом потребности пользователей сервиса.

Далее, рассмотрим технический потенциал как фактор развития инновационного потенциала, а именно, как различные IT-решения способствуют модернизации традиционных способов сбора и передачи данных, что является приоритетными направлениями деятельности компаний сферы информационных услуг. В частности, одним из наиболее часто используемых методов сбора информации является парсинг. Под парсингом понимается процесс сбора данных, их обработка и анализ. Данный механизм позволяет автоматически обработать объемный массив данных, анализ которых вручную является ресурсоемким и времязатратным процессом. Главными преимуществами парсинга является упрощение и ускорение поиска контента, а также значительное снижение временных затрат на обработку найденной информации. Кроме того парсинг позволяет обновлять полученные данные в автоматическом режиме (одновременно с обновлением информации на первоисточнике: в режиме реального времени или с определенным (фиксированным) временным лагом). Однако, при использовании механизма парсинга для генерации контента компаниям следует учитывать определенные аспекты с целью оптимального построения механизма работы и максимизации его эффективности: во-первых, законность парсинга конкретной информации, во-вторых, технический аспект, связанный с необходимостью корректного построения алгоритма для минимизации ошибок и сбоев в работе.

Технический потенциал компании в значительной степени определяется инновационными способностями ее персонала, которые, в свою очередь, выступают как отдельный фактор развития потенциала фирмы, так как в случае неготовности сотрудников осуществлять инновационные изменения, их внедрение будет как минимум неэффективно, а как правило – невозможно. В связи с этим необходим грамотный подход со стороны высшего менеджмента, направленный на рационализацию процесса повышения квалификации, а мотивации персонала и его вовлечения в процесс преобразований.

Научный и инновационный потенциал, а также инновационные способности персонала компании фактически являются определяющими аспектами на пути модернизации деятельности фирмы. При этом важно понимать прямую взаимосвязь данных факторов, так как, даже обладая существенным инновационным потенциалом

при отсутствии грамотно подготовленной команды, успех модернизации стратегической деятельности маловероятен. В связи с этим менеджменту фирмы необходимо уделять высокое внимание повышению квалификации сотрудников и включению их в процесс инновационных преобразований – это позволит повысить их заинтересованность в изменениях, что повлияет на качество выполнения своих должностных обязанностей каждым отдельно взятым работником, что, в свою очередь, отразится на общем уровне предоставленных компанией услуг и, как следствие, лояльности клиентов.

Список литературы:

1. *Агарков, С.А.*, Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика [Текст] : учеб. пособие / С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. — М.: Академия Естествознания, 2011.
2. *Омарова З.Н.*, Управление рисками инновационных проектов // Международный журнал экспериментального образования. — 2015. — № 3-3. — С. 379–380; URL: <http://www.expeducation.ru/ru/article/view?id=7163> (Дата обращения: 18.11.2020).
3. *Симионов Р.Ю.*, Инновационный потенциал предприятий: сущность, факторы и подходы к оценке [Электронный ресурс] / Р.Ю. Симионов, В.В. Соловьев: Аудит И Финансовый Анализ. — №2 (17). Режим доступа: <https://auditfin.com/fin/2017/2/>. — Загл. с экрана. — (Дата обращения: 18.11.2020).
4. *Яковлева Е.А., Козловская Э.А., Бойко Ю.В.* Оценка инновационного потенциала предприятия на основе стоимостного подхода // Вопросы инновационной экономики. — Том 8. — № 2. — 2018.
5. *Lendel, V.*, Identification of the Main Problems in the Management of Innovation Processes and the Draft of Appropriate Recommendations [Text] / V. Lendel, S. Hittmar, E. Siatova // Knowledge Management in Organizations — London: Springer, 2015.

Подходы к определению стратегии цифровой трансформации: особенности содержания и процесса разработки

Аннотация. Статья посвящена оценке влияния глобального распространения цифровых технологий на методы и модели современного стратегического управления, анализу существующих подходов к определению стратегии цифровой трансформации, особенностям её содержания и процесса разработки. Исследование показало, что цифровая стратегия или стратегия цифровой трансформации — это не IT-проект или стратегия развития в чистом виде, это стратегия движения основного бизнеса, где всё внимание сфокусировано на изменении технологических процессов, корпоративной культуры и обучении сотрудников компании цифровым навыкам и компетенциям.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация, стратегическое управление, цифровая стратегия, цифровая система.

Karina A. Gracheva

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Approaches to defining the digital transformation strategy: features of the content and development process

Abstract. The article is devoted to the assessment of the impact of the global spread of digital technologies on the methods and models of modern strategic management, the analysis of existing approaches to determining the strategy of digital transformation, the features of its content and development process. The study showed that a digital strategy or a digital transformation strategy is not an IT project or a development strategy in its purest form, it is a strategy for moving the core business, where all attention is focused on changing technological processes, corporate culture and training employees in digital skills and competencies.

Keywords: digital economy, digital transformation, strategic management, digital strategy, digital system.

Современный стратегический менеджмент функционирует в условиях, не прекращающихся масштабных изменений внешней среды, диктующих необходимость загрузки и установки обновлений в только что устоявшейся методологии управления. Это формирование глобальной информационной среды, способствующее ускорению социально-экономических процессов; рост альтернативных вариантов предложения товаров и услуг; появление сетевого клиента; формирование рынка конкуренции, предполагающее необозримые рынки, а также необходимость соблюдения и учёта международных стандартов; становление цифровой экономики и IT-технологий более значимыми в деятельности менеджера. Всё вышеперечисленное в конечном итоге постепенно приводит к коренному пересмотру бизнес-модели и стратегии компании. Сегодня одни высокотехнологичные предприятия предпринимают попытки к запуску процессов цифровой трансформации, в то время как другие активно в них участвуют. Несвоевременный переход на новую, цифровую траекторию развития может стать причиной значительного снижения конкурентоспособности и ухода с рынка, так как найдутся те, кто будут производить быстрее, качественнее и дешевле. В связи с этим большинство современных компаний, тем или иным образом, внедряют цифровые технологии или, по крайней мере, осознают необходимость или рассматривают это в качестве одного из вариантов развития. Подтверждение этому — заявленные на официальных сайтах стратегии компаний, а также

проводимые исследования. Актуальным остаётся вопрос, обязательно ли в современных условиях цифровизации коренное изменение методов и моделей стратегического менеджмента или возможно встраивание цифровой стратегии в уже существующие и устойчивые подходы.

Согласно Ю. А. Маленкову, «стратегия фирмы представляет собой научно-обоснованный способ достижения и поддержания ею в долгосрочном периоде конкурентных преимуществ, высоких рыночных позиций, роста прибыли, эффективности и устойчивости развития на основе формирования и использования научно-технического потенциала, человеческого капитала и инноваций» [Маленков, 2009]. Данное определение достаточно точно и полно трактует сущность стратегии. Действительно, стратегия нацелена на перспективу, описывает формулировку главных целей развития фирмы и способы их достижения. Для успешного развития компании необходима собственная система специальных знаний, которая позволит эффективно применять принципы и методы стратегического управления.

В свою очередь, под стратегическим управлением понимают «процесс принятия и осуществления стратегических решений, центральным звеном которого является стратегический выбор, основанный на сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешнего окружения, в котором оно действует» [Ансофф, 2003].

Следовательно, стратегию можно рассматривать как ключевой связующий элемент между тем, чего организация хочет достичь: её целями и линией поведения, выбранной для достижения этих целей. Цели стратегии формируются значимыми, конкретными, чётко определенными во времени, измеримыми и достижимыми. При разработке стратегии важно применять подход, ориентированный на достижение стратегических целей предприятия. Задачи стратегии формируются с учётом их целесообразности, обоснованности и экономической эффективности.

Как правило, за формирование цифровой стратегии, фокусирующейся на определении лучшего клиентского опыта, управлении уникальной бизнес — моделью и изменениями, отвечает уровень процесса управления. Важно осознавать, что стратегию цифровой трансформации необходимо воспринимать как процесс, а не как документ и, что ответственным за стратегию на предприятии должен быть тот, кто отвечает за цифровизацию. Как правило, разработка стратегии цифровой трансформации включает следующие ключевые этапы, среди которых аналитика данных и трендвотчинг; продуктовое видение по шести ключевым направлениям фреймворка; конкурентный анализ и стратегия поведения; изменение в организационной структуре компании; дорожная карта проектов; карточки проектов с функциональным описанием; оценки и методы управления рисками; инвестиционная оценка проектов трансформации; построение цифровой культуры.

В свою очередь, сама цифровая стратегия содержит связь с бизнес- стратегией; портфель кейсов по ключевым технологическим операциям или целым технологическим процессам; ресурсный и финансовый план по каждому направлению портфеля кейсов.

Несмотря на различие трактовок понятия «цифровая стратегия», общим у них, безусловно, является включение цифровой компоненты: цифровых технологий, цифровой экономики в стратегию организации, что может быть реализовано на разных уровнях и для разных направлений деятельности [Аренков, Смирнов, Шарафутдинов, Ябурова, 2019]. В связи с этим целесообразно обратиться к одной из основных и традиционных классификаций по уровням компании: корпоративная стратегия; стратегии бизнес — единиц; функциональные стратегии; стратегии рабочих групп, команд, отдельных работников [Маленков, 2009].

Корпоративная стратегия, как правило, базируется на миссии компании, определяет её развитие и в полной мере влияет на все элементы системы управления и процессы. Данный тип стратегии обязателен для всех структурных подразделений, вне зависимости от степени их автономии и децентрализации. Стратегии бизнес-единиц, обладающая высокой степенью самостоятельности, в рамках достижения корпоративной стратегии служат стратегическим ориентиром развития отдельных автономных или полуавтономных подразделений, осуществляющих полный цикл определённого продукта. В свою очередь, функциональные стратегии направлены на развитие компании в конкретных функциональных направлениях, например, в производстве, маркетинге, финансах, инновациях, и достижение стратегических целей, указанных в корпоративной стратегии и стратегиях бизнес-единиц. Эти стратегии концентрируются на разработке и усилении отличительной компетенции, благодаря которой компания получает конкурентное преимущество. Стратегии рабочих групп, команд и отдельных работников со временем становятся всё более значимыми. Для их формирования характерны развитие самоуправления и самоорганизации, а также высокая доля проектной деятельности компании, когда, например, каждому крупному корпоративному клиенту присуще своя технология, система продвижения, специфические продукты и специалисты. Следовательно, проблемы стратегий бизнес-единиц, функциональных стратегий, стратегии рабочих групп, команд, отдельных работников предшествуют проблемам корпоративной стратегии. В то же время все аспекты стратегии тесно связаны друг с другом. Как справедливо отмечал Р. Грант: «Широта спектра деятельности компании влияет на источники конкурентного преимущества, а природа конкурентного преимущества фирмы определяет виды деятельности, в которых она может добиться успеха» [Грант, 2016].

В соответствии с классификацией, которая была представлена выше, уместно рассмотрение основных существующих подходов к классификации и уточнение непосредственно самого понятия цифровой стратегии.

Ю.А. Москалёв выделяет следующие виды цифровых стратегий [Москалёв, 2019]:

- предпринимательская стратегия, ориентированная на реализацию возможностей для бизнеса. В данном конкретном виде стратегии подразумевается, скорее всего, использование возможностей внешней среды, нежели цифровая стратегия;
- стратегия продвижения в Интернете. В данном конкретном виде стратегии понятие цифровой экономики трактуется как экономика, использующая среду Интернета. При этом другие компоненты — технологии и инструменты цифровой экономики: искусственный интеллект, большие данные, робототехника и др. выносятся за скобки. Фактически в данном понимании цифровая стратегия скорее есть цифровая маркетинговая стратегия, т.е. стратегия функционального уровня;
- цифровая стратегия как развитие функциональной инновационной стратегии. В данном конкретном виде стратегии инновационная стратегия компании эволюционирует, открывая и привлекая новые возможности цифровых технологий, точно улучшая различные функциональные или проектные стороны деятельности. Несмотря на это данная трактовка не учитывает коренных изменений стратегии ведения бизнеса, предполагая только лишь изменения отдельных, маркетинговых или технологических аспектов.

В отличие от данного подхода к классификации цифровых стратегий зарубежные авторы подходят к данному вопросу несколько с другой стороны. Так, например, Жанна У. Росс (Jeanne W. Ross), Инна М. Себастьян (Ina M. Sebastian) и Синтия М. Бит (Cynthia M. Beath) в исследовании анализа успешного опыта внедрения компаниями цифровых стратегий, выделили два их вида [Ross, Sebastian, Beath, 2017]:

- стратегия привлечения клиентов. Основная цель — повышение лояльности клиентов за счёт накопления опыта взаимодействия с ними, персонализации отношений и оперативного реагирования на их запросы, а также организации беспрепятственных цифровых каналов коммуникации;
- стратегия «цифровых решений». Основная цель — интеграция продуктов и услуг компании в комплексные «решения», повышение ценности клиентских предложений за счёт информации и опыта.

Данный вид стратегии, а именно стратегию «цифровых решений» можно назвать не просто цифровой стратегией, а стратегией цифровой трансформации. Это стратегия уровня бизнес-единиц или даже, скорее, стратегия корпоративного уровня, так как по масштабам охватывает ключевые аспекты деятельности компании, предполагает изменение продуктов и услуг, процессов и структуры, формирование новых требований к уровням квалификации специалистов и прочие организационные изменения. Данная стратегия в состоянии не только позволить компании сохранить свои позиции на рынке, но и значительно повысить её конкурентоспособность, требуя взамен своего рода отдачи от компании в виде: значительных изменений процессов, структуры управления, организации взаимоотношений с поставщиками и контрагентами, а также смещения акцентов в сторону технологических и маркетинговых инноваций. Хотелось бы отметить, что, по мнению авторов данной классификации, компания должна выбрать и на протяжении всей своей деятельности стараться придерживаться только одного из этих видов стратегии.

Управление цифровой трансформацией — это сложный итеративный процесс, необходимым условием успешности которого является наличие чёткой стратегии цифровой трансформации. Именно стратегия задаёт направление преобразований, определяющее портфель продуктов предприятия, его взаимодействие с сотрудниками, его партнерами и клиентами на протяжении всей цепочки создания ценности и необходимые для этого информационные технологии (рис. 1.).

Важно понимать, что цифровая трансформация — это всегда стратегический уровень, это, прежде всего, долгосрочные глубокие и всесторонние изменения, это комплексный подход к интеграции технологических решений в структуру и бизнес-процессы предприятия. Далеко не все к этому готовы, а самое главное, что некоторым и вовсе цифровая трансформация не нужна. Именно поэтому на первоначальных этапах необходимо провести анализ внешней и внутренней сред, который позволит выявить проблемы, существующие у предприятия, и, соответственно, возможные и самое главное подходящие пути их решения.

Согласно материалам союза промышленников и предпринимателей Красноярского Края основными задачами стратегии цифровой трансформации являются:

- обеспечение возможности ускоренной разработки и внедрения новых бизнес-моделей, основывающихся на возможностях цифровых технологий;
- создание эффективных механизмов управления данными в компании, внедрение современных цифровых технологий и платформенных решений в процессной и продуктовой деятельности компании, переход к управлению компанией и производственно-технологическими процессами на основе данных;
- формирование цифровой экосистемы, обеспечивающей необходимый уровень привлечения внешних и внутренних экспертов компании к её цифровой трансформации;
- формирование в компании компетенций в области цифровизации на всех уровнях от топ-менеджмента до исполнителей, вовлечение сотрудников в реализацию цифровой трансформации компании;
- обеспечение выхода компании на новые рынки: географические, демографические и продуктовые.

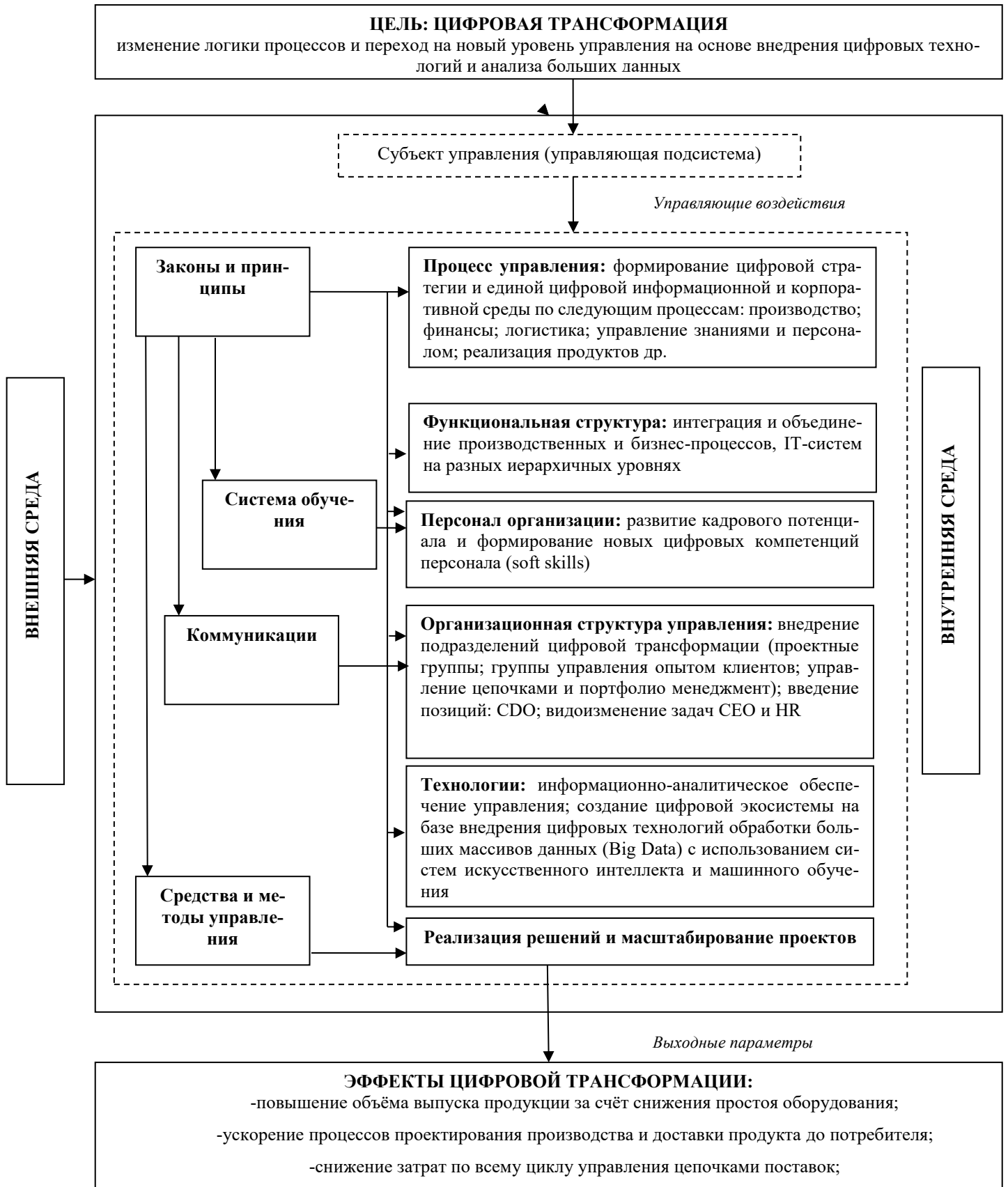


Рис. 1. Система управления процессами цифровой трансформации на предприятии.

Составлено автором

В свою очередь, к факторам успешности реализации стратегии относятся: прямое участие CDO и его сотрудников в процессе цифровой трансформации, в том числе посредством подготовки и переподготовки кадров, внутри корпоративного обсуждения вопросов цифровизации, тиражирование лучших практик, исключение дублирования функций при переходе на новые корпоративные информационные системы и др.

Итак, на текущий момент авторы понимают под цифровой стратегией стратегии достаточно разные по уровню, содержанию и масштабам изменений. Исходя из этого, следует принять во внимание мнение Jeanne W. Ross, Ina M. Sebastian и Cynthia M. Beath о том, что перед разработкой цифровой стратегии необходимо определить, какой именно вариант цифровизации: маркетинговый, технологический, или цифровая трансформация подходит в конкретно данный момент именно этой компании. Наиболее существенными изменениями в процессе разработки цифровой стратегии станут включение этапов идентификации потребностей в цифровом переходе, оценки цифровой «зрелости» или «готовности», управления рисками и определения специфических показателей результативности цифровой трансформации. Также, в силу указанной высокой степени риска цифровой трансформации, можно с уверенностью согласиться с подходом внедрения цифровой стратегии компании, разработанным международной консалтинговой компанией «PricewaterhouseCoopers», согласно которому реализация пилотного проекта, а затем его масштабирование на весь бизнес особенно целесообразно [PWC & SIEMENS PLM Software, 2020].

Таким образом, цифровая стратегия или стратегия цифровой трансформации — это не IT-проект или стратегия развития в чистом виде. Это стратегия движения основного бизнеса, где всё внимание сфокусировано на изменении технологических процессов, корпоративной культуры и обучении сотрудников компании цифровым навыкам и компетенциям. Исследование и последующая систематизация видов цифровых стратегий, особенностей их содержания и процесса разработки позволяет не только избежать ошибок в понимании сущности и содержания данного понятия, но и предлагает компаниям сделать правильный обоснованный выбор модели цифровой стратегии среди ряда альтернативных вариантов.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 2003.
2. Аренков И. А. Смирнов С. А. Шарафутдинов Д. Р. Ябурова Д. В. // Трансформация системы управления предприятием при переходе к цифровой экономике. Вторая международная конференция «Управление бизнесом в цифровой экономике»: сборник тезисов выступлений, 21–22 марта 2019 года, Санкт-Петербург / Под общей ред. д.э.н., профессора Аренкова И.А. и к. э. н., доцента Ценжарик М.К. — СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та.
3. Грант Р. Современный стратегический анализ. 7-е изд. — СПб.: Питер, 2016.
4. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. — М.: Проспект, 2009.
5. Комплексный подход к цифровой трансформации производственных предприятий. PWC & SIEMENS PLM Software URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/PwC_Siemens_Digital_transformation.pdf (Дата обращения 15.02.2021).
6. Москалев Ю.А. Понятие стратегии и полиформизм цифровой стратегии предприятия // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2018. №6.
7. Подходы и стратегии по реализации цифровой трансформации на предприятиях Красноярского края: рекомендации и практика, февраль 2019 г. URL: http://www.sppkk.ru/wp-content/uploads/2019/03/Методические_рекомендации-о-функциях-и-полномочиях-руководителей-компаний-по-цифровой-трансформации.pdf (Дата обращения 15.02.2021).
8. Ross J. W., Sebastian I. M., Beath C. M. *How to develop a great digital strategy* // MIT Sloan Management Review. Winter 2017 issue, Vol. 58, №2. URL: <http://mitsmr.com/2fAqNTk> (Дата обращения: 15.02.2021).

François Rene Ateba

Enseignant-Chercheur à l'Institut Universitaire de Technologie du Bois
de l'Université de Yaoundé 1 au Cameroun;

Samuel Aimé Abossolo

Enseignant- Chercheur au Département de Géographie de l'Université de Yaoundé 1 au Cameroun

Current Challenges for the Natural Resources management in the South Region of Cameroon after the decentralization process

Resumé. Ebolowa, capitale régionale du Sud Cameroun, connaît après la mise en place de son bureau du conseil régional et organe en charge d'examiner la matérialisation de la décentralisation dans le Sud du pays pour la mise en œuvre progressive par la dite collectivité territoriale d'examiner quelques compétences non exclusives pour accompagner la région son développement des ressources humaines, techniques, matérielles et financières adéquates de la région australe du Cameroun. La mise en place de cet organe en principe devrait en principe promouvoir la bonne gouvernance des ressources naturelles du Sud Cameroun comme la gestion optimale des forêts et le développement local sur le plan social, éducatif, sanitaire, sportif, culturel, économique, artisanal et touristique entre autres. Les villes de Mbalmayo et Kribi qui sont les villes camerounaises limitrophes de la capitale régionale du Sud auront donc des contributions non négligeables pour son essor.

Mots-Clés : Ebolowa, transformation du bois, ressources naturelles, transport maritime et fluvial, Institut Universitaire de Technologie du Bois, Cameroun.

Франсуа Рене Атеба,

преподаватель-исследователь
в Университетском Институте деревообработки университета Яунде 1 в Камеруне;

Самуэль Эме Абоссоло,

преподаватель-исследователь кафедры географии Университета Яунде 1 в Камеруне

Текущие проблемы в области управления природными ресурсами в Южном регионе Камеруна после процесса децентрализации

Аннотация. В Эболова, региональной столице Южного Камеруна, создано свое бюро регионального совета и органа, ответственного за рассмотрение материализации, децентрализации на юге страны. Для постепенного осуществления так называемой территориальной общиной обзора некоторых неисключительных компетенций для поддержки региона, развития в нем адекватных людских, технических, материальных и финансовых ресурсов Южного региона Камеруна. Создание этого органа в принципе должно способствовать благому управлению природными ресурсами Южного Камеруна, включая оптимальное управление лесным хозяйством и развитие на местном уровне в социальной, образовательной, медицинской, спортивной, культурной, экономической, кустарной и туристической сферах, в частности. Таким образом, города Мбалмайо и Криби, которые являются камерунскими городами, граничащими с Южной региональной столицей, будут иметь значительный вклад в его развитие.

Ключевые слова: Ebolowa, обработка древесины, природные ресурсы, морской и речной транспорт, Университетский институт деревообработки, Камерун.

Les forêts représentent des ressources essentielles pour beaucoup de camerounais en général et ceux de la région du Sud en particulier. De plus en plus, elles font l'objet du processus d'appropriation exclusive. Pour garantir la bonne gestion des ressources forestières et profitable à tous qui doit s'opérer sans compromettre sa pérennité et sans aggraver l'équilibre des fonctions économiques, environnementales et sociales dans un pays comme le Cameroun où

l'accès à l'information et le pouvoir économique sont très inégalement répartis entre les citoyens. Après la réforme de la loi forestière de 1994, des changements importants ont eu lieu dans le domaine forestier. Nous tenons ici à reconnaître le rôle joué par l'ancien ministre des forêts d'alors Monsieur N'Naa Ondoua Sylvestre qui a introduit la toute première loi forestière au Cameroun sur la table du Président de la République. Il est clair que les évolutions actuelles qui conduisent à s'interroger sur l'efficacité des politiques qui ont alors été mises en place. Cet article nous redéfinit ainsi le cadre général de l'évolution de la gouvernance des forêts au Cameroun en général d'une part, et dans la région du Sud d'autre part en particulier afin d'introduire l'examen qui sera développé dans un autre dossier sur la place du transport maritime dans la dite région et la transformation du bois tout en précisant leurs limites le cas échéant. Environ 42 % de la superficie du Cameroun est couverte des forêts, moins qu'au Gabon voisin et probablement en République Centrafricaine soit 19 916 000 hectares de forêts au Cameroun en 2010 (FAO, 2011). La forêt tropicale humide, la seule à laquelle nous nous intéresserons dans ce dossier, s'étend sur toute la partie sud du pays. Elle revêt dans ce sens une grande importance dans un pays où une partie significative de la population vit sous le seuil de pauvreté dans les zones de forêt. Les enjeux écologiques et démographiques liés à la conservation des forêts de la dite région et dans le bassin du Congo sont très importants. La forêt fournit des produits et des services essentiels aux individus qui y vivent et aux populations urbaines environnantes.



Figure 1. Carte de la région du Sud Cameroun Sources : Les éditions 2015.com

La Loi des Forêts N° 94-01 du 20 janvier 1994 au Cameroun et les textes d'application y afférents tel que, le Décret N° 95-466-PM de juillet 1995 établissent et définissent le cadre juridique et stratégique de l'aménagement forestier au Cameroun. Cette législation définit le Domaine Forestier National (DFN) et le subdivise en un Domaine Forestier Permanent (DFP) et un Domaine Forestier non Permanent (DFnP), chacun régit par les droits d'utilisation et des régimes de gestion particuliers. Le Domaine Forestier Permanent qui est constitué de terres devant demeurer soit comme des forêts, soit comme habitats de la faune. Le DFP n'est pas uniquement constitué de forêts car de nombreuses aires protégées et zones d'intérêt couvrent en dehors des zones forestières. De par la loi, le DFP doit couvrir au moins 30 % du territoire

national, représenter la diversité écologique du pays et doit être géré de façon durable selon des plans d'aménagement approuvés par l'autorité administrative compétente. Le Domaine Forestier non Permanent, y compris les forêts communautaires est constitué de terres forestières susceptibles d'être converties pour d'autres types d'utilisation. L'Etat du Cameroun dispose de ce fait l'autorité sur toutes forêts n'appartenant pas de façon explicite à des particuliers. A cet effet, toute forêt qui est non classée de façon explicite dans le DFP ou le DFNP appartient par défaut à la catégorie de forêts du domaine national du DFNP. A ce jour, une grande partie du DFNP n'a toujours pas été officiellement attribuée, ces zones sont constituées principalement de forêts faisant l'objet d'un usage coutumier pour l'agriculture itinérante sur brûlis ou pour l'agroforesterie. Le diagramme ci-dessous présente le système de zonage forestier au Cameroun tel que défini par la Loi des Forêts de 1994.

Tableau 1.

Système de zonage forestier au Cameroun, Source Atlas forestier du Cameroun 2011

Affectation des terres dans le Domaine Forestier National du Cameroun en 2011		
	Superficie (ha) en 2011	% Domaine forestier national
DOMAINE FORESTIER PERMANENT		
Forêts de production Unités forestières d'aménagement (UFA) et Réserves forestières	8 094 212	26
<i>dont UFA</i>	7 058 958	20
Aires protégées et Zones d'intérêt cynégétique	7 303 029	24
Forêts communales	8276 735	3
Total DFP	16 223 976	53
DOMAINE FORESTIER NON PERMANENT		
Forêts communautaires	997 699	3
Ventes de coupe	113 972	<1/2
Forêts non classées*	13 661 251	44
Total DFNP	14 772 922	47
Total Domaine Forestier National : DFP+DFNP	30 996 251	

* Par défaut, toutes les forêts non classées appartiennent au DFNP en tant que forêts du domaine national (Art. 35, Loi des forêts de 1994)

Source : L'Atlas forestier du Cameroun, WRI, 2011

Les forêts du Cameroun sont d'une importance capitale au niveau local, régional et mondial. Leurs écosystèmes procurent des biens de subsistance et des services directement ou indirectement à des millions de personnes. Les interactions entre ces forêts et la nature

contribuent à la stabilisation des régimes climatiques aussi bien à l'échelle du Bassin du Congo qu'au niveau régional. L'exploitation des ressources forestières ligneuses et non ligneuses contribue significativement à l'économie locale et nationale. Gérées de manière durable, les forêts du Cameroun constituent un réservoir de biens renouvelables et de résilience. À ce titre, elles fournissent des services différents à perpétuité au niveau local et global. L'affectation et l'utilisation des terres dans le DFN ont connu une évolution significative depuis 1994. Ces changements majeurs sont suivis de façon continue et mis à la disposition du public depuis la production de la première version de l'Atlas forestier interactif du Cameroun en 2005. L'analyse des informations contenues dans la Version 3.0 a conduit aux résultats suivants organisés par catégorie d'affectation des terres: Domaine Forestier National (DFN): En 2011, le DFN représentait 37 % (17,5 millions d'hectares) de la superficie totale du Cameroun, dont 94 % affectée au DFP et les 6 % restant au DFNP. En termes d'occupation des terres, le DFN était constitué à 55 % de forêts denses, 33 % de mosaïques forestières et 12 % d'autres types d'occupation du sol. Le Domaine Forestier Permanent (DFP), entre 2006 et 2011, la superficie du DFP a augmenté de 3 %, atteignant 16,3 millions d'ha. Elle représentait alors 35 % de la superficie totale du pays, dépassant ainsi les 30 % fixé par la Loi des Forêts. Cette augmentation était due à une légère augmentation des zones classées comme forêts communales et comme aires protégées. À l'intérieur du DFP, 55 % de la superficie était affectée aux forêts de production (y compris les forêts communales) et 45 % aux aires protégées. Le DFP était constitué à 66 % de forêts denses, 11 % de mosaïques forestières et à 23 % d'autres types d'occupation du sol. Domaine Forestier non Permanent: Entre 2004 et 2011, la superficie attribuée du DFNP, quoique relativement petite par rapport à celle du DFP, a augmenté de 221 % atteignant 1,1 million d'ha. Cette augmentation était due en grande partie à l'augmentation de la superficie affectée aux forêts communautaires. En termes de distribution, 90 % de la superficie du DFNP était affecté aux forêts communautaires et 10 % aux ventes de coupe. Les informations relatives à la superficie affectée aux petits titres n'étaient pas disponibles en 2011. Lorsque l'on introduit les forêts du domaine national dans le DFNP conformément aux textes en vigueur, sa superficie augmente de façon significative, représentant 14,6 millions d'ha, soit 32 % de la superficie nationale. Elle est ainsi constituée à 41 % de forêts denses, 59 % de mosaïques forestières et moins de 1 % d'autres types d'occupation du sol. L'application de politiques forestières rationnelles restera de la plus haute importance dans notre pays. Ces données auront une place très significative après la mise en place véritable de la décentralisation quand on sait qu'il existe trois grandes zones des forêts au Cameroun, l'une d'elle étant la région du Sud Cameroun : la forêt et la transformation du bois auront donc un apport très important dans la région du Sud. Sa gestion nécessite donc l'apport des experts pour le décollage de son émergence.

En outre et dans ce sens, étant donné que les produits forestiers sont jusqu'à présent exportés presque exclusivement en grumes, et que l'industrie locale du bois en est encore à un stade primaire, les entreprises privées et publiques commencent à avoir besoin du personnel spécialisé d'où, l'ouverture de l'Institut Universitaire de Technologie du Bois de Mbalmayo (IUT Bois). Cependant, à mesure que l'on progresse vers le stade de la transformation primaire et secondaire du bois en produits manufacturés à destination du marché local et du marché d'exportation qui débutera dès le 1er janvier 2022, le besoin d'un personnel qualifié en matière de technologie du bois se fait sentir pour assurer l'efficacité des industries forestières. C'est ainsi que la place de l'IUT Bois, qui est situé à Mbalmayo, distant de la capitale régionale du Sud Cameroun à moins d'une centaine de kilomètres environ sera une plaque tournante dans le domaine de la transformation du bois, ressource naturelle d'une importance avérée au Cameroun après le pétrole en général et dans la région du Sud en particulier. En effet, avec le prolongement de la mise en service du port de Kribi situé dans la région du Sud Cameroun intervenue en mars 2018, et en lien avec le déploiement de la stratégie d'accompagnement des

filières de croissance convergeant vers la nouvelle plateforme portuaire de Kribi (PAK). Le redimensionnement des espaces à allouer au stockage temporaire du bois pour examiner les procédures douanières et administratives d'exportation et pour présenter l'offre portuaire du PAK pour la filière bois (escale, passage portuaire du bois, stockage, manutention, cubage, et transformation etc.), pourront impacter l'évaluation des besoins en ressources humaines et les procédures administratives par type de conditionnements. Le transport du bois connaîtra donc aussi un grand développement au port de Kribi du fait de sa position et de son espace foncier disponible pour une production nationale et sous régionale actuellement, de quelques 2,5 millions de grumes exportées par an. Le port de Kribi est devenu seulement après quelques années d'exploitation, le deuxième principal point d'évacuation du bois camerounais et sous-régional vers l'international, avec près de 1 700 mètres-cubes de bois manutentionnés par jour. Ce trafic connaîtra certainement une évolution rapide, liée à la politique d'exportation du bois au Cameroun (grumes/bois débité). Le commerce du bois pourrait ainsi jouer un rôle moteur dans le développement de ses activités, sachant que des lots de plusieurs milliers de mètres-cubes sont exportés vers l'Asie et vers l'Europe.

La mise en place d'une structure parc à bois dans les zones d'activités comporterait une zone de stockage pour les bois débités. Si les fardeaux desdits bois débités ne présentent aucune difficulté logistique, des dispositions particulières et seront prises en compte pour la transformation des grumes sur place. Le transfert de ces trafics se fait et continuera directement depuis les zones de stockage. Entre sa mise en service survenue en mars 2018 et le mois de mars 2019, le port en eau profonde de Kribi, dans la région du Sud du Cameroun, avait permis l'exportation de 14 350 tonnes de bois et autres produits dérivés, en provenance de la RCA, du Tchad et de la RD Congo. Selon le magazine du Port Autonome de Kribi, tous ces produits ont été expédiés vers deux principaux pays. Il s'agit notamment de la Chine et du Vietnam. Le bois est le produit qui domine les activités d'exportation sur la plateforme portuaire de Kribi actuellement, la cité balnéaire du Sud du pays. Mais dès le début de l'année 2022 les tendances pourront être inversées avec l'impact de la transformation du bois qui prendra un boom avec la première et la seconde transformation du bois notamment par le débitage et le sciage, objet de la technologie de transformation du bois au Cameroun à partir de janvier 2022, conformément à la loi qui stipule que, le Cameroun et les autres pays du bassin du Congo envisagent d'interdire l'exportation du bois en grume dès 2022. On travaillera alors par la scie de tête qui permet d'éliminer les parties impropres à la réalisation de bois sciés provenant notamment de la périphérie de la bille appelées « dosses ». Cette opération qui permet de préparer les ébauches qui seront débitées puis débitées jusqu'au résultat final souhaité. Les pièces sciés sont appelés des avivés. Des appellations spécifiques peuvent leur être attribuées en fonction de leurs dimensions (frises, planches, chevrons...). Le matériel utilisé permet d'optimiser les découpes des grumes en fonction de leur diamètre et de leur qualité. Certaines installations prévoient un scanner des billons pour prendre en compte toutes les dimensions de la bille à scier ainsi que les défauts non visibles (nœuds interne...). Les débits sont alors dessinés ou conçus en fonction des besoins de production. Il existe plusieurs types de matériel pour ces opérations : les scies à lame ruban, les scies à lames alternatives, les scies à lames circulaires et enfin les canters. Le canter permet de transformer directement en plaquettes les chutes de sciages (croûtes, délignures...) dès leur production. Cela évite les incidents mécaniques (blocage des mécanisations) lié au convoyage des chutes et améliore donc nettement la productivité. Il est surtout adapté aux bois de diamètre moyen et quasiment exclusivement utilisé pour les sciages résineux. Le canter nécessite l'absorption de volumes importants mais permet des baisses de coût de production. Les débits ainsi réalisés avec un coût de revient inférieur a certainement permis au bois de mieux se positionner sur le marché de la construction. Cela facilite également le développement de produits techniques comme les bois lamellés-collés ou les bois massifs reconstitués.

Le placage est une feuille de bois de faible épaisseur obtenue, soit par déroulage, soit par tranchage. Avant ces opérations, les billes sont généralement humidifiées par étuvage à la vapeur en atmosphère humide ou par immersion dans un bac rempli d'eau chaude. Le déroulage est l'opération qui consiste à produire un ruban de placage à partir de la périphérie d'une bille, alors que cette dernière est animée d'un mouvement de rotation. Le couteau est lui animé d'un mouvement de translation. Avant transformation, les billes sont généralement humidifiées par étuvage à la vapeur en atmosphère humide ou par immersion dans un bac rempli d'eau chaude. Cette opération permet d'obtenir le débit d'une feuille de placage soit en continu (déroulage cylindrique), soit en discontinu (déroulage excentrique) et dont les épaisseurs commercialisées varient entre 0,5 et 3,5 millimètres. On distingue deux types de transformation: la première transformation et la deuxième transformation. Selon Tasi (2011): la première concerne les activités de sciage, déroulage, tranchage, fabrication des contreplaqués, imprégnation des poteaux, fabrication des pâtes cellululosiques et la deuxième consiste à l'utilisation des produits issus de la première transformation qui peuvent servir à une fabrication de produits plus ou moins finis. Elle comprend l'ameublement qui utilise des sciages, des placages, et des panneaux; l'industrie des papiers et cartons; le bâtiment et travaux publics utilisant les bois en charpente et menuiseries; les travaux divers du bois pour les fournitures aux bâtiments; les emballages et les produits divers. Cette deuxième transformation qui conduit à des investissements lourds et fait appel à des technologies sans cesse en renouvellement (car il faut rester compétitifs) qui ne sont pas facilement et rapidement transférables dans les pays producteurs. Les marchés locaux ou débouchés locaux pour les produits dérivés sont inexistantes ou insuffisants pour le moment et afin d'assurer à la fois un rendement en matière optimal et un écoulement optimal des produits et sous-produits; La taille des entreprises à implanter n'est pas toujours compatible avec les ressources existantes ou avec la régularité de leur approvisionnement. Globalement, on estime qu'une majeure partie des grumes traitées conduit à une opération dont le rendement économique est faible (frais important de transport sur une quantité non négligeable de déchets). Parmi toutes les actions qui contribuent à l'utilisation optimale des bois, le sciage a une grande importance car il se situe au début de la transformation. L'objectif prioritaire des scieries consiste donc à optimiser le rendement en matière, ce qui conduit à minimiser le volume des sous-produits. Cependant, les exigences du marché à l'exportation en termes de qualité et la faiblesse des marchés locaux amènent les entreprises à éliminer de nombreuses pièces de bois avec de légers défauts (Girard et al., 2003). Les opérations du sciage s'articulent donc autour du débitage (mise en épaisseur), délignage (mise en largeur), vérification et triage, éboutage (mise en longueur), le classement et enfin le colirage (logistique et transport du bois). Les facteurs intervenant dans la qualité finale et l'usinage des produits sont: la structure des matériaux (disposition des fibres), la composition des matériaux la présence de résine et de silice et la densité du bois (un bois dur sera plus difficile à scier qu'un bois tendre. Le déroulage est l'action de débiter une bille de bois à l'aide d'une dérouleuse en une feuille de bois mince et continue. Les grumes destinées au déroulage doivent être préalablement écorcées pour enlever toute matière pouvant être nocive aux outils de déroulage (Kerever, 1990). Les essences habituellement recherchées au déroulage sont tendre à mi-dure, les grumes étant bien conformées et sans défauts enfin d'obtenir un bon rendement. Le bois doit de plus avoir un bon comportement au séchage afin de limiter les risques de fente et de déformation des placages. Les bois durs doivent être préalablement étuvés avant le déroulage. Selon Gérard et al, (1998) cité par Umba 2010. Les paramètres d'étuvage (eau chaude, vapeur, température, durée) dépendent de la nervosité du bois, de la fragilité de sa couleur et du diamètre habituel des billes à dérouler. Selon Dechènes (2009), le déroulage s'effectue en deux grandes phases: la préparation des billes et la production des placages. La première phase comprend le lavage, l'étuvage, l'écorçage, le pré-tournage. La seconde phase comprend le déroulage, le massicotage, le premier classement le séchage, le classement final le bouchonnage ou

pastillage, le jointage, l'encollage, le pressage, le délignage et la mise en palettes (colis). Toutes les essences peuvent être théoriquement déroulées ou tranchées après un traitement thermique adéquat et un réglage optimum des paramètres de coupe indiqués dans les descriptives techniques (Kerever, 1990). Au cours du tranchage, les billes, montées sur deux broches sont tranchées par une lame animée de mouvement alternatif. La hauteur du pas de lame détermine l'épaisseur du placage et les feuilles obtenues reprennent les aspects visuels d'une coupe sur dosse (SGS, 2001). Il existe deux types de tranchage: le tranchage à plat et le tranchage semi-déroulé. Le tranchage à plat consiste à couper, à l'aide d'une lame, les quartelots en placage d'épaisseurs uniformes selon une orientation déterminée lors de la fabrication. Le tranchage semi-déroulé consiste à couper les quartelots en placage en les faisant passer contre une lame en suivant une trajectoire circulaire permettant d'obtenir les feuilles selon un angle perpendiculaire aux rayons médullaires. Toutes ces techniques de transformations du bois, objet des recherches dans notre projet pour l'implantation d'un laboratoire personnel moderne nous aidera à mieux approfondir et cerner l'impact pour un rendement de la matière bois dans les régions du Sud celui du Centre et à l'Est Cameroun. Ces travaux de valorisation des bois et produits connexes sont des atouts importants pour un développement de l'industrie forestière au Cameroun même si des études supplémentaires sont encore nécessaires pour une valorisation efficace.

Sources:

1. *Arsène Bikoro*, Analysis and vaporization of co-products from industrial transformation of Mahogany, 2020
2. Atlas forestier du Cameroun 2011
3. fao.org-publications, 2011
4. Les éditions 2015.com
5. Magazine du Port Autonome de Kribi
6. *Philippe Girard et al.*, Valorisation énergétique des sous-produits de scieries, 2003

Business Model Innovation for Strategic Competitive Advantages in the Infrastructure Industry: from Environmental Focus to Smart Cities Users

Abstract. The growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and a need to enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized. The objective of this paper is to explore the concept of innovation in the infrastructure industry, and how infrastructure firms would apply business model innovation to engage in developing smart cities. The infrastructure industry should, therefore, change its business model from that of environment focus to value-addition. In this way, the infrastructure industry would add value to societies, business, clients and other stakeholders through innovations that improve the built environment or lead to realization of client needs. This is potential opportunities of innovation for the infrastructure industry identified in developing smart cities, which would create value to the smart city end-users. Business model innovation within the context of competitive advantage, is key in shifting from environment focus to smart city users.

Keywords: infrastructure, smart city, business model innovation, customer values, competitive advantages

Sed Saad

ICHEC, Брюссельская школа менеджмента
Бульвар Брэнда Уитлока, 2 1150 Брюссель, Бельгия

Инновационная бизнес-модель для стратегических конкурентных преимуществ в инфраструктурной отрасли: от экологической направленности до пользователей «Умных городов»

Аннотация. Хорошо известны растущие экологические проблемы, связанные с смягчением последствий изменения климата, необходимость расширения инноваций и необходимость повышения эффективности внедрения инноваций в системах в инфраструктурной отрасли. Цель этой статьи — изучить концепцию инноваций в инфраструктурной отрасли и то, как инфраструктурные фирмы будут применять инновации бизнес-модели для участия в развитии умных городов. Поэтому инфраструктурная отрасль должна изменить свою бизнес-модель с ориентированной на окружающую среду и на добавленную стоимость. Таким образом, индустрия инфраструктуры повысит ценность для общества, бизнеса, клиентов и других заинтересованных сторон за счет инноваций, которые улучшат созданную среду или приведут к реализации потребностей клиентов. Это потенциальные возможности инноваций для инфраструктурной отрасли, выявленные при разработке умных городов, которые создадут ценность для конечных пользователей умных городов. Инновации в бизнес-модели в контексте конкурентных преимуществ играют ключевую роль в переходе от внимания к окружающей среде к пользователям умных городов.

Ключевые слова: инфраструктура, умный город, инновационная бизнес-модель, потребительские ценности, конкурентные преимущества.

Introduction

There is a growing concern that the infrastructure industry lags in innovation, an issue that form the focus of this paper. In the infrastructure industry, the scale of innovation is extensive and relates to a range of issues, including building materials, products, business operations, infrastructure systems and techniques, equipment management, and human resource management. Because of the growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized.

This paper relies on some literature review to explore the concept of business model innovation within the context of the infrastructure sector, and the challenges to innovation for competitive advantage in shifting from environment focus to smart city users. Viable opportunities that can be realized by players in the infrastructure sector to develop smart cities. Therefore, the significance of smart cities is also explored in addition to their implementation. The infrastructure industry sector can be depicted as a provider of facilities for diverse buildings and industries, with assets that range from infrastructure, private and public build environment buildings and therefore has fundamental effects on many individual's lives and the environment (Prieto, 2009).

Innovation and Environmental current focus

Innovation, as a component of the successful company, is intrinsically a subject of ongoing debate among infrastructure engineers and practitioners. During the last two decades, Yusuf et al (2014) commented that innovations have mainly happened in terms of developing new products as the means to staying competitive in the market. However, increased agitation for environmental protection, technology advancement, development of economies globally, globalisation and greater access to information has led to situations where improving products or projects is not enough to compete successfully in the market. Instead, organisations must engage in innovative ways they can deliver value to the clients. Valence, 2010). Pressure for environmental protection is challenge facing the infrastructure and infrastructure business. Because of the increase awareness of environmental concerns, the constructors must define their liabilities and duties in protection of the environment. Environmental issues affect almost all sectors by directly or indirectly. For instance, stringent building regulations are intended to prevent damage to the natural environment. However, failing to adhere to environmental regulation may lead to project delay or project termination and criminal litigation. Because of the growing environmental concerns regarding mitigating climate change, the necessity for greater innovation and a need to enhance innovation execution in systems within the infrastructure industry is well recognized. Due to the external factor and an increasingly dynamic business advancement in technology and knowledge, infrastructure and infrastructure firms face extensive pressure to innovate. Overall, innovation in business is not necessarily profit-driven. The infrastructure sector will need to change its technology and processes to adjust to increased public and government concern for the environment (Muir, 2005). As infrastructure industry will need to address the environmental public concerns, it is therefore, at a great need of innovative technologies and procedures. The infrastructure sector had to change its technology and processes to adjust to increased public and government concern for the environment. The building regulations should impose maximum carbon emissions for buildings. Such transformation to the law in addition to a growth of academic and public concern regarding the extent to which the industry contributes to carbon emissions implies that the industry greatly requires innovation in the built environment. In the infrastructure industry, some authors like Pekuri (2015) have argued that the engineering and infrastructure projects tend to be innately innovative, given that each project is made unique by the infrastructure industry's project base nature. Therefore, the industry has considerable opportunities and capacities for increasingly novel approaches. Pekuri (2015) views the concept of an 'innovation' within the infrastructure industry as the actual application of a vital transformation and advancement in the product, process, or system, which is new to an organization with the view of necessitating the change. Blayse and Manley (2004) observe that within the infrastructure industry, innovation takes varied forms. This included 'incremental,' 'radical,' 'architectural,' and 'modular.'

Smart City

Cities will need to attain environmental, social, and economic sustainability. As observed by the International Electrotechnical Commission (IEC) (2014), cities from across the globe face unprecedented challenges, due to exponential rate of urbanization. For instance, from 2011 and 2050, it is estimated that the urban population, globally, would increase to nearly 72 percent (or from 3.6 to 6.3 billion people). An additional concern is climate change and the rising pressures for environmental protection. Both have demanded that cities become “smart” and adopt significant measures to enable them to address strict targets that legal obligations impose. Additionally, to encourage thriving cultures in cities due to high rate of population mobility, cities will need to attain environmental, social, and economic sustainability, which would be realized once the city’s efficiency is realized by integrating of innovative infrastructure and services (Kouw, 2016). This has necessitated the need for smart cities. The concept of Smart Cities originated in the Smart Growth movement of the 1990s that lobbied for new policies for urban planning, specifically in the United States. The concept was later in 2005 by technology firms like IBM and Cisco to refer to the use of complex information systems in integration of the urban infrastructure and services operations, including transportation, buildings, public safety and water and electrical distribution. Essentially, it has been widely conceived that applying information technology in Smart Cities generates a range of benefits, including reduction of resource consumption, particularly water and energy, to contribute to reduced carbon dioxide emissions (IEC, 2014). Still, the cities should also consider efficient governance, infrastructure, urban planning, societal development, and environmental protection. Still, cities that aim to advance into the status of smart cities should anchor their innovative goals on three key pillars: economic sustainability, environmental sustainability, and environmental sustainability (WIPRO, 2016). In respect to economic sustainability, cities should offer the public sufficient capacity to create own economic potential, while simultaneously attracting business and accumulation of capital (Kouw, 2016). When it comes to social sustainability, the attractiveness of a city is associated to the quality of life, human safety and security, and the extent of business opportunities, all of which guarantee social inclusiveness. On the other hand, environmental sustainability requires that cities address environmental sustainability challenges, including efficient water and energy use and reduction of carbon dioxide emission (IEC, 2016). The increases mobility of the modern-day societies is creating intense competition among cities for talent, jobs, and investment. To serve as major attraction to skilled workers, organizations, companies, and to promote a thriving culture, the cities must attain sustainability objectives (Kouw, 2016). However, this is attained when the cities become more efficient and integrate interoperable services and infrastructures. Efficient installation of electrical grids, water distribution systems, gas distribution systems, hospitals and homes, commercial buildings, and public and private transportation systems would increase the cities prospects of becoming smart. However, the improvement had to be triggered by combining a data- and systems-centric approach (WIPRO, 2016). Smart cities are created through an introduction of smart systems, which work for the benefit of the environment and citizens. The urban infrastructures, therefore, would have to better meet the challenges of the city environment encounters like water and energy scarcity, environmental pollution, crime prevention, traffic congestion and waste disposal (Saracco, 2015). Nanotechnologies have significant impacts in creating smart cities as they provide a means to design bottom-up building materials that have predetermined molecular architectures. While not the entire molecular architectures are feasible, the raw materials used come in specific architectures (WIPRO, 2016). Some scholars have created certain forms of materials, such as graphine, nanotubes, grapheme, and fullerene, each of which contains properties that are exploitable for water purification to developing self cleaning windows. Other projects have also developed certain smart technologies. For instance, intelligent streetlights have been integrated,

where sensors save energy as they allow lights to turn on and off automatically when people approach them at night.

Importance of the Business Model Innovation

Pavies et al (2013) describe a business model as an architecture that facilitates product, service and information flows and the description of varied stakeholders and their roles, potential benefits, and revenue sources. Yusof et al. (2014) also describe it as a conceptual tool that contains several interrelated elements which provide a logic that a business relies on to generate revenue. It includes creating and capturing value through innovation, strategic choices, and lastly value network. Consistent with this argument, Pavies et al (2013) suggested that the key elements of a business model include value propositions and offerings, which are rooted in the value creation system of an infrastructure firm and principally define the nature of business the firm engages in. Value proposition refers to the ways in which a company makes itself different from its competitors. On the other hand, value creation system is intended to create and generate offerings that customers would ultimately value. Technically, value creation systems are intended to facilitate innovation. Yusof et al (2014) view such innovation as being a component of an organization's strategy for success. Therefore, a business model innovation can be realized when innovative activities are added, the activities are linked innovatively and when one of several parties that perform any of the innovative activities are introduced. A major significance of an innovative business model to a business is that it can enable sustainable competitiveness in a dynamic business environment (Thuesen and Hvam, 2013). Business model innovations are the activities that depict the way a given organization relates with its customers. The main aim of the business innovations is to provide value and propose uniqueness to the customers. At the same time, organizations create value through increased revenues. According to Hana (2013), organizations may obtain the competitive advantage through the business model innovations. They have the ability to attract many potential customers, retain the existing customers, and also explore larger markets. As a result, they obtain higher revenues, thus improving their financial performance. Therefore, innovation is a major strategy of improving customer value and company revenues. Business model innovations are strategies that offer value to the customers and organizations beyond mere relationship.

Shifting from environmental focus to adding values to the users of smart city

In a study, Valence (2010) remarked that infrastructure managers have different understanding of business models to that of other sectors. The key divergence is that they link business models to divergent project delivery or types of contract, including the design of the building or housing development. The infrastructure industry is incessantly reacting to external and internal market forces by coming up with innovative processes, products, and business models. The industry strategy has been focused on environmental materials and technologies. Technically, the innovations in the infrastructure sector have mainly focused on creating environmental new products and services to stay competitive in the market. By increasing environmental protection, technology advancement, and development of economies globally, globalization and greater access to information has led to situations where improving products or projects are not enough to compete successfully in the market. It is argued that the infrastructure sector would need to add to its environmental technology and processes as this would allow it to make the best of increased public and government agitation for environmental protection. Therefore, a case is made that pro-active engagement with innovation in the infrastructure industry would positively affect infrastructure business and increase their capability to realize success.

Still, the infrastructure industry has often been criticized for being inefficient in comparison to other sectors, having an incapability to innovate and advance its practices, and lastly to create value to clients (Valence, 2010). The result of a business model analysis is, therefore,

more of a particular figure that describes a desirable degree for return on investment instead of a consideration of what the actual client needs or creation of value to customers.

Concluding discussions

The shift towards smart city systems is therefore seen to bring in opportunities for new services, and eventually new opportunities to do business. As a result, there is a greater potential for creation of economic value, as well as to advance the people's living standards and establish substantial social value.

Rather than be considered an expense, integrating smart technology to a city creates significant opportunities that add value to a city (WIPRO, 2016). They enable cities to advance their efficiency levels, improve their economic potential, minimize environmental and economic costs, improve residents' living standards, and open opportunities for business. What this implies is that the key function of a smart city would not only to house citizens, but also to provide them with improved opportunities to create entrepreneurial and personal potential (IEC, 2016).

The author argue that competitive advantage should lay on societal innovation to satisfy the societal needs and client needs. As a result, the focus should be on creating additional values to the smart city users. At any rate, the infrastructure industry needs to innovate its business model by embracing end-users. It is anchored in the new model that it is reasoned that the infrastructure industry would add value to societies and customers through innovations that improve the built environment or lead to realization of client needs. Overall, smart cities must create value to the clients, contractors and the public.

According to the author, the current research agenda should encourage the infrastructure industry players in smart city to compete on the of 'added value' instead of environment-efficiency (Saad 2021). Adding value are not only for the smart cities themselves but ultimately to end-users customers through innovations that meet these client needs. Such approaches to Business Model innovation targeting end-users have become possible in the infrastructure industry due to the recent advances in smart and intelligent technologies. For these reasons, it is reasoned that smart cities make use of technology in developing design and advancing operation of buildings and infrastructure in ways that satisfy people's current and future needs.

Further research

Additionally, the fact that infrastructure project or products tend to have long life span might be also perceived to be a barrier to business model innovation for smart cities because of short life spam in smart technologies. This will be developed in further research.

References

1. *Blayse, A. & Manley, K.* (2004). Key influences on infrastructure innovation. *Infrastructure Innovation*, 4(3), 143–154
2. *Enev, V. & Liao, W.* (2015). Business model innovation, V and factors influencing business model innovation.:
3. IEC. (2014). Orchestrating infrastructure for sustainable Smart Cities.
4. *Hana, U.* (2013). Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge. *Journal of Competitiveness*. 5(1). 82–96.
5. *Kouw, W.* (2016). How to study the smart city?
6. *Kulatunga, K., Amaratunga, R. & Haigh, R.* (2006). Infrastructure innovation: A literature review on current research.
7. *Muir, B.* (2005). Challenges Facing Today's Infrastructure Manager. Supplemental Reading for CIEG 486-010 Infrastructure Methods & Management
8. *Pavies, X, Hsu, E, Tillman, H. & Tapia, R.* (2013). How to Define and Analyze Business Model Innovation in Service. ESSEC Working paper. Document de Recherche ESSEC
9. *Pekuri, A.* (2015). The role of business models in infrastructure business management. Oulu: University Of Oulu

10. *Prieto, B.* (2009). The Engineering & Infrastructure Industry Innovation Deficit: Is the E&C Industry Model Broken? Working Paper #50
11. *Saracco, R.* (2015). Innovation in Smart Cities of the future — Part IV, New Technologies.
12. *Thuesen, C., & Hvam, L.* (2013). Rethinking the Business Model in Infrastructure by the Use of Off-Site System Deliverance: Case of the Shaft Project. *Journal of Architectural Engineering*, 19(4), 279–287.
13. *Valence, G.* (2010). Innovation, Procurement and Infrastructure Industry Development. *Australasian Journal of Infrastructure Economics and Building*, 1(1), 10 (4) 50–59
14. WIPRO. (2016). Smart buildings enable smart cities.
15. *Yusof, N., Kamal, E., Kong-Seng, L. & Iranmanesh, M.* (2014). Are Innovations Being Created or Adopted in the Infrastructure Industry? Exploring Innovation in the Infrastructure Industry. *SAGE Open* July-September 2014, 1–9

Наталья Петровна Голубецкая

Санкт-Петербургский государственный университет
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Елена Викторовна Ушакова

Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики
Российская Федерация, 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44

Тамара Валерьевна Чиркова

Санкт-Петербургский университет технологии управления и экономики
Российская Федерация, 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44

Корректировка приоритетов региональной системы управления предприятиями в посткризисных условиях цифровой экономики

Аннотация. Переход к инновационному технологическому укладу в условиях посткризисной экономики привел к изменению в региональных системах управления предприятиями. Приоритетные направления трансформации систем управления компаниями формируются при оценке влияния единого цифрового пространства на сценарии разработки и реализации управленческих решений. Стратегической целью управления является оптимизация взаимодействия региональных хозяйствующих субъектов, направленная на обеспечение поступательного социально-экономического развития регионов России.

Ключевые слова: цифровая экономика, региональное управление, предприятия, посткризисные условия.

Natalya P. Golubetskaya

Saint Petersburg state University
Russian Federation, 199034, Saint Petersburg, Universitetskaya nab., 7–9

Elena V. Ushakova

Saint-Petersburg University of management and Economics
St. Petersburg, Russia

Tamara V. Chirkova

Saint-Petersburg University of management and Economics
44 Lermontovsky Ave., Saint Petersburg, 190103, Russian Federation

Adjusting the priorities of the regional enterprise management system in the post-crisis conditions of the digital economy

Abstract. The transition to an innovative technological structure in the post-crisis economy has led to changes in the regional management systems of enterprises. Priority directions of transformation of company management systems are formed when assessing the impact of a single digital space on the scenarios of development and implementation of management decisions. The strategic goal of the department is to optimize the interaction of regional economic entities, aimed at ensuring the progressive socio-economic development of the Russian regions.

Keywords: digital economy, regional management, enterprises, post-crisis conditions.

В посткризисных условиях цифровой экономики происходят структурные изменения в организации и процессе осуществления регионального управления предприятиями.

ями. Функции управления ориентированы на интеллектуальный капитал, который формирует кадровый потенциал предприятий региона. В качестве стратегии в региональной системе управления рассматривается сбалансированное взаимодействие компаний в едином цифровом пространстве. [2]

В цифровой экономике особая роль отводится реформированию институциональных инструментов, структурные изменения которых происходят под влиянием процесса превращения в ведущий фактор развития региональных социально-экономических систем таких параметров, как компетенции, знания, умения персонала. На базе сетевых и производственных платформ осуществляется процесс оптимизации кооперативных связей компаний в производственной сфере и сегменте предоставления услуг.

Комплексный анализ деятельности 1000 российских предприятий Северо-Западного Федерального округа позволил сформулировать цифровой дизайн системы государственного управления компаниями в едином цифровом пространстве на базе интеллектуального потенциала, формируемого знаниями и умениями персонала. Цифровая трансформация цепочки создания ценности происходит поэтапно во всех сегментах: от производственной сферы до взаимодействия с поставщиками, партнерами, с использованием инструментов цифровых технологий в корпоративном сетевом взаимодействии региональных хозяйствующих субъектов, в том числе используя виртуальное информационно-аналитическое пространство.

Корпоративные системообразующие компании становятся лидерами на мировом рынке товаров и услуг, формируя стратегию развития регионального цифрового кластера в форме межгосударственных интеграционных объединений. Наблюдается поступательное развитие компаний, осуществляющих деятельность в создании, хранении и обработке больших массивов информационно-статистических данных, обеспечивая использование принципа экономической безопасности их применения. При этом цифровые технологии трансформируют потребительский рынок в результате активного распространения облачных технологических операций в интернет — порталах, интернет — коммерции на базе виртуального информационного пространства. [4]

Корректировка системы регионального управления предприятиями в посткризисной экономике будет осуществляться в сфере предоставления государственных услуг по обработке информационного массива данных и распространения технологий повышения скорости его обработки с целью повышения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов в едином цифровом пространстве. Трансформация системы происходит на базе облачных интернет-сервисов с использованием инструментов искусственного интеллекта, беспроводной связи и виртуализации прогнозных вариантов повышения эффективности реализуемых управленческих решений.

Региональная система комплексного управления предприятиями опирается на цифровые преобразования стратегии и задачи в дереве целей компаний, в проектных, программно-целевых методах. По данным экспертных оценок в США более 50 % системообразующих предприятий внесли коррективы в стратегию развития в посткризисный период. При этом блоки научно-исследовательской деятельности, опытно-конструкторских, производственных цепочек и маркетинговых исследований корректируют комплексные подходы к развитию системы управления предприятия в соответствии с государственной программой развития цифрового пространства. Корректировка системы происходит с учетом структурной перестройки параметров внешней среды функционирующих бизнес — структур, оптимизация которой осуществляется в рамках международных нормативных стандартов по достижению целевых параметров качества предоставляемых услуг. [5]

Проведенное исследование 1000 российских предприятий позволило определить подходы к корректировке управленческих решений, которые в результате позволят повысить конкурентоспособность предприятий в посткризисной экономике. Корпоративные информационные системы, формируемые на базе цифровых платформ, корректируют организационно-правовую форму деятельности предприятия в блоках мониторинга, планирования, координации и контроля управленческих структурных подразделений на всех уровнях.[1]

Классические методы исследования менеджмента под воздействием цифровых технологий корректируют структурные преобразования общесистемных подходов, возникающих в результате организационного реформирования подразделений предприятий, осуществляющих инновационные процессы с учетом тенденций посткризисной экономики. Корректировка организационных систем на всех этапах функционирования бизнес — структур происходит за счет повышения скорости реализации разрабатываемых управленческих решений в ответ на вызовы посткризисной мировой экономики, прозрачность и достоверность которых обеспечивается координацией на государственном уровне управления взаимодействием хозяйствующих субъектов в едином сетевом пространстве.

Современные интерфейсы, облачные серверы и другие являются базисом для формирования приоритетов переформатирования организационного дизайна предприятия. Экспертная оценка деятельности российских компаний в данном направлении позволила определить направления диверсификации производственной деятельности предприятий, позволяющие расширить объемы ассортимента товарной линейки продукции и масштабы услуг, обеспечивая решение социально-экономических проблем региона в цифровой оболочке.

В посткризисной экономике наблюдается трансформация организационно-правовых институтов стимулирования научно-исследовательских предприятий, опытно-конструкторских компаний, деятельность которых направлена на тиражирование передового опыта лидеров предпринимательской деятельности региона. Конкурентные позиции предприятий в большей степени зависят от уровня материально-технического потенциала, обеспечения баланса в финансово-экономическом, производственно-технологическом блоках деятельности предприятий. Корректировка происходит на всех уровнях управления, поскольку главным фактором посткризисного развития становится человеческий капитал, который стал двигателем поступательной модернизации деятельности предприятий в долгосрочной перспективе. [3,4]

Цифровые технологии в посткризисной экономике корректируют формы реализации административно-ведомственных методов стимулирования предприятий. Цифровая трансформация корректирует деятельность предприятий, осуществляющих лицензионную деятельность, тарификационное регулирование и стандартизацию на базе государственного цифрового портала предоставления услуг. Цифровые технологии корректируют, повышают скорость и обеспечивают прозрачность использования программно-целевых методов в государственной системе регулирования деятельности предприятий. Стратегия достижения баланса бюджетных и целевых показателей в соответствии с приоритетами регионального социально-экономического развития предполагает корректировку косвенных методов регулирования в единой электронной оболочке, которая, в том числе, предполагает цифровую оптимизацию налоговой системы. Единое виртуальное информационное пространство формируется на базе новых организационных форм деятельности предприятий в сфере мобильных сервисных услуг, с применением инновационных подходов в реализации проектного управления с помощью цифровых технологий на базе искусственного интеллекта, производственных роботов, облачного пространства

и блокчейна. В посткризисной экономике цифровые преобразования коснутся монетарной, налоговой, административной сфер системы государственного управления предприятиями.

Менеджерами высшего звена компаний активно используются инструменты тайм — менеджмента, цифрового информационного анализа с использованием критериев качества, определяющих интеллектуальный потенциал, инвестиционную привлекательность, человеческий капитал, патентную деятельность, знания и компетенции персонала предприятия. Российские компании вносят коррективы в концептуальные подходы к формированию цифрового пространства системы управления предприятиями, поскольку безопасность и качество становятся значимыми критериями региональной информационно-аналитической инфраструктуры. Корректировка региональной системы управления предприятиями должна осуществляться на единой цифровой платформе, которая позволяет оптимизировать управленческие решения, направленные на положительную динамику регионального социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Бургонов О.В., Голубецкая Н.П., Смешко О.Г. Влияние цифровых технологий на развитие системы управления предпринимательскими структурами // Проблемы современной экономики. 2020. № 1 (73). С. 65–70.
2. Ганелин М., Васин С. Инфраструктура России. Большому кораблю — большое плавание [Электронный ресурс]: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=218004> [Дата обращения: 04.08.2020]
3. Кожиева Ф.А. Региональное развитие в контексте теории полюсов роста // Фундаментальные исследования. 2015. — № 11 (часть 3) — С. 574–578.
4. Кузнецов Ю.В., Анохина Е.М., Мелякова Е.В. Совершенствование управления стратегической устойчивостью предприятий крупного, среднего и малого бизнеса в депрессивных регионах России // Экономика и управление. 2019. № 11 (169). С. 74–86.
5. Маленков Ю.А. О разработке новой теории и методологии оценки стратегической устойчивости предприятий и регионов // Актуальные проблемы менеджмента: новые методы и технологии управления в регионах. Материалы международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2020. С. 21–24.

Валерий Константинович Потемкин

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Российская Федерация, 191023, Санкт-Петербург, улица Садовая, дом 21

Профессиональная мобильность в использовании интеллектуальных резервов персонала предприятий и организаций

Аннотация. Инновационное развитие предприятий и организаций во многом зависит от кадровой политики направленной на опережающее профессиональное развитие персонала и использование интеллектуальных резервов различных профессионально-квалификационных и статусных групп работников. Именно эта кадровая политика обеспечивает новые функционально-технические трудовые операции, качество результатов труда, нормативно-регламентирующий способ осуществления экономической деятельности.

Ключевые слова: труд, профессиональная мобильность, резервы труда, квалификация, качество труда, компетентности.

Valery K. Potemkin

Saint Petersburg State University of Economics
Russian Federation, 191023, St. Petersburg, Sadovaya street, house 21

Professional mobility in the use of intellectual reserves of personnel of enterprises and organizations

Abstract. The innovative development of enterprises and organizations largely depends on personnel policy aimed at advanced professional development of personnel and the use of intellectual reserves of various professional and qualification groups of workers. It is this personnel policy that ensures new functional and technical labor operations, the quality of labor results, the normative and regulatory way of carrying out economic activities.

Keywords: labor, professional mobility, labor reserves, qualifications, labor quality, competence.

Исходными положениями в исследованиях мотивационной составляющей профессиональной мобильности использования интеллектуальных резервов на промышленных предприятиях являются социологические воззрения о сущности и роли мотивации. Л.И. Петражицкий отмечал, что изучение деятельности индивида должно опираться на субъективную психологию человеческих мотивов [Петражицкий, 1908]. Мотивы деятельности индивида не только определяют его социальное поведение, но формируют стереотип социальной мобильности в решении возникающих проблем или задач. В жизни каждого отдельного индивида, пояснял А.С.Лаппо-Данилевский, имеет место повторяемость большинства его действий, что является следствием «непрерывности его действий, что является следствием «непрерывности его сознания», социального взаимодействия, устойчивой системы социальных отношений [Лаппо-Данилевский, 1902]. Значение мотивационной составляющей еще определяется в использовании интеллектуальных резервов и тем, что «Приспособление физической среды к потребностям жизни, развитие активности и культуры, приспособление жизни к культуре и культуры к жизни... есть основные отличительные явления прогресса исторического или общественного» [Южаков, 1896]. Рассматривая процессы взаимодействия общества, усиление сознательных процессов в деятельности личности [Лавров, 1965]. В этом же контексте важно положение П.Н. Ткачева, по которому «экономическую детерминированность социальных явлений необходимо связать с принципом свободы воли, без которой невозможна свобода

выбора и осознанного изменения социального пути личности являются не слепыми страдательными орудиями, а, напротив, активными и самостоятельными деятелями» [Ткачев, 1933].

Исходные положения в нашем исследовании определяют влияние мотивации на поведение работника, его профессиональную мобильность. В этом случае мотивы выступают как внутренние, опосредованные побуждения к действию, формирующиеся первичными нуждами и развивающимися интересами в сфере производственной деятельности.

Учитывая то обстоятельство, что производственная деятельность человека происходит на вполне конкретном предприятии, то «побуждение» к профессиональной мобильности использования интеллектуальных резервов выходит за рамки индивидуальности и касается всего спектра управления предприятием и его структурными подразделениями. Следовательно, в мотивационной составляющей имеет место, по крайней мере, четыре основных значения профессиональной мобильности, а именно:

- формирование базовой системы мотивов поведения работника, определяющей его социальные действия в сфере производства;
- создание организационных, экономических, правовых и социально-психологических условий развития мотивов, инициирование *fix* использования для достижения миссии, целей и задач развития предприятия;
- целенаправленное воздействие со стороны управляющей подсистемы предприятия на активизацию действий работника по использованию своих интеллектуальных резервов;
- побуждение индивида к анализу, оценке своей позиции в деятельной сфере предприятия и развитию профессиональной мобильности в формировании своего интеллектуального потенциала.

Система базовых мотивов работников, несомненно, зависит от характера производственной деятельности.

Известно, что производственная деятельность — это относительно жестко фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых людьми, объединенными в производственной организации. Здесь ставятся следующие цели:

- создание материальных благ, средств жизнеобеспечения с различными потребительскими свойствами;
- оказание услуг различного целевого назначения;
- разработка научных идей, ценностей и их прикладных аналогов;
- накопление, консервация, передача информации и ее носителей и т.д.

Производственная деятельность связана с распространением благ, услуг, ценностей и идей, с организацией и управлением работниками, занятыми в общественном производстве, с обеспечением обмена продуктами деятельности и их эквивалентами. В целом, независимо от способа, средств и результатов она характеризуется рядом общих свойств:

- функционально-технологический набор трудовых операций, приписанных рабочим местам функциональной программой;
- набор соответствующих качеств субъектов труда, зафиксированных в профессиональных, квалификационных и должностных характеристиках (структура социально-профессиональных статусов);
- материально-технические условия и пространственно-временные рамки реализации (технологическая структура);

- определенный способ организационно-технологической и экономической связи субъектов труда со средствами и условиями их реализации (организационно-технологическая структура);
- нормативно-алгоритмизированный способ организации, формирующий поведенческую матрицу индивидов, включенных в производственный процесс (организационно-управленческая структура).

Говоря о производственной деятельности, мы, прежде всего, имеем в виду функциональный алгоритм, который в определенных организационно-технологических и экономических условиях приводит к заранее заданному конкретному результату. Именно с этим результатом, видимо, работник должен соотносить мотивы деятельности, проявлять активность в использовании интеллектуальных резервов, самопрограммироваться в своей профессиональной мобильности на предприятии.

Со стороны менеджмента предприятия задача выявления, фиксирования, формирования комплекса мер по развитию мотивации работников в использовании интеллектуальных резервов сводится к определению реального и оптимального соответствия человеческого фактора функциональному алгоритму, задаваемому рабочим местом и технологическим процессом, к анализу социальных механизмов «настройки» личности на конкретную трудовую функцию. И здесь может быть несколько подходов.

Первый подход — выявление интеллектуальных резервов по преобразованию внешней сферы, определяющей эффективность производственной деятельности (рыночные отношения, налоговая система, финансово-кредитные отношения). Эта группа резервов зависит от складывающихся у людей социальных оценок, социального самочувствия, социального восприятия нововведений, отражения в создании людей политических, экономических и социальных последствий этих институтов управления.

Второй подход — выявление интеллектуальных резервов по преобразованию внутренней среды производственной деятельности (совершенствование организационных коммуникаций между различными представителями (субъектами) деятельности, рациональное применение элементов системы внутреннего управления: планирования, учета, контроля, организации, стимулирования и т.д., поддержание оптимального социально-психологического климата в трудовом коллективе предприятия и т.п.).

Третий подход — выявление интеллектуальных резервов, связываемых с личностью работника, его физическим и умственным здоровьем, общим и специальным образованием, уровнем профессиональной квалификации, соответствием трудовых навыков в работе, целям и задачам повышения эффективности трудовой деятельности, психологической устойчивостью к происходящим изменениям и т.п.

Каждая из групп интеллектуальных резервов может быть оценена по признакам:

- возможности самовоспроизводства резервов в условиях рыночных отношений, организационно-структурных преобразований народнохозяйственного комплекса;
- полноты вовлечения работников в процесс преобразования производственной деятельности, управления и самоуправления процессами преобразования внешней и внутренней сферы приложения труда;
- влияния на процессы, повышения эффективности производственной деятельности, что находит выражение в показателях: производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, прибыль (доход) и т.п.

Видимо, не может вызывать сомнений, что формирование базовых мотивов профессиональной мобильности в использовании интеллектуальных резервов на предприятии связано:

- во-первых, с процессом социализации и адаптации личности работника к общим и специфическим условиям ее включения в конкретную сферу производственной деятельности;
- во-вторых, с формированием на этой основе соответствующих способностей и функциональных возможностей личности;
- в третьих, с процессом институализации, т.е. официального закрепления, утверждения и признания за конкретной личностью прав и обязанностей, определенных ролевых характеристик, юридически и функционально закрепляющих ее профессионально- квалификационный статус как работника;
- в-четвертых, с накоплением жизненного и трудового опыта, в процессе которого формируется содержательно соответствующий уровень профессионального сознания, ориентирующего личность работника, определяющего приоритеты и направленность ее поведения в соответствии со значимыми ценностями, установками и потребностями;
- в-пятых, с социальным становлением личности, ее гражданских позиций, интегрально выражающих и определяющих основную направленность жизненных, трудовых интересов и ориентаций, позволяющих в многообразной мозаике конкретных ситуаций выбирать соответствующие ориентиры и альтернативы реального поведения.

Социологический опрос 294 респондентов четырех предприятий косвенно подтвердил теоретическую позицию автора. Так, в числе базовых мотиваций профессиональной мобильности использования интеллектуальных резервов следующие:

- профессиональные компетенции — 44,0 %;
- престиж, удовольствие, удовлетворенность — 32,5 %;
- власть и влияние (право принимать решение) — 26,3 %;
- высокие жизненный уровень и комфорт, обеспечиваемый оплатой — 16,3 %;
- возможность внести свой вклад в дело — 15,0 %;
- карьера (продвижение вверх) — 4,8 %;
- присутствие элемента состязательности и «вызова» — 3,8 %
- возможность самореализации как личности — 1,3 %

Полученные данные подчеркивают очевидную связь социальной мобильности с ростом профессиональной компетенции работников. В свою очередь, профессиональные компетенции связаны с:

- ростом уровня профессиональной квалификации и повышением степени трудовой ответственности персонала;
- повышением уровня социализации персонала;
- повышением уровня и качества жизни персонала;
- ростом уровня социально-культурного, социально-бытового обслуживания персонала посредством формирования социальной инфраструктуры организаций и предприятий;
- формированием, развитием и актуализацией социального поведения персонала предприятий по принципу: знания-убеждения-действия.

Пожалуй, необходимо отметить и тот факт, что на процесс формирования мотивации профессиональной мобильности использования интеллектуальных резервов работников оказывает влияние комплексная субкультурная среда, которая, по мнению группы экспертов (№ 10), представлена такими компонентами как:

- контактная среда (неформальные организации в структуре персонала; профессиональные объединения и клубы; родственные связи; коммуникативная среда территориальной общности и др. - 38,0 %;

- система образования, профессиональной подготовки и переподготовки персонала предприятия -42,0 %;
- социально-культурная среда (сложившийся механизм социальных статусов, структура субкультурных групп, социальная стратификация работников, система обеспечения социальной защищенности трудоспособных категорий работников и т.п.) — 27,0 %;
- символическая реальность (социальные нормы и поведенческие стереотипы, степень приоритетности трудовых ориентаций в системе ценностных ориентаций работников) — 32,0 %;
- информационная среда (общественное мнение работников, средства массовой информации, реклама и др.) — 30,0 %.

По нашему мнению, важное значение имеет факт достижения руководителями поставленных целей, и то в какой степени они используют и развивают свои собственные профессиональные навыки и профессиональные способности.

Включенное наблюдение и анализ карточек кадрового учета показал, что только 49,0 % из них работает по полученной ранее специальности. И именно это в значительной степени повлияло на использование ИТР своих профессиональных способностей в сфере производства (см. табл. 1):

Таблица 1.

Самооценка инженерно-техническими работниками использования своих профессиональных способностей в сфере производства

№ п/п	Характеристика профессиональных способностей	Временной интервал оценки, год		
		2000	2005	2020
		Показатели оценки, %		
1	2	3	4	5
1.	Исполнительность, аккуратность	82,0	81,0	78,0
2.	Способность принимать нестандартные решения, идти на риск	28,0	36,0	27,0
4.	Теоретические знания и способность к теоретической работе	18,0	22,0	18,0
5.	Систематический, рациональный способ работы	18,0	62,0	51,0
6.	Практические навыки (ремесленные, экспериментальные)	17,0	43,0	40,0
7.	Способность решать комплексные вопросы, широкий взгляд на проблемы и т.п.	17,0	28,0	24,0
8.	Способность организовывать труд других людей, руководить	11,0	25,0	24,0
9.	Способность изобретать или отыскивать новые технические решения	5,0	16,0	7,0

На результаты самооценки 96 руководителей различных уровней управления предприятием степени использования своих профессиональных способностей в сфере производства, видимо, в значительной степени влияет сложившийся интерес обеспеченности информацией, рассчитанной в диапазоне от 0 до 1:

Работники аппарата управления промышленными предприятиями достаточно критично оценивают использование своих способностей в сфере производства:

- недостаточная подготовка руководителей и специалистов — 48,0 %;
- слабое знание и использование экономических методов работы — 48,0 %;
- отсутствие управленческих рыночных структур на предприятии — 39,0 %;

- отсутствие инициативы и заинтересованности основной массы работников — 36,0 %;
- недостатки программ технического и экономического развития — 25,0 %;
- сопротивление консервативной части работников предприятия — 22,0 %;
- местнические преграды в формировании нового экономического механизма — 12,0 %;
- утрата предпринимательских традиций — 9,0 %;
- наличие группы работников, дестабилизирующих работу коллектива предприятия и т.д. — 0,5 %.

Среди мер, способствующих повышению эффективности производственной деятельности «управленцы» называют:

- внедрение новых экономических методов работы структурных подразделений и предприятия в целом — 74,5 %;
- создание системы экономического, правового, информационного и социально-психологического обеспечения работы — 63,8 %;
- изменение организационной структуры управления, переход к самоуправлению хозяйственных подразделений — 63,8 %.

Важен вопрос и об ответственности за результаты производственной деятельности. И здесь работники управления постарались оценить друг друга следующим образом:

- спрашивают за внедрение передового опыта - 3,0 %;
- спрашивают эпизодически - 17,0 %;
- этим не интересуются — 45,0 %;
- затруднились в оценке — 35,0 %.

Мотивы профессиональной мобильности использования интеллектуальных резервов во многом зависят и от степени понимания сущности и содержания этих резервов, возможности их накопления и усвоения в практической деятельности. Так, не вызывает сомнений и то, что все или, по крайней мере, большинство научно-технических, экономических и социальных резервов промышленного предприятия имеют интеллектуальное начало. И обусловлено это тем, что интеллектуальные резервы приобретают форму новых знаний, новых методов реализации в производственной, научно-технической, экономической и социальных сферах жизнедеятельности человека. К ним мы относим новые знания, имеющие общетеоретическое назначение, и предназначенные для последующей материализации при создании конкретных производств, технологий, продуктов, а также новые знания, которые могут быть в обозримом будущем применены для создания новых продуктов и технологий, но для этого требуются дальнейшие научные исследования и разработки, крупные затраты различных видов ресурсов и формирование потребности в них у общества.

Интеллектуальные резервы, выступающие в виде новых знаний, в контексте их взаимосвязи с другими видами резервов, использованных промышленным предприятием, могут приобретать товарную форму. А это:

- научно-техническая документация (статистическая, аналитическая, прогнозная, научно-методическая, патентная);
- научно-техническая документация, в том числе лицензии;
- материально-технические объекты (испытательные установки и аппараты, макеты, опытные образцы, малые серии, изготовленные на собственной производственной базе разработчика);
- научно-технические услуги (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, авторский надзор, сервисное обслуживание, научно-техническое консультирование, лизинговые и инжиниринговые услуги);

- коммерческие научно-исследовательские идеи.

В свою очередь научно-техническая продукция классифицируется по следующим признакам:

- стимул возникновения (уровень развития науки, потребности производства, рынка, общественные потребности);
- товарные формы реализации (научно-технические идеи, информация, документация, материальные объекты, услуги);
- роль в воспроизводственном процессе (прединвестиционные, инвестиционные);
- назначение (создание средств производства, предметов потребления, методы организации производства и труда);
- комплексность научно-технических решений (сложные комплексы и системы машин, технологические процессы, простые технологии, узлы, детали);
- эффективность потребления (высокоэффективные, среднеэффективные, низкоэффективные);
- степень радикальности — новизна, инновационный потенциал, оригинальность (радикальные, принципиально новые, базовые, ординарные изобретения, новые технологические решения, модифицирующие).

И, что, пожалуй, очень важно при рассмотрении взаимосвязи всех анализируемых резервов, имеющих интеллектуальное начало, собственниками интеллектуальных резервов выступают не только физические лица, но и научно-технические организации, промышленные предприятия и, в ряде случаев, коммерческие структуры. Но, как правило, большинство собственников интеллектуальных резервов выступают одновременно и их разработчиками, и продавцами, и потребителями.

Понимание сущностных характеристик интеллектуальных резервов промышленного предприятия не приводит к разрешению проблемы их реализации, а скорее определяет спектр проблемных ситуаций, которые необходимо не только обозначить, описать, эмпирически оценить, но и наметить контуры их разрешения.

Особенно это положение важно в связи с тем, что в практической деятельности у большинства работников отличается узкопрофильное представление об интеллектуальном продукте, возможностях его преобразования и использовании своих интеллектуальных резервов на предприятии. Так, например, среди работников (№ 294) обладают предприимчивостью — 27,0 %; проявляют инициативность — 22,0 %; обладают соответствующим уровнем адаптивности к организационным и производственным процессам — 21,0 %; испытывают психологическую напряженность в отношениях с коллегами при инициации новых идей — 90,0 %; вступают в конфликты при продвижении идей в сферу производства — 82,0 %.

Как следствие, у работников нет единства в использовании собственных интеллектуальных резервов, а их профессиональная мобильность относительно резервов саморазвития, творческих резервов, резервов использования знаний, навыков, опыта, адаптационных резервов является примерно одинаковой, без каких-либо приоритетов (см. диаграмму 1).

Мотивы профессиональной мобильности работников в использовании интеллектуальных резервов, по сути, определяют «Профиль интеллектуального резерва коллектива предприятия» — см. схемы 1–6.

Отметим, что профиль интеллектуальных резервов определяется по группе вопросов 21 программы исследования, в следующем составе:

Таблица 2.

Профиль интеллектуальных резервов

Интеллектуальный резерв	Баллы оценки резерва									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Интеллектуальный резерв	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Творческое мышление и креативность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Темп работы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Возможности адаптации к меняющимся условиям работы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Лидерские качества	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Способность доказать ценность своей идеи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Возможность самореализации и профессионального роста	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Чувство правовой защищённости	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Внедрение новых технологий	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Профессиональная компетентность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Комфортность работы в коллективе	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Ответственность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Уровень взаимопонимания с непосредственным руководством	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Согласие с идеей и стратегией работы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Возможность повышения квалификации и карьерного роста	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. Рационализм	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. Правовая компетентность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. Повышение ценности для предприятия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19. Интерес к проблемам развития предприятия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20. Наличие устойчивых традиций в коллективе	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



Рисунок 1. Оценка профессиональной мобильности в использовании четырех групп интеллектуальных резервов.

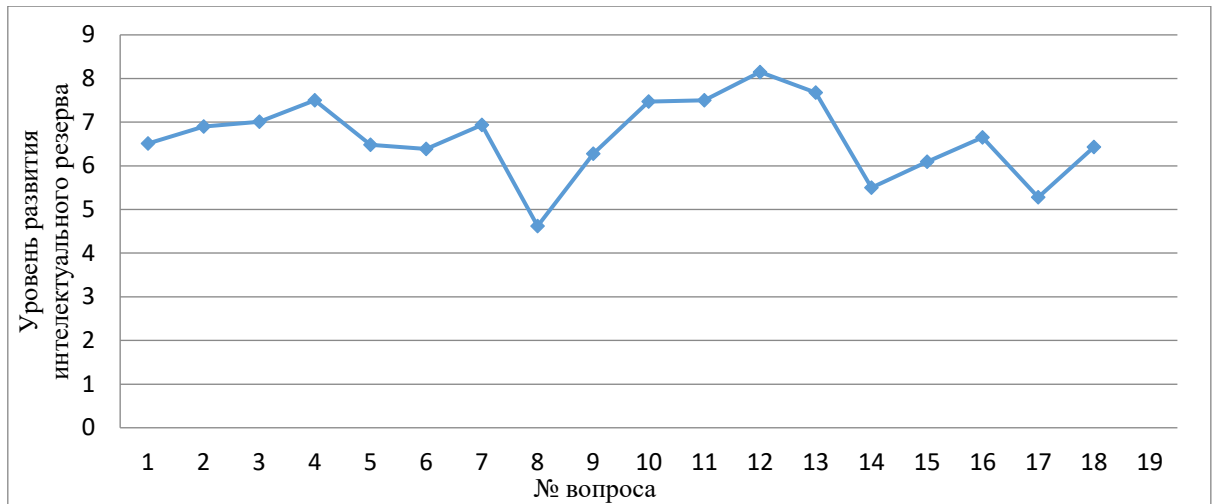


Рисунок 2. Профиль интеллектуального резерва коллектива предприятия

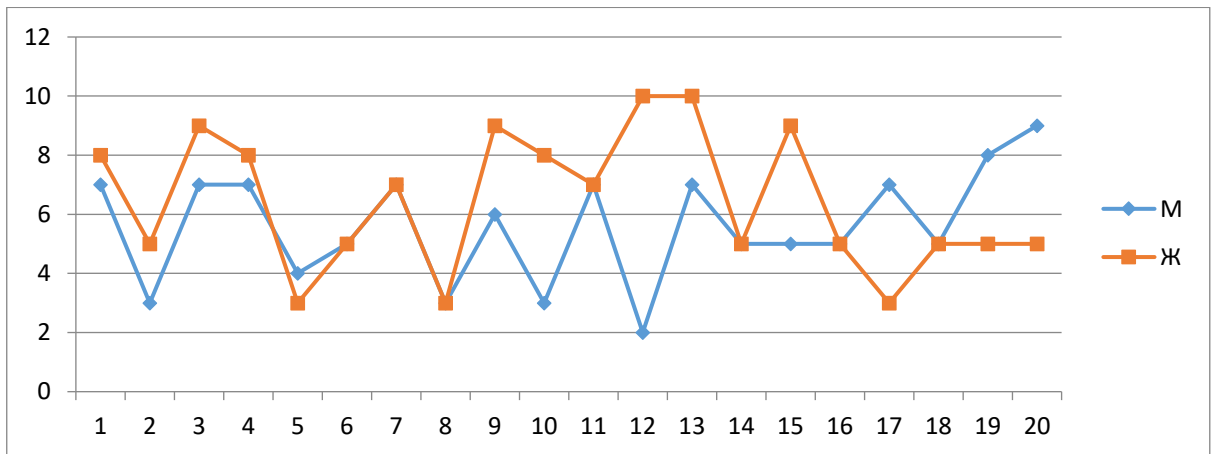


Рисунок 3. Профиль интеллектуального резерва сотрудников от 20 до 30 лет (для примера взяты 2 случайно выбранных человека соответствующего возраста)

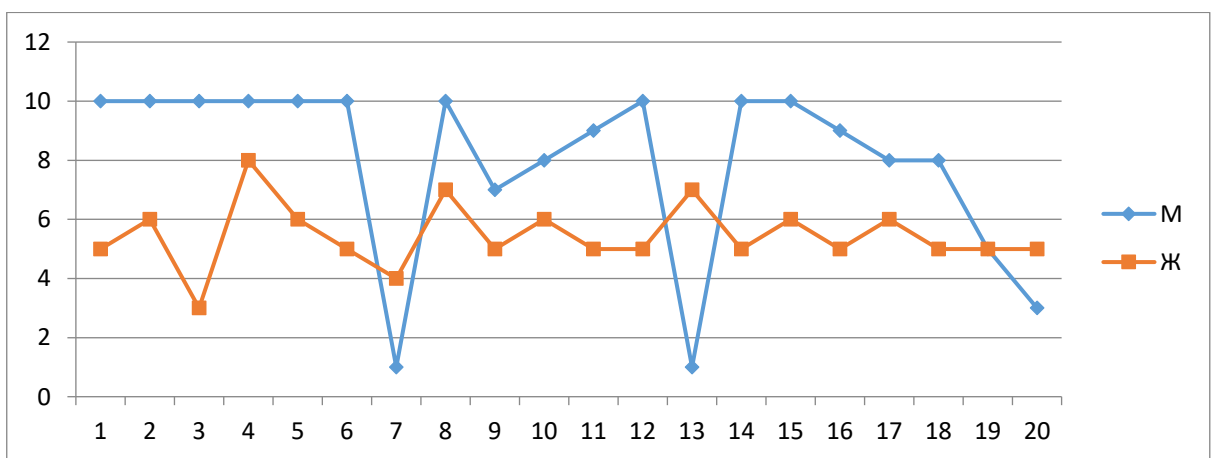


Рисунок 4. Профиль интеллектуального резерва сотрудников от 30 до 40 лет (для примера взяты 2 случайно выбранных человека соответствующего возраста)

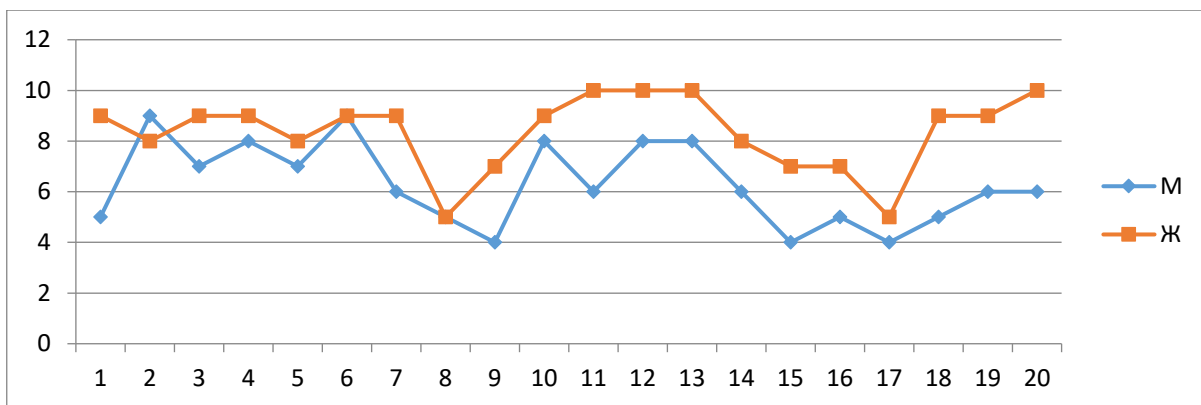


Рисунок 5. Профиль интеллектуального резерва сотрудников от 40 до 50 лет (для примера взяты 2 случайно выбранных человека соответствующего возраста)

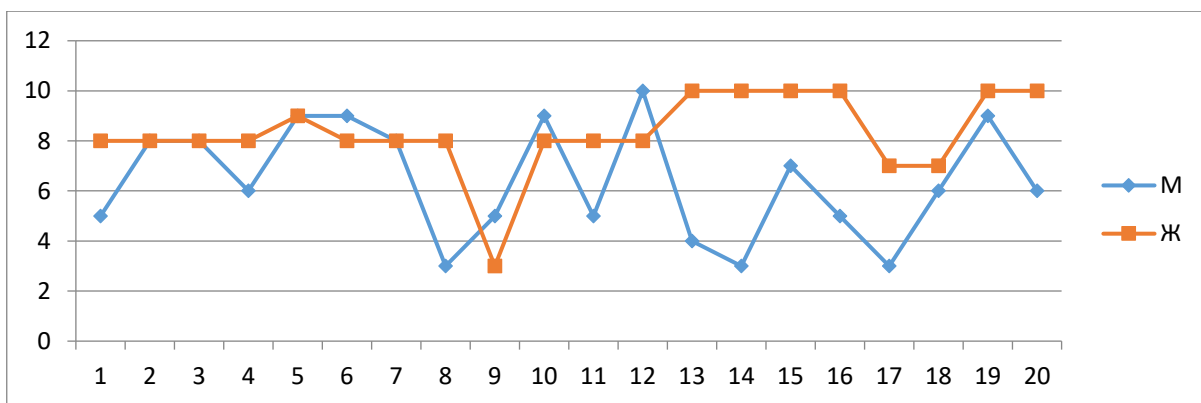


Рисунок 6. Профиль интеллектуального резерва сотрудников от 50 до 60 лет (для примера взяты 2 случайно выбранных человека соответствующего возраста)

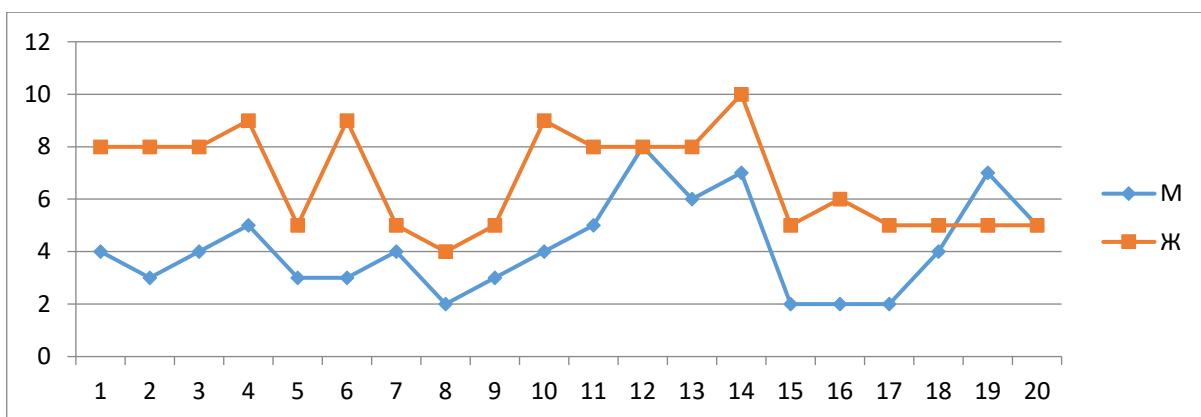


Рисунок 7. Профиль интеллектуального резерва сотрудников от 50 до 60 лет (для примера взяты 2 случайно выбранных человека соответствующего возраста)

Наивысшие значения имеют социальные индикаторы ответственного отношения к работе, уровень взаимопонимания с непосредственным руководителем. У группы работников в возрасте от 30–40 лет приоритет принадлежит социальным индикаторам 1–8 и

15–16. В более зрелом возрасте работники предпочтение отдают социальным индикаторам 10–13 и 15–17.

Из этого можно сделать вывод о том, что в коллективах фиксированные мотивы профессиональной мобильности работников в использовании интеллектуальных резервов не подчинены интересам развития предприятий и носят сугубо персонифицированный характер.

Список литературы:

1. *Лавров П.Л.* Философия и социология. Издр. Произв. В 2-х т., т. II. М.: 1965.
2. *Лаппо-Данилевский А.С.* Основные принципы социологической доктрины О. Конта. — В кн.: проблемы идеализма. — М.: 1992.
3. *Петражитский Л.И.* Введение в изучение права нравственности. — Спб.: 1908.
4. Социальные резервы человека: труд и управление. — Спб.: ИСЭП РАН, 1998.
5. *Ткачев П.Н.* Избр. соч., т. 3. М.: 1993.
6. *Южаков С.Н.* Социологические этюды, т. II. Спб.: 1896.

Система управления персоналом в посткризисных условиях: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Аннотация. В статье проанализированы основные проблемы, которые возникли в управлении персоналом предприятий в результате наслоения общесистемной проблемной ситуации и социально-экономического шока, вызванного пандемией COVID-19. Особое внимание обращено на проблему квалификационного дисбаланса, замедленную адаптацию работников и организаций к новым условиям, снижение социального самочувствия работников. Предложены направления решения выявленных проблем в посткризисный период, затрагивающие основные подсистемы управления персоналом: подбор и адаптацию, обучение и развитие, планирование карьеры, HR-аналитику. Обоснована важность и изложены вероятные направления деятельности и инструменты реализации социальных технологий управления персоналом в digital-среде. Проведен анализ значимости ценностно-смысловых составляющих в построении эффективной системы управления персоналом в посткризисный период на основе принципа человекоориентированности.

Ключевые слова: управление персоналом, ценностно-мотивационные смыслы, цифровизация, эффективность персонала.

Daria V. Velmisova

«Saint-Petersburg State Economic University
21, Sadovaya street, 191023, St. Petersburg,
Russian Federation

Post-crisis personnel management system: new challenges

Abstract. The article analyzes the main problems that have arisen in enterprise personnel management as a result of the layering of the system-wide problem situation and the socio-economic shock caused by the Covid-19 pandemic. Particular attention is paid to the problems of qualification imbalance, the delay in the process of employee's adaptation to new conditions, and a decrease in employee's social well-being. The directions for solving the identified problems in the post-crisis period are proposed, affecting the selection and adaptation of personnel, training and development, career planning, HR analytics. The author proposes probable areas of activity and methods for the implementation of personnel management social technologies in the digital environment. It analyses human-centrism principle and the importance of value-components in the construction of an effective personnel management system in the post-crisis period.

Keywords: personnel management, value-motivational meanings, digitalization, personnel efficiency.

Внешняя среда функционирования современных предприятий в течение последних лет характеризуется высокой степенью непредсказуемости, стремительностью изменений, которые разворачиваются одновременно в нескольких плоскостях: технологической, экономической, ценностно-смысловой, социально-организационной и др. В связи с этим, одной из ключевых характеристик, определяющих успех предприятий, считается адаптивность системы управления, то есть способность оперативно перестраивать стратегию эффективного функционирования, приоритеты проблем и ресурсов для достижения целей. Тем не менее, вызовы 2020 года, как результат наслоения общесистемной проблемной ситуации и социально-экономического шока, вызванного пандемией, особенно остро поставили перед руководителями новые задачи, в числе которых *поиск ресурсов для обеспечения устойчивости* предприятий и организаций в посткризисных условиях. Совершенно неслучайно исследователями отмечается, что «пандемия ускорит уже ранее намечавшиеся структурные сдвиги в обществе, экономике, политике и глобальном управлении» [Дынкин, Телегина, 2020]. Развивая данную мысль, стоит отме-

тять, что под воздействием преобразований экономического, социального, политического характера возникает объективная необходимость переосмысления роли персонала и значимости эффективной системы управления персоналом в новых условиях. Вынужденное социальное дистанцирование, появление новых форм взаимодействия работодателей и работников, рост доли precarious занятости, размывание границ реальной и виртуальной коммуникации, рост «квалификационной ямы» — актуализируют целесообразность исследования ресурсов развития человеческого капитала.

На практике это отражается во внедрении технологических инноваций, повышении гибкости и децентрализованности управления, но, вместе с тем, в появлении новых требований к компетенциям, знаниям и качествам работников. В результате проведенного исследования, удалось зафиксировать *основные тенденции и проблемы в управлении персоналом* предприятий, требующие решения в посткризисный период.

1. Персонал выступал в качестве издержек: во 2 квартале 2020 года интенсивно сокращались затраты на персонал: обучение, найм, адаптация, ФОТ и др. [HeadHunter, 2020]. Достаточно редко применялись модели аутплейсмента, позволяющие оказать помощь работникам, труд которых временно утратил востребованность в организации. Управленческие решения в кризис основывались на принципах оперативности и экономической целесообразности, в то время как стратегические потери накопленного социального капитала организации (сокращался обученный, адаптированный, эффективный персонал) не учитывались.

2. Запаздывание процесса адаптации работников и организаций к новым условиям жизнедеятельности. Трансформация организационно-управленческих систем, социальных практик и социально-трудовых отношений осуществлялась стихийно, в сжатые сроки, как результат введенных на законодательном уровне ограничений и требований: режим самоизоляции, закрытие школ, детских садов, ВУЗов, приостановка деятельности организаций из многих отраслей.

3. В условиях стремительной диджитализации, перехода на цифровой и гибридный форматы взаимодействия актуализировалась проблема квалификационного дисбаланса. Предпосылкой этого послужило отсутствие подготовительной работы с персоналом, недооценка значимости ценностно-смысловых составляющих мотивации человеческого поведения. Так, выявлено, что формирование «квалификационной ямы» сопровождается отсутствием у работников смысловых приоритетов на развитии, познании, личностном и профессиональном росте, которые являются внутренними предпосылками готовности к освоению новых областей знаний, технологий, обучению и переобучению [Вельмисова, 2019]. Другими словами, диджитализация на современном этапе состоит, главным образом, во внедрении технических и цифровых инноваций, не сопровождаемых подготовкой, адаптацией, обучением персонала, и, как следствие, сталкивается с сознательным и неосознанным сопротивлением работников.

4. Снижение социального самочувствия работников, физическая и моральная усталость, стресс как следствие перегруженности информацией и социального дистанцирования, что приводит к снижению инновационности, вовлеченности, росту разобщенности персонала.

Представляется, что эффективность управления персоналом в новых условиях может рассматриваться в нескольких взаимосвязанных плоскостях, прежде всего, это дальнейшая диджитализация процессов управления персоналом, их адаптация к условиям и возможностям цифровой экономики, внедрение технологических инноваций и развитие цифровых компетенций работников. Вторым важнейшим аспектом управления персоналом в посткризисных условиях является формирование единого ценностно-смыслового пространства взаимодействия, концептуальный переход к парадигме человекоориентированного управления.

Диджитализация подразумевает использование эффективных каналов коммуникации и применение социальных технологий управления персоналом в цифровой среде: технологии найма и адаптации, обучения и развития, управления карьерой, HR-аналитика. Пандемия COVID-19 в значительной степени ускорила внедрение цифровых инструментов в сфере управления трудовыми ресурсами. Данные исследований свидетельствуют о переосмыслении и интенсивной цифровой трансформации HR бизнес-процессов. Так, отмечается следующее: «COVID-19 показал, что массовая удаленная работа может быть успешной, и новые способы ведения бизнеса получили распространение с беспрецедентной скоростью. Компании пытаются максимально использовать преимущества дигитализации во всех своих функциях, и HR не исключение» [PWC, 2020]. В Таблице 1 зафиксированы вероятные направления деятельности по реализации социальных технологий управления персоналом в Digital-среде.

Таблица 1.

Диджитализация HR бизнес-процессов в посткризисных условиях
(составлено автором)

Подсистема управления персоналом	Вероятные направления деятельности и инструменты реализации в digital-среде
1.	ОТБОР И НАЙМ
	<ul style="list-style-type: none"> – использование возможностей ИИ (чат-боты, автоматизированная оценка кандидатов и др.); – внедрение видео-технологий (видео-интервью, видео-резюме, видео-вакансии); – создание интерактивных туров по компании для потенциальных соискателей; – реализация ассесмент-центра в digital-среде, геймификация оценочных процедур; – сотрудничество с ВУЗами в цифровой среде: проведение виртуальных ярмарок вакансий, мастер-классов, конкурсов и др.
2.	АДАПТАЦИЯ (ONBOARDING), ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ
	<ul style="list-style-type: none"> – использование возможностей ИИ (чат-боты, мобильные приложения, направленные на адаптацию и помощь новым сотрудникам); – развитие различных каналов обучения: classroom learning, blended learning, peer learning; – внедрение технологий дополненной реальности (AR) в обучении, 3D-моделирование; (особенно актуально для технических специалистов); – развитие e-learning, в том числе интерактивных видео-курсов, геймификация обучения; – использование облачных систем для хранения данных и развития «базы знаний» компании.
3.	ОЦЕНКА И ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ
	<ul style="list-style-type: none"> – внедрение практик непрерывного управления эффективностью, в том числе в цифровой среде; – применение инструментов digital — assessment для выявления потенциала сотрудников, достижения максимальной объективности и актуальности полученных показателей; – применение ИИ в процессе оценки личностных качеств, знаний, профессиональных компетенций работников.
4.	ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ, МОТИВАЦИЯ
	<ul style="list-style-type: none"> – регулярный автоматизированный мониторинг социального самочувствия работников: удовлетворенности, вовлеченности, выгорания и др. (например, сервис Yva.ai дает возможность еженедельного мониторинга индекса выгорания сотрудников); – организационно-сетевая аналитика на основе цифрового взаимодействия: выявление неформальных лидеров, характеристика качества взаимосвязей между подразделениями; – развитие каналов цифровой коммуникации, геймификация внутренних коммуникаций, создание системы мгновенных сообщений, информационного пространства для проведения опросов и голосования, введение бейджей, отслеживание достижений, создание рейтингов и др. (подобные задачи могут быть реализованы в Mirapolis Portal и др.)

Кроме того, в digital-среде оптимизируются задачи анализа данных, представленные в рамках следующих направлений: Big Data, HR-аналитика, People Data. Значительно увеличивается объем данных и информации о персонале и, как следствие, сбор и обработка данных вручную демонстрируют низкую эффективность. Одной из основных сложностей в переходе аналитики в digital-среду становится отсутствие у работников HR служб цифровых, аналитических компетенций, навыков работы с математическими моделями.

По результатам исследования, проведенного PWC в 2019 году (опрошены 600 руководителей в 15 странах СЕЕ, включая Украину, Грузию и Молдавию, Прибалтику, 90 представителей России), 63 % признавали, что цифровизация в долгосрочной перспективе будет играть серьезную роль в контексте выживаемости компании на рынке [PWC, 2019]. В России такой точки зрения придерживались 61 % руководителей. По данным 2020 года, представленным BCG, 64 % руководителей из 85 стран заявили, что в течение 5 ближайших лет (до 2024 года) новые технологии радикально изменят их бизнес. Зафиксирован факт существенного ускорения цифровой трансформации бизнеса: 80 % лидеров компаний признали, что пандемия заставила их ускорить цифровизацию, а около 2/3 из них планируют наращивание инвестиций в эту сферу, несмотря на негативный экономический фон [BCG, 2020].

Процесс цифровой трансформации управления персоналом связывается рядом исследователей со структурными и социокультурными изменениями: переходом к более гибким организационным моделям, переосмыслением роли и ценности персонала, переориентацией на HiPO сотрудников, повышении вовлеченности персонала и др. [Молоткова Н.В., Хазанова Д.Л., 2018; Шибяева, 2019]. Нельзя не согласиться с тем, что в некоторых случаях диджитализация действительно сопровождается перечисленными трансформациями внутренней культуры и структуры организации. Однако, развивая данную мысль, необходимо обратить внимание на основополагающую роль, принадлежащую *ценностно-смысловым аспектам* данного процесса. К сожалению, исследования фиксируют недостаточную направленность цифровых технологий на такие аспекты деятельности организации как организационное развитие коллектива; создание организационных структур, обеспечивающих профессиональное и межпрофессиональное взаимодействие; формирование социально-профессионального конструкта личности; определение ценностно-мотивационных смыслов в работе персонала [Потемкин, 2020]. Совершенно не случайно отмечается, что один из основных барьеров в процессе цифровизации — внутреннее сопротивление работников, нежелание учиться и переучиваться, осваивать новые компетенции (в том числе цифровые). Другими словами, отсутствие глубинных смысловых основ и внутренней направленности персонала на активное вовлечение в процессы изменений. Несоответствие ценностно-мотивационных смыслов в деятельности работников новым профессиональным требованиям приводит к сложностям в профессиональной адаптации и проблеме «квалификационной ямы» (кадрового дисбаланса). На практике это воплощается в замедленном освоении новых технологий, длительной адаптации к новым условиям деятельности, снижении эффективности труда, ухудшении социального самочувствия работников. В связи с этим, в посткризисный период наряду с digital-трансформацией актуализируется внедрение социального механизма управления ценностно-смысловыми аспектами мотивации работников, который поможет ускорить вовлечение персонала в инновационный процесс.

Важным условием эффективного труда является соответствие содержания профессиональной деятельности тем *ключевым смыслам*, которым человек следует в жизни, что во многом определяет возможности самореализации. Смысл может интерпретироваться как цель, внутреннее содержание, намерения, вкладываемые личностью в тот или иной

поступок. Смыслы определяют способ интерпретации человеком окружающей его действительности. Вместе с тем, смыслы формируются в условиях объективной макро, мезо и микросоциальной среды в процессе социализации человека, его функционирования в общественной системе. Нами различаются *терминальные ценностно-мотивационные смыслы*, задающие приоритетность для человека целей его деятельности (материальное благополучие, безопасность, социальные контакты и др.), и *инструментальные ценностно-мотивационные смыслы*, определяющие характеристики успешного поведения (самостоятельность, ответственность, инициативность и др.).

В результате кризисных преобразований технологического, экономического, социального характера во многом изменились характеристики социальных и профессиональных ролей, выполняемых работниками различных статусных и профессионально-квалификационных групп. В то время как внутренние смысловые аспекты, определяющие интерпретацию успешного профессионального поведения, изменяются достаточно медленно и инерционно, создавая эффект отстающей адаптации. Как следствие, возникли противоречия во внутренней смысловой направленности поведения работников и требованиях внешней среды, в т. ч. социально-трудовой. Это породило ряд проблем: ощущение повышенных рисков, страх оказаться некомпетентным, рост неуверенности в себе, неспособность выполнять новую роль, нежелание учиться, занятие отстраненной позиции и др. Решение данных проблем, на наш взгляд, во многом лежит в ценностно-смысловой плоскости, то есть создании организационных, правовых, социальных, технологических параметров, актуализирующих *деятельную позицию личности*. В качестве примерных направлений реализации следующие: социальная ответственность субъекта управления (оплата и условия труда, аутплейсмент сезонного персонала, социальный пакет и др.); адаптация руководителей к новым задачам (развитие навыков, поддерживающих руководство, способности управлять вовлеченностью работников, социально-психологическим климатом); развитие системы обучения персонала: направленность на формирование цифровых, аналитических, инновационных, коммуникативных компетенций; развитие корпоративной культуры сотрудничества; участия в управлении; преодоление «отстраненной» позиции и др. Вместе с тем, стоит отметить, что эффективность механизма формирования ценностно-мотивационных смыслов в деятельности во многом зависит не только от условий, созданных на микроуровне, на конкретных предприятиях, но также от согласованности действий субъектов управления на всех уровнях общественных отношений (макро, мезо и микро).

Таким образом, кризис поставил новые задачи, эффективное решение которых в *посткризисный период* возможно при условии гибкой адаптации, перестройки бизнес-процессов, в том числе в управлении персоналом, так как люди — ключевой ресурс организации. На данный момент трансформация осуществляется, прежде всего, в технологическом, структурном, экономическом направлениях. В связи с этим, нельзя забывать, что процессы организационно-структурной и цифровой трансформации, которые не опираются на системный подход к управлению персоналом, в том числе на *социальный механизм управления* ценностно-мотивационными смыслами, в значительной степени теряют эффективность. В посткризисный период необходимо смещение акцентов в деятельности субъектов управления с сугубо экономической рациональности на понимание и учет значимости *социальных резервов организации* через формирование обучающей, поддерживающей, мотивирующей среды, повышение качества социально-трудового взаимодействия между различными статусными и профессионально-квалификационными группами.

Список литературы:

1. COVID-19: влияние пандемии на российский рынок труда // Служба исследование HeadHunter.ru. Октябрь 2020. <https://hhcdn.ru/file/16952749.pdf> (дата обращения: 25.01.2021)
2. Digital HR Survey 2020: Challenges and opportunities for Middle East companies // Price Waterhouse Cooper. 2020. <https://www.pwc.com/m1/en/publications/digital-hr-survey-2020-challenges-opportunities-middle-east-companies.html> (дата обращения: 25.01.2021)
3. *Вельмисова Д.В.* Ценностно-мотивационные смыслы работников финансово-кредитной сферы // Экономика и управление. — 2019. — № 2. — С. 95–101
4. *Дынкин А.А., Телегина Е.А.* Шок пандемии и посткризисный мир // Мировая экономика и международные отношения. 2020. том 64. № 8. С. 5–16
5. *Молоткова Н.В., Хазанова Д.Л.* Диджитализированное управление персоналом: понятие, перспективы развития // Креативная экономика. 2018. №11. <https://cyberleninka.ru/article/n/didzhitalizirovannoe-upravlenie-personalom-ponyatie-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 25.01.2021).
6. Пандемия обострила цифровую конкуренцию // Boston Consulting Group, Press releases. 2 октября 2020. <https://www.bcg.com/ru-ru/press/2october2020-bcg-digital-transformation-study> (дата обращения: 14.01.2020)
7. *Потемкин В.К.* Цифровая технологическая экспансия в системе управления персоналом // Сборник научных трудов «Управление персоналом. Социальные измерения эффективности и качества труда. Вызовы цифровой экономики». Санкт-Петербург, 2020. С. 5–10.
8. Цифровизация частного бизнеса в странах Центральной и Восточной Европы // Исследование частного бизнеса. Price Waterhouse Cooper. 2019 <https://www.pwc.ru/ru/assets/emea-private-business-survey.pdf> (дата обращения: 14.01.2020)
9. *Шибалева В.С.* Digital HR: технологии управления персоналом // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития. — 2019. — №1. — С. 190–191.

Карьерные риски как специфический вид кадровых рисков: сущность, содержание, классификации

Аннотация. Специфика развития современного рынка труда делает не только возможным, но и необходимым проведение социально-экономического исследования сущности и классификации карьерного риска, которое позволит перейти к новому, более глубокому пониманию деловой карьеры. В этом контексте цель статьи — развитие научных основ риск-ориентированного подхода к деловой карьере. Научная новизна статьи заключается в формировании авторского концептуального подхода к сущности, содержанию и классификации карьерного риска: дана трактовка понятия «карьерный риск», для системно-триадного анализа карьерного риска представлен авторский подход к его определению, содержанию и классификации. Теоретические положения и выводы исследования позволяют осмыслить социально-экономическую природу карьерного риска. Прикладные результаты позволяют диагностировать рисковые зоны деловой карьеры, определить факторы, которые могут способствовать отклонению от намеченных ее целей.

Ключевые слова: деловая карьера, карьерный риск, виды карьерного риска, карьерный стейкхолдер, конкурентоспособность человеческих ресурсов

Nikita Z. Sotnikov

Novosibirsk state university of economics and management
Kamenskaya str., 56, Novosibirsk, Russian Federation

Career risks as a specific type of personnel risks: essence, content, classifications

Abstract. The specifics of the development of the modern labor market make it not only possible, but also necessary to conduct a socio-economic study of the essence and classification of career risk, which will allow you to move to a new, deeper understanding of business career. In this context, the purpose of the article is to develop the scientific foundations of a risk-oriented approach to a business career. The scientific novelty of the article consists in the formation of an author's conceptual approach to the essence, content and classification of career risk: an interpretation of the concept of "career risk" is given, an author's approach to its definition, content and classification is presented on the system-triad analysis of career risk. The theoretical provisions and conclusions of the study make it possible to understand the socio-economic nature of career risk. Applied results allow you to diagnose risk zones of a business career, to identify factors that can contribute to deviation from its intended goals.

Keywords: business career, career risk, types of career risk, career stakeholder, competitiveness of human resources

Осознание стратегической ценности человеческих ресурсов в условиях турбулентности, нестабильности и, соответственно, непредсказуемости факторов внешней среды способствует изменению концептуальных подходов к пониманию, что традиционные методы повышения эффективности труда такие, как рационализация и автоматизация бизнес-процессов, использование внутриорганизационных резервов рабочего времени, совершенствование организации производства, труда и управления, сокращение затрат на персонал, зачастую не приводят к качественному повышению конкурентоспособности рынка труда. Для того чтобы быть конкурентным необходимо создание условий для постоянного стремления работника к осознанному формированию долгосрочного превосходства над работниками-конкурентами, преумножения его конкурентных компетенций посредством деловой карьеры. Деловая карьера является перспективным методом повышения конкурентоспособности внутреннего рынка труда организаций.

Сложность, динамичность и неопределенность деловой карьеры на рынке труда формируют значительное количество рисков, продуцируемых внутренней и внешней средой организации и создающих угрозу достижению субъективно-значимых выгод заинтересованными субъектами карьеры (карьерными стейкхолдерами). По этой причине деловая карьера с неизбежностью становится не только условием конкурентоспособности рынка труда, но и источником карьерных рисков. Карьерный риск становится неотъемлемой частью деловой карьеры.

До сих пор не сложилось однозначного толкования понятия, сущности карьерного риска из-за сложности самого понятия, использования его для обозначения других экономических понятий, недостаточного теоретического изучения этого явления в отечественной и зарубежной экономике, игнорирования его в российском хозяйственном законодательстве.

Основываясь на принципиальной теории и методологии рисков организации [2, 3, 4, 9] и управления деловой карьерой [1, 5, 6, 7, 8], содержание **карьерного риска** следует рассматривать с позицией четырех концептуальных подходов, отражающих различные его признаки. Первый состоит в том, что карьерный риск рассматривается как опасность неблагоприятного исхода деловой карьеры, возникновения неблагоприятных последствий ее воспроизводства. Второй — как неопределенность деловой карьеры в условиях множественности альтернатив способов позиционирования человеческих ресурсов в рыночной стратифицированной системе разделения труда. Третий — как возможность (шанс) избирательного достижения конкурентного превосходства человеческих ресурсов на рынке труда при вложении средств в их профессионализацию и трудовую мобильность. Четвертый — как вероятность отрицательных и положительных отклонений от запланированной цели деловой карьеры в условиях неопределенности рынка труда.

Итак, **карьерный риск** R_c - это потенциальная возможность деструктивной природы деловой карьеры, которая определяет меру нежелательного развития качества и трудовой мобильности человеческих ресурсов, которые напрямую или косвенно влияют на удовлетворение социально-экономических интересов карьерных стейкхолдеров. Иначе говоря, карьерный риск есть функция f от риска человеческих ресурсов R_{qhr} , риска карьерного процесса R_{cp} и риска субъекта карьеры R_s (Рис. 1):

$$R_c = f(R_{qhr}, R_{cp}, R_s)$$

Упрощенная стереометрическая модель карьерного риска (рисунок 1) наглядно показывает вариативность ее основных и производных составляющих.

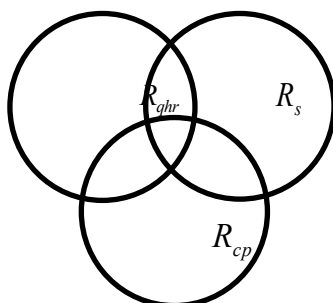


Рис. 1. Упрощенная стереометрическая модель карьерного риска

Риск качества человеческих ресурсов R_{qhr} — это риск, связанный с «моральным и физическим износом» человеческих ресурсов. Это возможность несоответствия конкурентоспособности человеческих ресурсов потребительским ожиданиям карьерных

стейкхолдеров, принимающим решения под воздействием рыночных факторов. Это угроза полной или частичной потери определенных выгод в виде перспектив занятости, служебного продвижения, повышения доходов от трудовой деятельности, расширения возможностей на рынке и т.п. По сути, этот риск определяет возможности и условия для индивидуальных достижений в труде, представляющих вклад в организационные цели. Чем уже у человеческих ресурсов набор возможностей в области труда (способности, мотивы, ценности) и ниже их качественные характеристики, тем более неблагоприятные предпосылки они имеют для успешной занятости, труда, а, следовательно, карьеры.

Таблица 1.

Риск человеческих ресурсов в зависимости от уровня объекта

Уровень объекта риска человеческих ресурсов	Группы рисков человеческих ресурсов	Форма проявления рисков человеческих ресурсов
Индивидуальный	Риски устаревания личных и деловых качеств работника	Риск формирования способностей человека к труду; Риск развития способностей человека к труду; Риск проявления способностей человека к труду в производительной деятельности
Организационный	Риски структуры трудового потенциала	Риск возрастной структуры (старения персонала); Риск образовательной структуры персонала; Риск квалификационной структуры; Риск физического и психологического потенциала сотрудников
	Риски состояния трудового потенциала	Риск использования физического и психологического потенциала работников предприятия (состояния здоровья, физического развития и т.п.); Риск использования объема общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающих способность к труду определенного качества; Риск использования качеств членов коллектива как субъектов хозяйственной деятельности (ответственность, отношение к труду, дисциплина труда, инициативность, т.п.); Риск межорганизационного движения
Региональный, национальный	Риски качества экономически активного населения	Риск качества трудового законодательства и тарифных соглашений; Риск нарушения соотношения между уровнями заработной платы и производительностью труда; Риск подготовленности совокупного работника к выполнению усложняющихся трудовых функций; Риск образовательного и профессионально-квалификационного уровня экономически активного населения квалификационного уровня; Риск безработицы.

Риск карьерного процесса R_{cp} — это риск, связанный с наличием противоречий между стратегическим, текущим и оперативным целями карьеры, между ее функциями,

между объектами, а также между субъектами и объектами карьеры, неадекватностью содержания карьерного процесса требованиям внешней и внутренней среды организации. Предпосылками наступления этого риска являются недостаточная разработка инструментов, технологий, моделей анализа и оценки процессов формирования, развития и разрушения карьеры. Это риск прямых или косвенных убытков в результате неверной организации карьерных процессов, неэффективности процедур внутреннего контроля, организационных сбоев, несанкционированных действий карьерных стейкхолдеров или внешнего воздействия.

Следует разграничивать операционные и юридические риски карьерного процесса.

Под *операционным риском* с целью формирования многозадачной классификации необходимо понимать риск прямых или косвенных потерь в результате неправильного действия или прекращения выполнения внутренних операционных карьер-процессов, неправильного поведения стейкхолдеров, нестабильного функционирования системы деловой карьеры, а также неблагоприятных внешних событий, за исключением нарушения действующего законодательства. Этот риск касается практически всех функциональных сфер деловой карьеры. Это риски карьерного маркетинга, логистики, стимулирования, бенчмаркинга (Таблица 2).

Таблица 2.

Классификация рисков карьерного процесса

Группа рисков карьерного процесса	Форма проявления рисков карьерного процесса
Риск карьерного маркетинга	Риск выявления и оценки благоприятствующих или затрудняющих условий, причин, факторов для карьеры работника в организации; Риск разработки карьерной стратегии для работника, достижения компромисса между личными и организационными целями карьеры, между конкурентоспособностью работника и конкурентоспособностью персонала; Риск формирования привлекательности работодателя и конкурентных преимуществ работника через коммуникации с целевыми (потенциальными и реальными) работодателями.
Риск карьерной логистики	Риск в изучении, систематизации, обобщении и оценке разнообразной информации об организационном карьерном пространстве, потоках привлечения человеческих ресурсов, потоках должностных компетенций; Риск выявления движущих сил и реальных возможностей, противоречий деловой карьеры; Риск выявления и отслеживания перспективных работников с учетом развития бизнес-технологий, воздействия на целевую аудиторию квалифицированных кадров, прямо или косвенно формирующее представление о преимуществах карьеры в организации-работодателя.
Риск карьерного бенчмаркинга	Риск изучения, систематизации, обобщения и оценки опыта управления карьерой различных субъектов рынка труда; Риск активизации профессиональной и организационной карьеры; Риск выявления условий, причин и факторов формирования конкурентного превосходства отдельных работников; Риск инвестирования в карьеру, совершенствования и удлинения жизненного цикла компетенции; Риск использования инноваций в сфере карьеры для наращивания и использования конкурентных преимуществ человеческих ресурсов.
Риск карьерного стимулирования	Риск восприятия значимости профессиональной и организационной карьеры; Риск ответственности за формирование, развитие и разрушение карьеры; Риск устойчивости карьеры в меняющихся обстоятельствах и в негативных

Группа рисков карьерного процесса	Форма проявления рисков карьерного процесса
	карьерных ситуациях Риск вовлечения работников в управление своей карьерой; Риск заинтересованности работников в профессиональном развитии и служебном продвижении.

Юридический риск предстает как риск возникновения неблагоприятного исхода при вложении средств в разработку карьер-инноваций, которые не позволят достичь ожидаемой конкурентоспособности человеческих ресурсов в результате наступления обстоятельств, обусловленных причинами правового характера. Это риск возникновения убытков, обусловленный неблагоприятным применением норм действующего законодательства для позиционирования человеческих ресурсов на рынке труда. Возникновение этого риска может быть обусловлено как *внутренними факторами* (например, несоответствие внутренних регламентов деловой карьеры законодательству, или неспособность адаптировать карьер-процессы к изменениям законодательства) и внешними (например, несовершенство правовой системы применительно к деловой карьере, нарушение стейкхолдерами условий договоров).

Риск субъекта карьеры R_s — это риск, связанный с противоречивостью восприятия и осознания карьерными стейкхолдерами разных сторон карьеры и неспособностью выполнить свои контрактные обязательства. Этот риск связан со стейкхолдером. Стейкхолдеры, по сути, владельцы риска, формируют конкурентное пространство. Они находятся в рискованной ситуации, и их действия могут иметь нежелательные последствия как для них самих, так и для других. При этом каждый стейкхолдер реагирует на риск в соответствии с системой ценностей. Единственная сила, связывающая всех стейкхолдеров — это стремление каждого из них к своей собственной выгоде от деловой карьеры, к рыночному интересу. Каждая из заинтересованных сторон удовлетворяет свои потребности и желания в деловой карьере через имеющую для нее значение соответствующую потребительную ценность (Таблица 3). И если одна из сторон не может предложить выгоду (нечто имеющее потребительную стоимость, полезность) для другой (например, наемный работник — способность к определенному труду, а работодатель — возможности в полной мере развивать творческие способности и рационально их использовать в процессе содержательного труда), то последняя может отказаться от карьеры. Выгода от карьеры воспринимается каждым по-своему и не может оцениваться одинаково.

Таблица 3.

Интересы экономических субъектов в управлении деловой карьеры

Экономические субъекты	Формы проявления интересов в управлении карьерой
Работник	удовлетворенность карьерой; признание заслуг; комфортные условия труда; рост материального благосостояния; возможности профессионального, управленческого роста и самовыражения; гарантия занятости
Предприниматель	сокращение текучести кадров и абсентеизма; укрепление дисциплины труда; лояльность к организации; вовлеченность персонала в управление организацией; экономическое благосостояние работников
Государство	повышение занятости экономически активного населения; повышение качества рабочей силы и качества жизни

В качестве производных (вспомогательных) карьерных рисков следует выделять номинальный, ремаркетинговый, латентный и реальный.

Номинальный карьерный риск (Сектор 1) $R_c = (R_{qhr} \cap R_s) \setminus R_{cp}$ связан с невозможностью удовлетворить потребности карьерного стейкхолдера в соответствии с наличным качеством человеческих ресурсов на рынке труда в реальных условиях социально-экономического развития работника, домохозяйства, организации, региона. Это потенциальные потери или угрозы удовлетворению потребностей, связанных с качеством человеческих ресурсов.

Ремаркетинговый карьерный риск (Сектор 2) $R_c = (R_{qhr} \cap R_{cp}) \setminus R_s$ обусловлен несоответствием содержания карьерного процесса качеству человеческих ресурсов на рынке труда. Он определяет возможности и условия деловой карьеры, соответствующие корпоративным ценностям, методы достижения целей карьеры и равенство в отношении карьеры между работниками на основе единого подхода к воспроизводству качества человеческих ресурсов.

Латентный карьерный риск (Сектор 3) $R_c = (R_{cp} \cap R_s) \setminus R_{qhr}$ сопряжен с невозможностью удовлетворить потребности карьерного стейкхолдера посредством карьерного процесса. Это потери времени и ресурсов в результате не правильного определения направлений карьерного развития человеческих ресурсов организации. Это потенциальные потери или угрозы деловой карьеры, связанные непосредственно с процессами ее формирования, развития и разрушения.

Реальный карьерный риск (Сектор 4) $R_c = (R_{qhr} \cap R_s \cap R_{cp})$ предопределен иррациональным карьерным процессом, осуществляемый вне зависимости от качества человеческих ресурсов и не позволяющих удовлетворить потребности карьерного стейкхолдера. Иначе говоря, риск обусловлен нарушением равновесия между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деловой карьеры.

Итак, карьерный риск описывает способ позиционирования человеческих ресурсов на рынке труда как ограниченное и заданное объективно существующими правилами и предписаниями, характеризующими рыночную стратифицированную систему разделения труда. Тем самым он моделирует систему принципов трудовой мобильности и профессионализации работников, определяет границы и формы достижения конкурентной позиции на внутреннем и внешнем рынках труда.

Список литературы:

1. Вырупаева, Т. В. Формирование профессиональной карьеры государственных гражданских и муниципальных служащих : дис. ... канд. экон. наук / Т. В. Вырупаева. — Иркутск, 2005. — 183 с. 34.
2. ГОСТ Р 51897-2011/Руководство ИСО 73: 2009 «Менеджмент риска. Термины и определения»
3. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»
4. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования»
5. Егоренкова, Н. А. Организация личностно-профессионального развития персонала коммерческого банка : моногр. / Н. А. Егоренкова, В. И. Беляев, Т. Г. Скурихина. — Новосибирск: СибАГС, 2005. — 132 с.
6. Еремина, И. Ю. Управление карьерой в России и за рубежом / И. Ю. Еремина, В. А. Тодераш // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2016. — № 2. с. 12–15.
7. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учеб. / А. Я. Кибанов. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 440 с.
8. Сотникова, С. И. Управление персоналом: деловая карьера : учеб. пособие / С. И. Сотникова. — М.: РИОР; ИНФРА-М, 2016. — 2-е изд., перераб. и доп. — 332 с. — (Высшее образование).
9. Standard Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). «Enterprise Risk Management — Integrated Framework». 2004.

Предпринимательское намерение: актуально ли ещё изучение разницы между мужчинами и женщинами

Аннотация. Исследования предпринимательского намерения не раз подтверждали, что не только число женщин, занятых в предпринимательстве меньше, но и интерес к предпринимательству как к потенциально возможному виду деятельности у женщин ниже по сравнению с мужчинами. Попытки понять причину разницы в предпринимательском намерении в странах, где юридически предоставляются одинаковые возможности образования и профессиональной деятельности, вне зависимости от пола индивидуума, оставляют ещё много вопросов. Основываясь на теории социального феминизма, данное исследование имело целью выяснить актуальность изучения разницы предпринимательского намерения мужчин и женщин. Проведённое эмпирическое исследование показало, как влияние отдельных факторов на предпринимательское намерение меняется существенным образом в группе мужчин по сравнению с группой женщин. Результаты подтверждают необходимость и целесообразность рассматривать факторы, влияющие на предпринимательское намерение с учётом разницы в различных подгруппах.

Ключевые слова: предпринимательство, женское предпринимательство, предпринимательское намерение, барьеры.

Maria A. Makarova

Università Cattolica del Sacro Cuore
Largo Gemelli, 1, 20123, Milano, Italia

Entrepreneurial intention: whether studies of differences between men and women still have the relevance

Abstract. Studies of entrepreneurial intention comparing men and women have often confirmed, beyond the lower female participation in entrepreneurial activity, the lower interest of women in entrepreneurship as a possible professional choice. Yet many blind spots remain in understanding of reasons for the gender differences in entrepreneurial intention in the countries that, from the legal standpoint, offer the equal conditions in access to education and professions. Taking the theoretical underpinning within the social feminism theory this study aims to check the relevance of possible gender difference. The empirical study has evidenced how some factors differ significantly in their influence on entrepreneurial intention between male and female groups of participants. These findings confirm necessity and relevance of studies that consider gender differences in entrepreneurial intention for a more fine-tuned entrepreneurial education and programs aiming to promote entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, female entrepreneurship, entrepreneurial intention, barriers

Исследования особенностей женского предпринимательства появились сравнительно недавно, в рамках общей теории и исследованиях предпринимателей и предпринимательской деятельности [Jennings & Brush, 2013]. До определённого момента все исследования проводились в рамках общей теории, и различий между предпринимателями женщинами и предпринимателями мужчинами не возникало. Во многом это связано и с незначительным числом женщин-предпринимателей в ту эпоху. Однако, с развитием направления исследования женского предпринимательства стало понятно, что не просто это направление представляет собой интерес нескольких учёных, желающих изучить определённую группу, а женщины-предприниматели действительно имеют некоторые характеристики, отличающие их от коллег-мужчин во многих аспектах бизнеса.

В современном обществе в большинстве экономически развитых стран женщины юридически имеют одинаковый доступ к образованию и к возможностям профессио-

нальной реализации, в том числе и к возможности начать собственное дело. Но исследования показывают, что наличие формального доступа ещё не означает выбор индивидуума в пользу конкретной профессии. Мировые показатели численности женщин, вовлечённых в предпринимательскую деятельность, значительно ниже по сравнению с мужчинами [Verheul et al. 2006; Minniti, 2010]. Есть два основных подхода к пониманию этого факта. Первый подход связан с исследованиями личных качеств индивидуума. Согласно этому подходу мужчины и женщины отличаются изначально, и качества, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности, у женщин выражены в меньшей степени. Примером тому является ряд исследований, показывающих более низкую толерантность к риску у женщин, демонстрируя как эта характеристика негативно отражается на желании начать собственное дело. Риск в предпринимательстве связан со страхом потерпеть неудачу в бизнесе, оказаться неспособным создать процветающую фирму. Однако, некоторые исследования говорят о том, что меньший страх возможной неудачи может быть не изначально имеющейся характеристикой индивидуума, а оказаться следствием предпринимательского опыта и некой адаптации индивидуума к постоянной ситуации риска в связи с профессиональной деятельностью [Arenius & Minniti, 2005].

Несмотря на важные результаты в рамках изучения предпринимательства и предпринимателей через призму их личных характеристик [Hsu et al., 2019; Sahin et al, 2019], исследователи стали задавать вопрос о том, а есть ли смысл концентрировать внимание только на качествах предпринимателей, или правильнее будет изучать предпринимателей, основываясь на их действиях [Gartner, 1988]. Если рассматривать женское предпринимательство с этой позиции, то в центре внимания оказывается вопрос о том, что же способствует или мешает женщинам стать предпринимателями. Выделяется два направления в этой теории [Fischer et al., 1993]. Первое направление, либеральный феминизм, считает, что рождаясь с одинаковыми потенциальными личными способностями, женщины оказываются менее многочисленными в каких-либо профессиях в связи с препятствиями и ограничениями, которые ставятся перед ними. То есть женщины могут и хотят работать по определённой специальности или занимать определённую должность, но в связи с препятствиями, не зависящими от самих женщин, они не могут этого добиться. В рамках женского предпринимательства к данной теории не раз обращались исследователи, которые рассматривали, например, разницу в предоставлении кредитов женщинам и мужчинам предпринимателям [Marlow & Patton, 2005]. Теория социального феминизма предлагает иное понимание участия женщин в предпринимательской деятельности. Социальный феминизм утверждает, что мужчины и женщины, имея одинаковые способности и возможности при рождении, выбирают разные виды профессиональной деятельности в связи с различными процессами социализации, которые они проходят с самого раннего детства. На процесс социализации и на дальнейший выбор профессиональной деятельности сказываются, в том числе и принятые нормы, представления о роли мужчины и женщины в обществе, окружение индивидуума. Если изучение личных качеств индивидуума может помочь увидеть отличительные особенности людей, вовлечённых в определённую профессиональную деятельность, теория либерального феминизма позволяет увидеть объективно существующие препятствия для профессиональной реализации, теория социального феминизма имеет целью понять более сложные факторы препятствующие предпринимательской деятельности и связанные с восприятием человека. Резонность социального феминизма подтверждает исследование интереса к предпринимательской деятельности на примере социальных групп с укладом, основанном на патриархате или на матриархате [Shahriar, 2018]. Роль общественного уклада оказалась более значимой нежели пол индивидуума.

Предпринимательская деятельность не нейтральна, демонстрируя принадлежность к тем профессиональным занятиям, которые воспринимаются в обществе как более соответствующие для мужчин, а не для женщин [Ahl, 2006]. Новый виток развитие теоретической базы женского предпринимательства получило на основе результатов изучения предпринимательского намерения у людей ещё не вовлечённых в предпринимательскую деятельность. Теория планируемого поведения [Ajzen, 1991] стала одной из основных для изучения предпринимательского намерения и показала свою эффективность [Kautonen et al., 2012]. Популярность исследований предпринимательского намерения объясняется актуальностью не только теоретического, но и практического плана. С точки зрения практики, современная экономика развитых стран основана на свободном рынке и на свободе предпринимательской деятельности. Это становится очевидным в эпоху пандемии, когда банкротство малых и микро фирм выявляет социальные процессы, которые самым негативным образом сказываются на благополучии населения. При масштабах экономических последствий пандемии государства оказываются не просто неспособными на временную поддержку тех, кто лишился источника дохода, но и на определённом этапе без поступлений от отчисления налогов. В настоящий период сложной социально-экономической ситуации, вызванной новым вирусом, вопрос каким образом лучше способствовать развитию предпринимательской инициативы приобретает жизненно важное значение для экономики. С теоретической точки зрения, многочисленные исследования предпринимательского намерения выяснили, что женщины и мужчины отличаются не только по их участию в предпринимательстве, но и по интересу к предпринимательству как к определённому виду возможной деятельности. То есть само намерение начать собственное дело, как показывают многие исследования, оказывается в зависимости от пола индивидуума. Некоторые работы предлагают рассматривать пол индивидуума как модератор связи отдельных факторов и предпринимательского намерения [Shinnar et al., 2012]. Однако, получается, что моделирующий эффект принадлежности индивидуума к определённому полу заранее подтверждает разницу между мужчинами и женщинами, но не даёт дополнительной информации. К сожалению, несмотря на число исследований объяснить разницу в интересе к предпринимательству, оказывается не просто. Более того, несмотря на то, что данные чаще показывает разницу между мужчинами и женщинами в их интересе к предпринимательской деятельности, некоторые эмпирические исследования не всегда находят этому подтверждение [Sandhu et al., 2011].

Возникает вопрос, есть ли необходимость искать разницу между мужчинами и женщинами в исследованиях предпринимательского намерения, или в странах где предоставлены теоретически равные возможности для образования и профессиональной реализации, принципиальным является исследование общих факторов, влияющих на интерес индивидуума к предпринимательской деятельности. Другими словами, актуально ли фокусировать интерес на вопросе женского предпринимательства отдельно, когда мы говорим о предпринимательском намерении, или общая поддержка предпринимательской инициативы является необходимой и достаточной мерой для развития предпринимательства.

Основной целью данного исследования стало выявление возможной разницы предпринимательского намерения у мужчин и женщин на примере студентов старших курсов (последний курс бакалавриата и магистратура) экономических специальностей. Исследование основано на теоретической концепции социального феминизма, согласно которой мужчины и женщины равны в выборе профессиональной деятельности и не имеют формальных препятствий к её реализации.

Для осуществления исследования была составлена анкета, заполнение которой проводилось анонимно. Исследование было проведено в России, Италии и Албании. Анкета была переведена на язык соответствующей страны и заполнена каждым студентом

на бумаге. В связи со спецификой составления анкеты и различными пунктами, где студенты могли указать дополнительную информацию, вариант заполнения на бумаге считался наиболее оптимальным. В анкете была представлена информация об участнике, в частности пол, возраст, опыт работы и опыт предпринимательской деятельности, а также вопросы, связанные с отношением к предпринимательству и с отношением к некоторым факторам, способствующим или препятствующим предпринимательской деятельности. В анкетировании приняли участие более 1200 студентов. Оценка различных факторов на предпринимательское намерение была сделана с помощью модели максимального правдоподобия пробит, поскольку зависимая переменная (предпринимательское намерение, после обработки данных изначально в виде списка возможных вариантов профессионального выбора) была представлена как бинарная. Помимо ряда гипотез, предполагающих влияние отдельных факторов на предпринимательское намерение, была протестирована гипотеза, что влияние не будет существенным образом отличаться между показателями, полученными при общем анализе данных и в подгруппах мужчин и женщин.

Результаты исследования позволяют выделить две основные группы факторов, влияние которых существенно отличилось на влиянии на предпринимательское намерение мужчин и женщин и понимание которых напрямую связано с программами поддержки предпринимательства и с программами обучения предпринимательству в рамках инициатив университетов. Первая группа факторов связана со страхом потерпеть неудачу. Тестировались такие показатели, как страх потерпеть неудачу в связи с недостаточными знаниями сферы деятельности, недостаточными знаниями в управлении фирмой, проблемами связанными с финансированием, и проблемы, связанные с подбором персонала. Кроме подбора персонала все остальные показатели были выше по своему неактивному влиянию на предпринимательское намерение женщин. Однако наиболее ярким оказался показатель страха потерпеть неудачу в связи с неблагоприятными макроэкономическими условиями, где в группе женщин, но не мужчин, показатель показывал значимость связи с предпринимательским намерением на уровне показателя ошибки p менее 0,05 в модели.

Вторая группа факторов связана с представлением индивидуума о том, что важно для того, чтобы начать собственное дело. Выяснилось, что женщины придают большее значение наличию финансовых средств, наличию хорошей идеи и роли организаций, оказывающих поддержку предпринимательству. Более того, выяснилось, что у женщин связь между положительным представлением о своих способностях начать собственное дело и представлением о наличии необходимых для этого характеристик положительным образом связано с предпринимательским намерением (значение ошибки p ниже 0,01), в то время, как эта связь у мужчин, сохраняя положительное значение, не имеет силы (значение ошибки p более 0,1).

Анализ двух групп факторов, связанных со страхом потерпеть неудачу и представлением о том, что важно для того, чтобы начать собственное дело показал существенное отличие мужчин и женщин, демонстрируя более высокое значение показателя, характеризующего силу влияния на предпринимательское намерение, и подтверждая результаты на примере данных также по каждой отдельной стране. Из результатов частичного эмпирического исследования получается, что по двум группам анализируемых факторов, связанных с представлением о том какие качества необходимы, чтобы стать предпринимателем и страх перед неудачей, мужчины и женщины отличаются существенным образом, и женщины оказываются под более сильным влиянием этих факторов. Например, представление о наличии у себя характеристик, необходимых для предпринимательской деятельности, положительно и существенно связано с предпринимательским намерением женщин, но не существенно для мужчин. Это означает, что для женщин представление о себе как о человеке имеющем необходимые качества для того, чтобы быть

успешным предпринимателем оказывается важным и сказывается на желании начать собственное дело, в то время как для мужчин такое положительное представление о себе не имеет особого значения с точки зрения взаимодействия с предпринимательским намерением.

Две группы факторов, рассмотренных выше, сохранили как своё значение, так и силу связи с предпринимательским намерением во всех странах, показывая существенную разницу между мужчинами и женщинами, то есть при одинаковых условиях мужчины и женщины оказываются в разной зависимости от одних и тех же факторов.

Программы поддержки предпринимательской деятельности и учебные программы, направленные на повышение интереса к предпринимательству как к возможному виду деятельности, должны учитывать особенности взаимосвязи отдельных факторов и предпринимательского намерения. Например, понимая, что страх неудачи в бизнесе у женщин сильнее нежели, чем у мужчин, и при этом женщины придают большее значение образованию, может помочь выстраивать программы поддержки предпринимательской инициативы и образовательные программы, способствующие обмену знаниями и опытом с предпринимателями, выстраивая обучение таким образом, чтобы раскрыть все аспекты предпринимательской деятельности, сделав особый акцент на конкретных рекомендациях по возможностям решения наиболее распространённых вопросов. Речь идёт не о предоставлении особых условий женщинам для того, чтобы начать собственное дело, но и о необходимости учитывать особенности взаимосвязи отдельных факторов и предпринимательского намерения.

Данные исследования показали, что вне зависимости от соотношения студентов, имеющих предпринимательское намерение, разница в восприятии отдельных факторов может стать ответом на вопрос почему подтверждается разница в развитии предпринимательской инициативы мужчин и женщин. Зачастую, сама необходимость сравнения предпринимательского намерения мужчин и женщин объясняется, в первую очередь, меньшим числом женщин среди предпринимателей. Такой подход был исторически обусловлен, но на сегодняшний день не всегда может корректно обосновать разделения в странах, где женщины участвуют в предпринимательской деятельности, проявляют интерес к предпринимательству, и где предоставляются юридически одинаковые возможности вне зависимости от пола. Однако, если число женщин заинтересованных в предпринимательстве может быть близко к числу мужчин, то различия в силе влияния отдельных факторов на предпринимательское намерение является более важным показателем, который потенциально может помочь объяснить и дальнейшую специфику бизнеса которым руководят женщины, например, компании меньшего размера, с меньшими темпами роста. Хотелось бы отметить, что отдельный анализ факторов, влияющих на предпринимательские намерения мужчин и женщин, может стать важным элементом не только в поддержке женского предпринимательства, но и в более эффективных программах поддержки в целом, учитывая особенности разных подгрупп.

Список литературы:

1. *Ahl, H.* Why research on women entrepreneurs need new directions // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2006. Vol. 30, N 5. P. 595–621
2. *Ajzen, I.* Theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Process*. 1991. Vol. 50, N 2. P. 179–211
3. *Arenius, P., Minniti, M.* Perceptual variables and nascent entrepreneurship // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, P. 233–247
4. *Fischer, E.M., Reuber, A.R., Dyke, L.S.* A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship // *Journal of Business Venturing*. 1993. Vol. 8, N 2. P. 151–168
5. *Gartner, W.B.* "Who is an entrepreneur?" Is the wrong question // *American Journal of Small Business*. 1988. Vol. 12, N4. P. 11–32

6. *Hsu, D.K., Burmeister-Lamp, K., Simmons, S.A., Foo, M.-D., Hong, M.C., Pipes, J.D.* "I know I can, but I don't fit": Perceived fit, self-efficacy, and entrepreneurial intention // *Journal of Business Venturing*. 2019. Vol. 34, P. 311–326
7. *Jennings, J.E., Brush, C.G.* Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? // *The Academy of Management Annals*. 2013. Vol. 7, N1, P. 663–715
8. *Kautonen, T., van Gelderen, M., Fink, M.* Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. Vol. 3, N 3. P. 655–674
9. *Marlow, S., Patton D.* All credit to men? Entrepreneurship, finance and gender // *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29, N. 6, P. 717–735, 2005
10. *Minniti, M.* Female entrepreneurship and economic activity // *European Journal of Development Research*. 2010. Vol. 33, N 3. P. 294–312
11. *Sahin, F., Karadag, H., Turcer, B.* Big five personality traits, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2019. Vol. 25, N 6. P. 1188–1211
12. *Sandhu, M.S., Sidique, S.F., Riaz, S.* Entrepreneurship barriers and entrepreneurial inclination among Malaysian postgraduate students // *International Journal of Entrepreneurship Behaviour & Research*. 2011. Vol. 17, N 4. P. 428–449
13. *Shinnar, R.S., Giacomini, O., Janssen, F.* Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2012. Vol. 36, N 3. P. 465–493
14. *Shahriar, A.Z.M.* Gender differences in entrepreneurial propensity: Evidence from matrilineal and patriarchal societies // *Journal of Business Venturing*. 2018. Vol. 33, P. 762–779
15. *Verheul, I., Van Stel, A., Thurik, R.* Explaining female and male entrepreneurship at the country level // *Entrepreneurship and Regional Development*. 2006. Vol. 18, March. P. 151–183

Перспективы развития инновационных предприятий в Санкт-Петербурге в посткризисный период

Аннотация. Статья посвящена современным направлениям и институтам поддержки инновационных предприятий в Санкт-Петербурге. Проведен анализ показателей развития предпринимательства в России в первом полугодии 2020 года и сделан вывод о влиянии неблагоприятных факторов внешней среды на бизнес. Выделены основные стадии жизненного цикла инновационного предприятия, для каждой из них систематизированы и проанализированы основные институты и инструменты поддержки в Санкт-Петербурге. Указанные инструменты могут быть использованы как для преодоления кризисного периода в экономике, так и для развития инновационных идей в посткризисный период. На основании анализа возможностей поддержки бизнеса предложены рекомендации для стратегического развития инновационных предприятий в посткризисный период.

Ключевые слова: инновационные предприятия, жизненный цикл, институты развития, инструменты поддержки.

Viacheslav M. Zhigalov

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Prospects for innovative enterprises development in Saint-Petersburg in post-crisis period

Abstract. The article is devoted to the modern instruments and institutions of innovative enterprises support in St. Petersburg. The author analyses indicators of business development in Russia in the first half of 2020 and concluded about the impact of adverse environmental factors on business. The main stages of the innovative enterprise life cycle are identified, and the main institutions and support tools in St. Petersburg are systematized. These tools can be used both to overcome the crisis period in the economy, and to develop innovative ideas in the post-crisis period. Based on the analysis of support opportunities, the author proposed recommendations for the strategic development of innovative enterprises in the post-crisis period.

Keywords: innovative enterprises, life cycle, development institutions, development instruments.

Неблагоприятные факторы внешней среды, оказавшие значительное влияние на бизнес в 2020 году, с другой стороны, обозначили стратегические конкурентные преимущества современных предприятий. К таковым можно отнести уровень их инновационности, который позволил своевременно гибко трансформировать бизнес-модель, по возможности быстро перейти на удаленный формат работы, обеспечить устойчивость в негативных внешних условиях. Однако, небольшие инновационные предприятия, деятельность которых и в обычных условиях характеризуется высокой степенью риска, в условиях кризиса столкнулись с настоящими вызовами, на преодоление которых, в том числе, направлены различные меры поддержки инновационных предприятий. Но при этом опыт реализации Президентской программы подготовки управленческих кадров в Санкт-Петербургском государственном университете, в рамках которой слушатели развивают собственные инновационные проекты, а также различные исследования,¹ пока-

¹ См., например: 1) Поддержка МСП в контексте COVID-19. Дайджест Департамента международного и регионального сотрудничества СП РФ: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-SME.pdf> (дата обращения:

зывает невысокую осведомленность предпринимателей о существующих мерах поддержки. Как правило, представителей бизнеса интересуют возможности прямого финансирования, в то время как инструменты поддержки выходят далеко за рамки непосредственно предоставления финансирования, а кроме того, в значительной степени зависят от стадии жизненного цикла инновационного предприятия и свойственных данной стадии характерных проблем. Поэтому целью данного исследования является анализ и систематизация возможностей поддержки и развития инновационных предприятий с учетом стадий жизненного цикла в Санкт-Петербурге, а также разработка рекомендаций для развития инновационного бизнеса в посткризисный период.

В условиях кризиса 2020 года, вызванного неблагоприятными тенденциями внешней среды, для предприятий на первый план стали выходить факторы стратегической устойчивости [Кузнецов, 2020, 54–56]. Действительно, в первом полугодии 2020 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в России составил только 53,3 % от аналогичного показателя в первом полугодии 2019 года (см. табл. 1)².

Таблица 1.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в России в первом полугодии 2020 года

	2020 год		2019 год	
	млрд. руб.	в % к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	в % к соответствующему периоду предыдущего года
Январь	1238,7	76,0	1630,5	124,7
Январь-февраль	1847,4	70,4	2623,7	143,4
I квартал	1569,9	41,5	3782,3	149,0
Январь-апрель	2509,1	45,6	5508,2	151,4
Январь-май	3246,0	48,4	6702,0	136,5
I полугодие	4308,9	53,3	8084,5	123,2

Источник: Росстат. О финансовых результатах деятельности организаций в I полугодии 2020 года: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/157.htm (дата обращения: 29.01.2021).

Кроме того, доля убыточных организаций в России в первом полугодии 2020 года возросла на 3,9 % по сравнению с соответствующим периодом 2019 года и составила 35,3 % (более трети)³.

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в первом полугодии 2020 года сократилось на 2,6 % по сравнению с соответствующим периодом 2019 года, а количество занятых в них снизилось на 2,4 %⁴.

В этих условиях принимались меры, направленные на поддержку бизнеса, к числу таковых относятся как прямая финансовая поддержка, объем которой за 11 месяцев 2020 года для малого и среднего предпринимательства в рамках национальной гарантийной

29.01.2021); 2) Итоги опроса ОНФ показали низкий уровень осведомленности бизнесменов о мерах господдержки малого и среднего бизнеса: <https://onf.ru/2016/10/04/itogi-oprosa-onf-pokazali-nizkiy-uroven-osvedomlennosti-biznesmenov-o-merah-gospodderzhki/> (дата обращения: 29.01.2021)

² Росстат. О финансовых результатах деятельности организаций в I полугодии 2020 года: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/157.htm (дата обращения: 29.01.2021)

³ Там же

⁴ Финансирование малого и среднего бизнеса в 2019 году и в I полугодии 2020 года. Аналитические материалы рейтингового агентства Эксперт: https://raex-a.ru/files/attachment/FRB-2020_Analytica_Block_Web.pdf (дата обращения: 29.01.2021)

системы составил 399,4 млрд. руб.⁵, так и различные другие методы государственного регулирования, включая отсрочки по выплате кредитов, налоговые каникулы и т.д. Это позволяет преодолеть кризисные явления. Однако, на данном этапе со стратегической точки зрения целесообразно обратить внимание на посткризисный период, который характеризуется оживлением экономики и возможностью интенсивного развития предприятия, реализации инновационных идей с использованием возможностей, связанных с поддержкой инноваций. При этом Санкт-Петербург обладает достаточно развитой инновационной инфраструктурой, устойчиво занимает высокие позиции в инновационных рейтингах (третье место в рейтинге инновационного потенциала Эксперт⁶, третье место в рейтинге инновационного развития НИУ ВШЭ⁷ с наиболее стабильными показателями), что позволяет рассматривать данный регион как привлекательную площадку для запуска и развития инновационного бизнеса.

Наиболее значимыми стадиями жизненного цикла инновационного предприятия являются: идея, запуск, открытие, масштабирование и развитие. Каждой из этих стадий присущи характерные проблемы, например, недостаток знаний в тех или иных областях, потребность в услугах, недостаток оборудования и помещений и, конечно, инвестиций.

На этапе формирования идеи обращают на себя внимание меры поддержки, реализуемые Агентством стратегических инициатив⁸. В частности, оказывается поддержка по преодолению административных и законодательных барьеров, организуются консультации с экспертами по различным потенциальным направлениям и программам поддержки проекта, организуется продвижение проекта на различных площадках. Важным этапом развития проекта на данной стадии является участие в точках кипения⁹, где помимо представления и продвижения собственного проекта формируется сеть деловых контактов для реализации возможностей включения в сетевые формы взаимодействия. Вынужденный полный или частичный переход в онлайн формат за 2020 год, по отзывам активных участников точек кипения, только усилил интерес и вовлеченность в данные мероприятия, снизив географические барьеры.

На стадии запуска, которая характеризуется такими этапами как формирование команды, разработка проекта и бизнес-плана, открытие компании, по-прежнему актуальным является участие в точках кипения, а также в коворкингах — сообществах специалистов в различных областях для делового и личного взаимодействия. Кроме этого, на данном этапе формируется потребность в инвестициях, поэтому целесообразно рассмотреть возможность участия в программах Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере¹⁰: программе «Умник» (поддержка инновационных проектов молодых специалистов до 30 лет — грант в размере 500 тыс. руб. на 2 года¹¹), программе «Старт»¹² (поддержка стартапов на ранних стадиях развития — до 1 млн. руб.) и ряде других. Также на данной стадии поддержку инновационным предприятиям оказывают Центр поддержки и развития предпринимательства в Санкт-Петербурге¹³ (в

⁵ Финансовая поддержка МСП в 2020 году. ТАСС: <https://tass.ru/msp/10162743> (дата обращения: 30.01.2021)

⁶ Рейтинг инновационного потенциала регионов Эксперт: <https://raex-a.ru/releases/2019/Feb07> (дата обращения: 30.01.2021)

⁷ Рейтинг инновационного развития субъектов РФ НИУ ВШЭ: <https://issek.hse.ru/rir/2019> (дата обращения: 30.01.2021)

⁸ Агентство стратегических инициатив: <https://asi.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

⁹ См., например, точки кипения АСИ: <https://asi.ru/news/111620/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁰ Фонд содействия инновациям: <http://fasie.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹¹ Программа «Умник»: <https://umnik.fasie.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹² Программа «Старт»: <http://fasie.ru/programs/programma-start/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹³ Центр поддержки и развития предпринимательства в Санкт-Петербурге: <https://www.cripp.ru/about> (дата обращения: 30.01.2021)

частности, консультационная поддержка по созданию и ведению бизнеса), региональный оператор Сколково¹⁴ (управляющая компания технопарка «Ленполиграфмаш» — включение в инновационную экосистему Санкт-Петербурга, индивидуальный набор услуг, включая доступ к центрам коллективного пользования, участие в акселерационных мероприятиях, содействие в поиске инвесторов и др.).

На стадии масштабирования, в первую очередь, обращает на себя внимание бизнес-инкубатор Ингрия¹⁵ (подразделение технопарка Санкт-Петербурга), который предлагает резидентам различные направления поддержки, такие как привлечение инвестиций, менторство, трансфер технологий, сотрудничество с компаниями, вузами, площадки для коворкинга и многое другое. Также для масштабирования бизнеса можно воспользоваться услугами Центра прототипирования¹⁶ — также структурного подразделения технопарка Санкт-Петербурга. Он дает возможности создать прототип изделия или его первую небольшую партия для развития клиентской сети, заключения договоров с заказчиками. На данной стадии актуальны инструменты Центра поддержки и развития предпринимательства в Санкт-Петербурге и регионального оператора Сколково.

На стадии развития возможности инновационной поддержки особенно широкие: подразделения технопарка Санкт-Петербурга¹⁷ (представляет интерес, например, РИЦ «СэйфНэт»¹⁸, оказывающий услуги в области разработки ИТ-решений), технопарка «Ленполиграфмаш»¹⁹, РВК²⁰ (широкие направления поддержки и акселерации технологических компаний, преодоление барьеров, экспертиза проектов и т.п.), в случае выхода на новые зарубежные рынки можно обращаться в Центр поддержки экспорта Санкт-Петербурга²¹ (услуги продвижения на внешние рынки, поддержки проектов, страхование и другие).

Институты, а также примеры инструментов поддержки инновационного предпринимательства в Санкт-Петербурге в соответствии со стадиями жизненного цикла систематизированы в таблице 2:

Таблица 2.

Институты поддержки инновационного предпринимательства в Санкт-Петербурге

Стадия жизненного цикла инновационного предприятия	Институты поддержки	Примеры инструментов поддержки
Формирование идеи	Агентство стратегических инициатив Точки кипения	Преодоление барьеров Консультации Продвижение Деловые контакты
Запуск	Точки кипения Коворкинг Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Программы «Умник», «Старт» и др. Консультации по созданию и ведению бизнеса

¹⁴ Региональные операторы Сколково: <https://sk.ru/foundation/international/regions/regops/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁵ Бизнес-инкубатор Ингрия: <https://ingria-startup.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁶ Центр прототипирования: <https://prototype-spb.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁷ Технопарк Санкт-Петербурга: <https://ingria-park.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁸ РИЦ «Сэйфнэт»: <https://ingria-park.ru/safenet-spb/> (дата обращения: 30.01.2021)

¹⁹ Технопарк «Ленполиграфмаш»: <https://lpmttech.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

²⁰ РВК: <https://www.rvc.ru/> (дата обращения: 30.01.2021)

²¹ Центр поддержки экспорта Санкт-Петербурга: <https://www.exportcenter.ru/contacts/regions/severo-zapadnyu-federalnyu-okrug-yug/> (дата обращения: 30.01.2021)

Стадия жизненного цикла инновационного предприятия	Институты поддержки	Примеры инструментов поддержки
	Центр поддержки и развития предпринимательства в Санкт-Петербурге региональный оператор Сколково	Включение в инновационную экосистему Санкт-Петербурга Участие в акселерационных мероприятиях
Масштабирование	Бизнес-инкубатор Ингрия Центр прототипирования Центр поддержки и развития предпринимательства в Санкт-Петербурге региональный оператор Сколково	Привлечение инвестиций Менторство Трансфер технологий Сотрудничество с компаниями, вузами Площадки для коворкинга, Создание прототипа изделия
Развитие	Технопарк Санкт-Петербурга РИЦ «СэйфНэт» Технопарк «Ленполиграфмаш» РВК Центр поддержки экспорта Санкт-Петербурга	Поддержка и акселерация технологических компаний Разработки ИТ-решений Преодоление барьеров Экспертиза проектов Продвижения на внешние рынки Страхование

Помимо указанных в таблице институтов и инструментов поддержки инновационных предприятий в Санкт-Петербурге целесообразно также обращать внимание на возможности развития предпринимательских компетенций, мышления, профессиональных контактов за счет участия в таких активностях как, например, клубы мышления (сеть сообществ для развития мышления и решения интеллектуальных задач), присоединяться к платформам экосистемы инноваций, обмена практиками (например, Смартека, Территория инноваций). Агентство стратегических инициатив также объявило о планах создания в 2021 году в каждом регионе клуба стратегических инициатив для доступа участников ко всей системе агентства²².

Таким образом, можно сформулировать основные рекомендации для стратегического развития инновационных предприятий в посткризисный период:

1. Обучение предпринимателей инновационным методам управления и подходам к организации и ведению бизнеса, включая цифровую трансформацию бизнеса, гибкие методы проектного менеджмента и командообразования, формирование стратегического мышления и другие.
2. Активное взаимодействие и участие предпринимателей в различных формах активностей, рассмотренных ранее (точки кипения, программа «Умник», неформальные сообщества выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров и др.). Формирование устойчивых деловых связей, формирующих сетевые формы взаимодействия.
3. Использование возможностей поддержки инновационного бизнеса на разных стадиях, включая не только финансовую, но и информационную, консультационную, технологическую и иные рассмотренные ранее формы поддержки.

²² Клубы стратегических инициатив: <https://tass.ru/ekonomika/9314271> (дата обращения: 30.01.2021)

4. Развитие предприятий на основе современных методов повышения стратегической устойчивости предприятий, разработки и оценки стратегий с акцентом на будущие и перспективные направления.

В результате могут быть не только преодолены угрозы неблагоприятной внешней среды, но и использованы возможности посткризисного развития организаций, повышения уровня его инновационности, в том числе, инновационных методов управления.

Список литературы:

1. Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю.В. Кузнецова. — Москва: Издательство Проспект, 2020.

Владислав Александрович Левизов

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий,
Российская Федерация, 188308, Гатчина, Рошинская ул., 5

Дарья Андреевна Чернышева

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий,
Российская Федерация, 188308, Гатчина, Рошинская ул., 5

Применение концепции бережливого производства в сфере высшего образования

Аннотация. В условиях ускорения изменений деятельность организаций в сфере высшего образования зачастую подвергается критике. Возникновение корпоративных университетов и появление массовых открытых онлайн-курсов ведут к усилению конкуренции. Для повышения эффективности работы вузов необходимо применять новые методы и инструменты менеджмента. Концепция бережливого производства позволяет одновременно сокращать издержки, повышать качество услуг, лучше использовать творческий потенциал работников. Она была разработана на фирме Toyota как системный подход в менеджменте, позволяющий обеспечить индивидуализированное производство товаров и услуг при издержках, сопоставимых при осуществлении массового производства стандартной продукции. Данная концепция все шире применяется в сфере услуг, в том числе и при подготовке специалистов высшей квалификации. Авторами на основе анализа отечественного и зарубежного опыта уточнены принципы бережливого производства применительно к сфере высшего образования.

Ключевые слова: бережливое производство, управление талантами, высшее образование

Vladislav A. Levizov

State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Gatchina, 188308,
Russian Federation

Daria A. Chernysheva

State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Gatchina, 188308,
Russian Federation

Applying the Lean Concept to Higher Education

Abstract. In the context of accelerating change, the activities of organizations in the field of higher education are often criticized. The rise of corporate universities and the emergence of massive open online courses are driving competition. To improve the efficiency of universities, it is necessary to apply new methods and management tools. The concept of lean manufacturing allows you to simultaneously reduce costs, improve the quality of services, and better use the creative potential of employees. It was developed at Toyota as a systematic approach that allows for the individualized production of goods and services at comparable costs in the conditions of mass production of standard products. This concept is increasingly used in the service sector, including in the training of highly qualified specialists. Based on the analysis of domestic and foreign experience, the authors clarified the principles of lean production in relation to the sphere of higher education.

Keywords: lean manufacturing, talent management, higher education.

В настоящее время деятельность организаций, действующих в сфере высшего образования, все чаще подвергается критике. Прежде всего указывают на высокую стоимость образовательных услуг, излишнюю бюрократизированность деятельности организаций, недостаточно высокое качество обучения. Данные недостатки вполне объяснимы, если учитывать особенности организации деятельности вузов. Большая часть из них всё ещё применяет принципы, характерные для эпохи массового производства стандартной однородной продукции. Однако, ситуация на рынке значительно изменилась, и

значительная часть потребителей за рубежом желает получить не документ о наличии высшего образования, а требуемые компетенции. Развитие интернет-технологий привело к появлению массовых открытых онлайн-курсов, что уже в ближайшем будущем может привести к ухудшению финансового состояния высших учебных заведений. Формирование экономики знаний ведет к необходимости быстрой адаптации деятельности высших учебных заведений к потребностям рынка. Одним из эффективных подходов, который можно использовать для совершенствования деятельности организаций в сфере высшего образования, является концепция бережливого производства [Balzer, 2020].

Данная концепция возникла на основе исследования работы производственной системы фирмы Toyota. На данном предприятии удалось разработать эффективную систему организации производства, которая позволила фирме не только успешно конкурировать с американскими автомобильными транснациональными корпорациями, использовавшими систему организации массового производства, но и существенно снизить их долю на рынке. Очевидно, что данное явление вызвало широкий интерес ученых и практиков в области менеджмента. Термин бережливое производство впервые использовал в своей работе Д. Крафчик (John Krafcik) [Krafcik, 1988].

Западные специалисты попытались описать деятельность производственной системы фирмы Toyota, однако, некоторые аспекты деятельности данной организации не были в полной степени отражены в их исследованиях, что во многом связано с менталитетом, характерным для культуры западных стран. В связи с вышеуказанным в большинстве случаев попытки применения концепции бережливого производства на западных предприятиях не обеспечивают тех результатов, которые были достигнуты на фирме Toyota.

Тем не менее, в большинстве организаций применение инструментов концепции бережливого производства ведет к существенным улучшениям. Как правило удается добиться роста производительности труда, снижения затрат, повышения качества, сокращения времени выполнения заказов, повышения удовлетворенности как работников, так и потребителей. Данные результаты вызваны тем, что концепция бережливого производства направлена, прежде всего, на устранение бесполезных расходов, которые не ведут к созданию ценности для клиентов. Всё чаще методы бережливого производства успешно применяются не только в промышленности, но и в сфере услуг. «Выделяют пять принципов бережливого производства:

- определите ценность с точки зрения клиента;
- создайте модель потока ценности и определите бесполезные расходы;
- обеспечьте непрерывное движение заказов;
- внедрите тянущую систему производства;
- добейтесь постоянного совершенствования» [Leite, 2015].

По своей сути фирма Toyota представляет собой самообучающуюся организацию. Наличие системы пожизненного найма для работников, а также значительные отчисления от прибыли в случае успешных финансовых результатов создают для сотрудников предприятия стимулы для непрерывного совершенствования деятельности организации, что, в свою очередь, требует непрерывного обучения. Фактически абсолютное большинство персонала вовлечено в научно-исследовательскую деятельность по совершенствованию работы своей организации. На предприятии широко применяются «кружки качества». Так как основной задачей бизнеса в рыночной экономике, по словам Питера Друкера (Peter Drucker), является создание потребителей, закономерно, что первый принцип бережливого производства связан с удовлетворением потребностей клиентов [Друкер, 2003]. Для этого широко применяется методика «развертывание функции качества», которая позволяет преобразовать требования потребителей в совокупность технико-экономических показателей, способных обеспечить удовлетворение запросов клиентов

[Hauser, 1988]. Ещё одним инструментом для решения данной задачи является диаграмма Кано.

После того, как требования к товару определены, следует проанализировать особенности функционирования основных процессов на предприятии. В условиях нестабильного спроса и преобладания мелкосерийного производства неизбежным является использование процессного подхода в управлении. При осуществлении массового производства параметры процессов были не столь важны, так как имело место производство однородной стандартной продукции. Однако, в настоящее время формирование межфункциональных команд позволяет создать подразделения, деятельность которых может быть измерена на основе конечных финансовых результатов. Всё больше в современных условиях возрастает роль процесса создания новой продукции, так как в идеале необходимо учитывать запросы каждого индивидуального клиента. Ориентация на процессы также позволяет выявить наличие действий, не добавляющих ценности для потребителей, на основе применения карты операций процесса. Необходимо выявить узкие места, попытаться снизить вариацию и повысить прогнозируемость поступления заказов. Для снижения уровня брака может использоваться карта четырех областей, на которой указываются действия, обеспечивающие качественное выполнение работы с первого раза. Японскими специалистами разработана методика «пока-ёка», направленная на профилактику непреднамеренных ошибок. Степень бездефектности выполнения деталей по каждой операции отражается на карте уровня качества. Карта изменения уровня запасов может использоваться для сокращения издержек, связанных с наличием излишних материальных ценностей на складах. Выделяют следующие «виды бесполезных расходов:

- излишнее производство рассматривается как один из наиболее серьёзных видов внутриорганизационных расходов. Оно имеет место в случае, когда производство превышает спрос и ведет к росту запасов и затратам на хранение товаров, что может привести к их повреждению и риску убытков из-за непрогнозируемых изменений в спросе клиентов;
- ожидание рассматривается с двух перспектив: с точки зрения простоя работников или машин, которые не будут выполнять добавляющие стоимость операции, а так же пролеживания готовой продукции или объектов незавершенного производства;
- излишние движения предполагают, что техническое устройство или люди совершают действия, в которых нет необходимости, что вызывает снижение производительности и может привести к ухудшению качества продукции;
- излишняя обработка возникает при плохом проектировании процессов и выборе требуемого оборудования. Иногда производимая продукция превосходит параметры, нужные клиентам, за которые они готовы платить. Данный вид бесполезных расходов так же имеет место при отсутствии синхронизации с другими процессами;
- запасы, которые не находятся в процессе обработки, могут быть рассмотрены как излишние;
- транспортировка рассматривается как бесполезный расход, если в этом нет необходимости. Как правило, данный вид бесполезных расходов имеет место при плохой планировке помещений;
- брак требует затрат на контроль и его исправление» [Womack, 2003].

Четвёртый принцип направлен на сокращение времени выполнения заказов. В условиях массового производства наличие значительного уровня запасов не вело к существенным убыткам. Однако, в условиях мелкосерийного производства, когда модель товара зачастую меняется каждый год или чаще, такая ситуация приводит к тому, что

имеющиеся запасы придётся продавать по заниженной цене. Таким образом, предприятия чаще всего вынуждены производить продукцию под конкретный заказ. Время на сегодняшний день является одним из наиболее дефицитных ресурсов и по данной причине на рынке побеждает тот, кто способен быстрее удовлетворять запросы клиентов. Необходимо стремиться к снижению размеров передаточных партий и обеспечению сбалансированности отдельных операций с тактом процесса. Еще одним возможным вариантом является применение теории ограничений Элияху Голдратта (Eliyahu Goldratt), которая направлена на выявление узких мест, ограничивающих скорость выполнения заказов [Goldratt, 1988].

Как уже указывалось ранее, в виду большого количества возможных вариантов выпускаемой продукции предприятия вынуждены производить только ту продукцию, которую клиент готов оплатить. По данной причине использование концепции бережливого производства предполагает внедрение тянущей производственной системы. Тянущая производственная система запускается после получения заказа от потребителей, что способствует автоматизации реакции предприятия на появление спроса.

Пятый принцип бережливого производства связан прежде всего с использованием человеческого потенциала предприятия. Так как в условиях ускорения изменений предприятию необходимо постоянно адаптироваться к условиям внешней среды, то на конечные результаты существенно влияет деятельность работников. При высоком уровне нестабильности руководство чаще всего не может точно объяснить работникам, что им нужно делать, в данной ситуации, как правило, значительные усилия направляются на формирование эффективной организационной культуры фирмы. Также значительные затраты необходимо осуществлять на обучение персонала.

При внедрении методов бережливого производства в деятельность высшего учебного заведения необходимо, прежде всего, определиться с теми требованиями, которые выдвигаются «потребителями» услуг в сфере высшего образования. В данном случае необходимо учитывать как запросы студентов, так и работодателей, а также мнение контролирующих государственных организаций. К сожалению, в РФ далеко не все работодатели заинтересованы в подготовке для них лучших молодых специалистов. Зачастую, деятельность вузов в нашей стране подвергается значительной регламентации со стороны контролирующих организаций, что далеко не всегда ведёт к повышению качества образования. Также необходимо учитывать существующий уровень подготовки абитуриентов, что во многих случаях ведёт к проблемам при адаптации к обучению в вузе.

Очевидно, что сокращение затрат и повышение качества обучения невозможно без построения карт основных процессов организации. Одной из наиболее эффективных методик, которую чаще всего применяют при моделировании процессов обслуживания является подход, разработанный Д. Кингман-брундаж (Kingman-brundage) и названный «составлением карты услуги» [Brundage, 1993]. При определении процессов, которые должны быть изменены, в первую очередь, могут использоваться следующие приоритеты:

- наличие значительных проблем, которые ухудшают имидж организации и ведут к низкому уровню удовлетворённости студентов и работников вуза;
- возможность добиться значительного улучшения результатов за непродолжительный период времени;
- важность данных процессов для стратегического развития организации.

Так как в сфере высшего образования применяется труд высококвалифицированных работников, существенные результаты могут быть получены за счет активизации человеческого фактора. Необходимо использовать практику фирмы Toyota и ввести в деятельность вузов, стимулирующие выплаты из прибыли. Следует рассмотреть наиболее важных работников для развития вуза и предложить им долгосрочные контракты.

С точки зрения авторов необходимо дополнить принципы бережливого производства для сферы высшего образования принципом управления талантами. Получение новых знаний в науке часто связано с таким явлением как «озарение», что в очередной раз подтверждает справедливость принципа Парето для большинства сфер человеческой деятельности.

Список литературы:

1. Друкер П. Практика менеджмента: пер. с англ. Москва: Вильямс, 2003. С. 375–376.
2. Balzer W.K. Lean Higher Education Increasing the Value and Performance of University Processes, Second Edition. N.Y: Productivity Press, 2020
3. Goldratt, E. M. Essays on the Theory of Constraints. Great Barrington, MA: North River Press, 1988
4. Hauser J. R., Clausing D. P. The House of Quality//Harvard Business Review. 1988 Vol. 66, № 3. P. 63–73
5. Kingman-brundage. J. Service. Mapping: gaining a concrete perspective on service system design// The service quality handbook. New York: Amacon, 1993. P. 148–163
6. Krafcik J.F Triumph of the Lean Production System// Sloan Management Review. 1988. Vol. 30, №1 P. 41–52
7. Leite, H.d.R. and Vieira, G.E. Lean philosophy and its applications in the service industry: a review of the current knowledge// Production. 2015. Vol. 25. №. 3. P. 529–541
8. Krafcik John F. Triumph Of The Lean Production System// Sloan Management Review. 1988. Vol. 30. №1. P. 42
9. Womack, J., & Jones, D. Lean Thinking — banish waste and create wealth in your corporation (revised and updated). New York: Simon & Schuster Inc. 2003.

Игорь Романович Шевазуцкий

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62

Владимир Васильевич Зябриков

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62

Роль деловой культуры в антикризисном управлении фирмой

Аннотация. Статья посвящена анализу деловой культуры фирмы, её функций и роли в процессе управления внутренней средой фирмы, а также возможностей, которые она предоставляет руководителям организаций во время прохождения периодов внешней нестабильности и экономических кризисов. Авторами выявлены различия принципов формирования политики компании в отношении внешней и внутренней среды. В статье исследован процесс трансформации деловой культуры и иных элементов внутренней среды фирмы в течение её жизненного цикла, обоснован его универсальный характер и независимость от внешнеэкономических условий. Авторами продемонстрирован механизм использования инструментов для антикризисного управления, доступных «зрелым» компаниям с развитой деловой культурой адхократического типа, на примере преодоления последствий экономического кризиса 2020 г., вызванного пандемией COVID-19.

Ключевые слова: антикризисное управление, деловая культура, траектория жизненного цикла фирмы, внутренняя среда фирмы.

Igor R. Shevazutskii

Saint Petersburg University, 62, Tchaikovsky st., St Petersburg, 191123,
Russian Federation

Vladimir V. Zyabrikov

Saint Petersburg University, 62, Tchaikovsky st., St Petersburg, 191123,
Russian Federation

The role of business culture in firm crisis management

Abstract. The article analyzes the business culture of a company, its functions and role in the process of managing the internal environment of a firm, as well as the opportunities that it provides to the heads of organizations during periods of external instability and economic crises. The authors have identified differences in the principles of forming the company's policy in relation to the external and internal environment. The article examines the process of transformation of the business culture and other elements of the internal environment of a firm during its life cycle, justifies its universal nature and independence from external economic conditions. The authors demonstrate the mechanism of anti-crisis management available to "mature" companies with a developed business culture of the adhocratic type, using the example of overcoming the consequences of the 2020 economic crisis caused by the COVID-19 pandemic.

Keywords: anti-crisis management, business culture, trajectory of a firm's life cycle, internal environment of a firm.

Периодически происходящие кризисы являются неотъемлемой частью рыночной экономической системы на протяжении всего времени её существования. Циклическому характеру развития рыночной экономики посвящены многие исследования XX века, целью которых было выявление закономерностей развития экономики, причин возникновения кризисных явлений и поиск путей преодоления кризисных явлений с наименьшим ущербом для субъектов экономики.

Одним из итогов данных исследований является тезис о неизбежности кризисов, в том числе по причине того, что фаза экономического роста обеспечивается кредитными

деньгами, увеличивающими общую задолженность субъектов экономики и способствующими необоснованному росту стоимости реальных активов, которые затем используются в качестве залога для получения новых кредитов. В период кризисов цена активов подвергается коррекции, а часть долговых обязательств, не обеспеченных реальной ценностью активов должника, признаётся безнадежными и списывается.

Анализ статистических данных позволяет делать приблизительные прогнозы времени наступления кризисного периода. Однако, такие прогнозы крайне приблизительны. Например, экономическая статистика показывает, что «за последние тридцать лет наиболее серьезные мировые экономические кризисы наблюдались в 1987 году, 1997–1998 годах и 2007–2008 годах, то есть периодичность их наступления составила порядка 10 лет» [Буренин, 2017. С. 18]. На основании этих данных можно было предположить наступление естественного глобального кризиса в конце 2010-х г., однако, в этот период он не наступил. Текущий экономический кризис начался только в 2020 г. и впервые в современной истории вызван не кредитно-денежными причинами, а пандемией COVID-19, которая полностью изменила сложившийся уклад экономической деятельности.

Циклический характер развития экономики и неопределенность относительно будущего внешних экономических условий входят в число основных факторов, влияющих на принятие управленческих решений. Одним из инструментов, которые могут быть использованы руководителями при принятии управленческих решений является теория жизненного цикла фирмы, позволяющая определить вектор развития компании.

Теория жизненного цикла фирмы рассматривает в качестве объекта исследования коммерческие организации любых организационно-правовых форм, осуществляющих деятельность в любых отраслях экономики. Следовательно, данная теория должна описывать универсальные закономерности, свойственные большинству компаний в процессе их движения по траектории своего жизненного цикла, формирования и развития элементов внутренней среды фирмы, а также взаимоотношений с широким кругом контрагентов во внешней среде.

Необходимость решения задачи по поиску таких закономерностей привела к пониманию, что они не могут объясняться исключительно внешними факторами несмотря на то, что последние часто оказывают влияние на широкий круг фирм отрасли, региона или всего мира. Механизм, обеспечивающий переход компании от одной стадии жизненного цикла к другой, безусловно, находится внутри компании, так как в противном случае все фирмы, находящиеся в одном и том же рыночном сегменте, имели бы схожие свойства, а, как показывает бизнес-практика, это совсем не так. Таким механизмом, по мнению авторов, следует считать процесс развития деловой культуры предприятия, характеризующийся сменой её доминирующих типов и кумулятивным накоплением опыта, приобретаемого компанией в процессе осуществления экономической деятельности.

В то же время многие показатели, которые предлагаются в качестве идентификаторов стадии жизненного цикла фирмы, являются, по мнению авторов, непригодными для такого использования из-за их чрезмерной корреляции с событиями, происходящими во внешней экономической среде. Такие показатели, например, величина выручки, возраст компании, её размер, а также значения большинства финансовых показателей, могут использоваться только в качестве второстепенных показателей при идентификации стадии жизненного цикла конкретной фирмы.

Подтверждением данного тезиса является ситуация, сложившаяся в мировой экономике в 2020 г. Кризисные явления коснулись подавляющего большинства компаний разных размеров, отраслей, ведущих деятельность на разных национальных и территориальных рынках. Выручка, прибыль, денежные потоки, чистые активы многих компаний существенно снизились в прошедшем году, что делает невозможным использование этих данных в ретроспективном анализе истории развития компании.

Использование сравнения относительных финансовых показателей компании в сравнении со среднеотраслевыми, например, показателя рыночной доли продаж, также не обеспечит приемлемой релевантности результатов, так как в процессе преодоления кризиса всегда происходят серьёзные структурные изменения рынка, формируются новые стандарты деятельности, а потому экстраполяция докризисных тенденций развития фирмы в посткризисный период невозможна. Одновременно с этим в статистические данные кризисного периода попадают финансовые результаты компаний, которые в ближайшее время его покинут, то есть данные по отдельным рынкам или экономики в целом, полученные во время кризиса, не позволяют прогнозировать развитие рынка в посткризисный период.

Тем не менее, отказ от использования рыночных показателей в качестве первостепенных идентификаторов стадии жизненного цикла фирмы приводит к возникновению противоречия с принципами цикличности развития экономики.

Основные модели жизненного цикла фирмы предусматривают последовательную смену стадий развития организаций. Деградация фирмы может наступить только на заключительном этапе естественной траектории ее жизненного цикла, а переход к оптимальной траектории жизненного цикла фирмы через превращение стадии старости в стадию возрождения. Начало нового витка спирали жизненного цикла позволяет в принципе избежать нисходящего движения по траектории развития фирмы.

В то же время развитие экономики в целом сопровождается регулярными спадами производства, долговыми кризисами, которые приводят к снижению основных макроэкономических показателей, схлопыванию некоторых сегментов мирового рынка товаров и услуг. Получается, что развитие отдельных фирм происходит через поступательное движение вперёд, переход к нисходящей траектории развития в подавляющем большинстве случаев является окончательным и приводит к их смерти. При этом развитие экономики в целом является циклическим, кризисные явления не разрушают экономику полностью, а дают ей возможность перезагрузиться и избавиться от накопленных за время роста проблем.

По мнению авторов, решение данного противоречия может быть достигнуто при определённой трансформации положений теории жизненного цикла фирмы. Очевидно, что компания осуществляет свою деятельность в двух основных направлениях: формировании факторов внутренней среды и взаимодействии с внешней средой. Концепция куба изменений Г. Минцберга (H. Mintzberg) представляет компанию в виде двух составляющих: «Организации» и «Стратегии» [Минцберг, 2000. С. 270]. «Стратегия» направлена на взаимодействие с внешней средой и определения вектора движения организации, а «Организация» характеризует нынешнее положение дел в организации и внутреннюю среду фирмы, и, в первую очередь, ее культуру.

Таким образом, вопрос трансформации организации можно рассматривать с двух разных позиций. Стратегия развития компании в обязательном порядке учитывает внешние обстоятельства, которые сопровождают хозяйственную деятельность предприятия и влияют на неё. Она может быть в зависимости от внешнеэкономической ситуации, а также взаимоотношений с конкретными контрагентами компании, как наступательной, направленной на рост финансовых показателей и стоимости компании, так и оборонительной, направленной на сохранение тех или иных параметров, достигнутых организацией в прошлом.

Антикризисная стратегия является одной из разновидностей оборонительной и позволяет компании переждать кризисные явления в отрасли или экономике в целом с наименьшим ущербом для стабильности деятельности и дальнейших перспектив развития фирмы. Реализация антикризисной стратегии может предполагать временное сниже-

ние объёмов деятельности, сокращение персонала, закрытие нерентабельных производств и т. д. В этом случае траектория развития организации по внешнему виду будет совпадать с траекторией развития экономики в целом: активный рост будет чередоваться с периодическими падениями, которые при этом не будут существенно изменять восходящий характер долгосрочного тренда развития фирмы.

В свою очередь, трансформация деловой культуры организации происходит в широком смысле независимо от внешних обстоятельств, поэтому деградация деловой культуры происходит вследствие внутренних причин. Как естественная, так и оптимальная траектория жизненного цикла фирмы фактически описывает развитие деловой культуры фирмы, поэтому они не отображают кризисные периоды, которые фирма проходит вместе с национальной и мировой экономикой.

По мнению авторов, классическое представление о существовании универсальной закономерности смены стадий развития организации нужно понимать именно как относящееся к её внутренней среде, центральным элементом которой является деловая культура организации.

Степень влияния, которую деловая культура оказывает на внутреннюю среду фирмы не может быть определена точно, однако, безусловно, это влияние крайне велико. Многие авторы приводили примеры зависимости между типом деловой культуры и иными характеристиками внутренней среды фирмы.

Например, Ф. Тромпенаарс (F. Trompenaars) приводит соответствия между типами (стадиями развития) деловой культуры организации и состояниями конкретных внутрифирменных элементов, которые им соответствуют. В его работах представлен следующий список элементов: отношение к власти, сотрудники, отношения между сотрудниками, мотивация, способы мышления и обучения, критика и конфликты, тип менеджмента [Тромпенаарс, 2012].

Несложно заметить, что все эти элементы внутренней среды фирмы очень слабо зависят от внешних обстоятельств. Безусловно, снизившийся денежный поток может заставить руководство отказаться от некоторых программ обучения сотрудников, трансформировать систему денежной мотивации и т. д., однако, эти изменения не сравнимы с последствиями кризисных явлений, с которыми организация сталкивается во взаимоотношениях с широким кругом контрагентов и внешней средой в целом.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что способность деловой культуры выполнять задачу по поддержанию стабильности внутренней среды организации в период внешнего кризиса не ослабевает, а в отдельных случаях даже усиливается. Устойчивость деловой культуры к внешним потрясениям позволяет продолжать реализацию стратегии развития внутренней среды фирмы, делает экономически оправданным перераспределение расходов компании в пользу внутренних трат, что повышает их общую эффективность.

Понятие деловой культуры имеет много вариантов определения. Авторы данной статьи относят к наиболее важным понимание деловой культуры организации как способа принятия управленческих решений внутри фирмы на основе набора ценностей, разделяемых сотрудниками организации.

Однако, функции деловой культуры значительно более обширны. Например, «деловая культура предлагает средства защиты от многих факторов риска, которые могут быть преодолены во время кризиса, что увеличит шансы на выживание» [Sabri, 2013. С. 144]. К таким рискам можно отнести массовое увольнение сотрудников, проблемы материально-технического обеспечения деятельности, вопросы вознаграждения работников компании и многие другие.

Следует понимать, что снижение факторов риска достигается не только высокой лояльностью персонала и его готовностью разделить экономические трудности вместе с

компанией (строго говоря, лояльность сотрудников фирме чаще наблюдается на начальных этапах её развития, когда деловая культура ещё не сильно развита). Компании, которые уже прошли основные стадии своего жизненного цикла и имеют высокую долю адхократического типа деловой культуры в своём культурном профиле, обычно легче переживают кризис как раз из-за высокой степени развития всех элементов внутренней среды.

Например, в 2020 г. пандемия COVID-19 сильно затруднила использование компаниями собственной материально-технической базы, так как многие государства ограничили возможности её использования. Наиболее безболезненно эту ситуацию пережили компании со сложившейся сетевой организационной структурой, которая является одной из характеристик высокоразвитой деловой культуры. Такая организация рабочего процесса и раньше предполагала возможность дистанционного взаимодействия членов проектных групп, поэтому введение запретов на пребывание сотрудников в офисах почти никак не сказалось на деятельности этих организаций.

Снижение премиальных выплат сотрудникам вследствие упавших объёмов продаж, выручки и прибыли наиболее развитые компании смогли компенсировать ростом курсовой цены акций компании, опционы на которые являются значительной частью компенсационного пакета сотрудников компаний, находящихся на высоких стадиях развития своей деловой культуры. Безусловно, такие способы поощрения сотрудников используют многие компании, однако, существует очевидная закономерность, что в более развитых компаниях они распространяются на большее число сотрудников, что в кризисный период 2020 г. позволило этим компаниям при необходимости сократить выплаты работникам, не снизив их уровень жизни и удовлетворенность работой внутри компании.

Конечно, экономический кризис 2020 г. отличался от предыдущих финансовых кризисов, сопровождавшихся, например, падением стоимости реальных активов, в том числе и акций компаний. Однако, несмотря на уникальность прошлогоднего кризиса, наилучшим образом на его вызовы, как и во время предыдущих кризисов, смогли ответить фирмы, которые характеризуются развитой организационной культурой адхократического типа, а также наличием элементов внутренней среды и инструментами деятельности, которые стали доступны компании в процессе её развития её культурного профиля.

Выводы:

1. Деловая культура и стратегия являются двумя ключевыми составляющими, предопределяющими устойчивое развитие фирмы, в том числе и в ходе кризисов. При этом стратегия характеризует взаимоотношения компании с внешней средой, результаты которой зависят не только от самой компании, но и от общеэкономической конъюнктуры, а деловая культура характеризует внутреннюю среду фирмы и в широком смысле независима от внешних событий.
2. В период экономических кризисов развитая деловая культура позволяет компании сохранить стабильность. Реализация внутрифирменной политики в области развития деловой культуры и иных элементов внутренней среды фирмы может осуществляться в условиях общеэкономических кризисов с незначительной потерей эффективности. Концентрация ресурсов на решении внутренних задач, в таком случае, может существенно повысить эффективность деятельности фирмы.
3. Наиболее «зрелые» фирмы с преобладанием культуры адхократического типа, прошедшие основные стадии своего жизненного цикла, обладают наибольшей

гибкостью в принятии решений в рамках антикризисного управления, так как обладают наиболее полным набором инструментов для такого управления. Кризис 2020 г., вызванный пандемией COVID-19, показал, что даже в необычных для экономических субъектов условиях, с которыми никто ранее не сталкивался, компании, обладающие развитой деловой культурой адхократического типа, остаются лидерами своих сегментов рынка.

Список литературы:

1. Буренин А. Н. О неизбежности экономических кризисов в современной развитой рыночной экономике // Экономическая политика. 2017. Т. 12, № 5. С. 8–21.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. Ю. Н. Каптуревского. СПб: Издательство «Питер», 2000.
3. Тромпенаарс Ф., Хэмиден-Тернер Ч. 4 типа корпоративной культуры / Пер. с англ. Е. П. Самсонова. Минск: Попурри, 2012.
4. Sabri H. A. The role of corporate culture in maintaining organizational operations during the global financial crisis // Journal of social and development sciences. 2013. Vol. 4, № 3. P. 141–146.

*Артем Андреевич Алейник,
Елена Викторовна Маслова*

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Условия повышения эффективности управления дистанционными работниками в организации

Аннотация. В последние годы практика дистанционной работы получает все большее распространение на российском рынке труда как среди работодателей, так и среди работников. Вместе с тем, переход к практике дистанционной работы имеет как определенные выгоды, так и издержки для данных субъектов трудовых отношений. Использование практики удаленной работы в организации требует трансформации бизнес-процессов, в том числе, в области управления человеческими ресурсами. В статье выделены факторы и критерии, определяющие возможности и ограничения при внедрении дистанционной работы в деятельность организации, рассмотрены вопросы формирования коммуникаций как на уровне отдельных сотрудников, так и команд. Особое внимание уделяется адаптации дистанционных сотрудников и построению коммуникаций с ними, а также изменению функций HR-подразделения в условиях применения дистанционной формы занятости.

Ключевые слова: дистанционная работа, дистанционные работники, команды удаленных сотрудников, коммуникационное взаимодействие, адаптация, функции HR-подразделения.

*Artem A. Aleynik,
Elena V. Maslova*

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Conditions for improving the effectiveness of management of remote workers in the organization

Abstract. In recent years, the practice of telecommuting has become more widespread at the Russian labor market among both employers and employees. At the same time, the transition to the practice of telecommuting has both certain benefits and costs for these subjects of labor relations. The use of telecommuting practices at an organization requires the transformation of business processes, including in the area of human resource management. The article identifies the factors and criteria that determine the opportunities and limitations in the implementation of telecommuting in the organization, examines the formation of communication as individual employees and teams. Particular attention is paid to the adaptation of telework employees and building communications with them, as well as changing the functions of the HR department in the application of the remote form of employment.

Keywords: teleworking, telework employees, remote teams, communication, adaptation, HR functions.

Современная ситуация на рынке труда России и других стран мира отражает высокую потребность во внедрении и развитии новых методик взаимодействия с персоналом в организациях различных отраслей, в целях обеспечения последними своей деятельности кадровыми ресурсами с оптимальными количественными и качественными параметрами. При этом усиление требований к качеству и уровню развития персонала побуждает современные предприятия к интенсивному внедрению в сферу трудовых отношений результатов научно-технического прогресса, что приводит к распространению такой формы занятости, как дистанционная работа, в основе которой лежит предоставляемая современными технологиями возможность выполнения заданий работодателя без нахождения работника на рабочем месте.

Однако, дистанционный труд, как форма занятости в России, в отличии от ряда зарубежных стран, находится в процессе становления, в силу чего наблюдается недостаточная проработанность методологических, методических и организационных вопросов

построения эффективной системы управления удаленными сотрудниками на уровне предприятий различных отраслей и секторов экономики.

Таким образом, встает вопрос о необходимости разработки особых методов и механизмов управления дистанционными сотрудниками, которые бы позволили увеличить результативность труда данной категории сотрудников, а также добиться преимуществ дистанционной работы.

Внедрение практики дистанционной работы в стратегию компании является первичным и наиболее важным шагом. Перед ее осуществлением рекомендуется исследовать возможности рынка и отрасли для работы организации в дистанционном режиме. Предметом анализа выступает степень глобализации отрасли, сроки перехода, размеры издержек, возможность гибкого поведения, уровень качества продукции и инновационный потенциал организации. Чем яснее выражены критерии по результатам анализа, тем больше отрасль пригодна для производства благ с использованием дистанционной работы.

Также необходимо учитывать степень потенциала организации к включению практики дистанционной работы в свою деятельность, которая зависит от целого ряда факторов.

Во-первых, готовность руководителей организации к осуществлению трансформации системы контроля деятельности сотрудников и переходе от метрик, оценивающих процесс рабочей деятельности к метрикам, оценивающим результаты деятельности работника, а также к введению переменной части вознаграждения, выплата которой происходит по результатам деятельности сотрудника, что позволит стимулировать сотрудников и побуждать их к более эффективному труду [Mayo et al, 2009, с. 928].

Особое внимание должно уделяться также степени централизации властных полномочий в организации, а также степени формализации деятельности ее членов. Организации с высокой степенью централизации в меньшей степени способны к успешному внедрению удаленной работы, поскольку последняя требует от удаленных сотрудников и их руководителей способности к самостоятельному принятию решений на нижних уровнях организационной иерархии. Таким образом, интеграция практики удаленной работы в организации предполагает активное применение делегирования властных полномочий и ответственности для оперативного решения возникающих задач [Steil et al., 2000, с. 455–464].

Перед внедрением практики удаленной работы в организацию необходимым шагом является определение целесообразности и возможности перевода сотрудников, занимающих различные должности, на удаленный режим работы. Оценить возможность внедрения практики удаленной работы возможно по следующим критериям:

- определить, какие функции возможно выполнять работникам вне территории, прямо или косвенно находящейся под контролем со стороны работодателя. Данное мероприятие выполняется с помощью такого метода анализа работ, как анализ должностных инструкций. При этом учету подлежат также следующие факторы (необходимость межличностного взаимодействия сотрудника с коллегами для выполнения предусмотренных его должностью функциональных обязанностей, а также возможность реализации данного взаимодействия при помощи ИКТ; необходимость работы сотрудника с документацией или на специальном оборудовании, транспортировка которых невозможна за пределы места расположения работодателя);
- провести анализ технических возможностей сотрудников к выполнению должностных обязанностей (функций) в режиме удаленной работы (наличие средств связи, компьютерной техники, доступа в сеть Интернет). Также необходимо учи-

тывать потенциальное влияние перехода к удаленному режиму работы на социально-бытовые условия жизни работника (наличие у работника на попечении детей или иждивенцев, требующих ухода; обстановка в семье).

- оценить техническую оснащенность организации и ее способность к техническому обеспечению сотрудников в случае их перехода на удаленный режим работы, а также способность к обеспечению коммуникации между удаленными сотрудниками [J. Messenger et al., 2020].

В том случае, когда специфика деятельности организации предполагает кооперацию усилий удаленных работников для достижения стратегических целей последней, необходимо также создание условий для коммуникативного взаимодействия между удаленными сотрудниками и беспрепятственного обмена информацией между ними в режиме реального времени. При этом учету подлежит не только организационный контекст, технические условия, но и личностные особенности удаленных сотрудников. Рассматриваются не только специфические для удаленных работников компетенции, но и их предрасположенность к доверию по отношению к другим членам группы. Иными словами, для результативного осуществления своих функциональных обязанностей удаленный сотрудник должен испытывать доверие не только по отношению к организации и своему непосредственному руководителю, но и по отношению к своим коллегам, их профессиональной компетентности и личной надежности.

Также необходимо учитывать тот факт, что эффективность деятельности команд, состоящих из удаленных сотрудников, зависит от степени готовности членов команды принимать участие в достижении общего результата и развитии своих коллег, посредством непрерывного обмена знаниями [Ford et al., 2017, с. 28]. Таким образом, создание команд из удаленных сотрудников должно осуществляться по следующим критериям:

- отбор сотрудников на основе развития их профессиональных и личностных компетенций;
- при формировании команды, состоящей из удаленных работников, необходимо учитывать личностные особенности удаленных работников, степень их доверия по отношению к коллегам и непосредственному руководителю;
- учитывать индивидуальный психологический климат команды удаленных сотрудников, в соответствии с которым осуществлять отбор кандидата в удаленную команду. Также необходимо, чтобы кандидат успешно завершил процесс адаптации в организации, испытывал лояльность по отношению к организации, был ознакомлен со спецификой ее деятельности, а также целями деятельности, содержанием функциональных обязанностей и сферой профессиональной экспертизы других членов команды.

Адаптация вновь принятых удаленных сотрудников — такой же значительный этап в воронке подбора, как и при адаптации сотрудников, осуществляющих свою деятельность на территории, прямо или косвенно находящейся под контролем работодателя. Вместе с тем, для дистанционных сотрудников данный этап обладает рядом ключевых особенностей, которые обуславливают специфичность его структуры.

При введении удаленного сотрудника в должность для успешного уяснения принципов построения рабочих процессов в организации и, в частности, в его должности, технических особенностей используемых при работе технологий и программного обеспечения, необходимо распределить рабочую нагрузку таким образом, чтобы сотрудник на начальных этапах выполнял в большей степени адаптационные задачи, которые бы постепенно подлежали замещению должностными задачами. Сложность последних также должна постепенно увеличиваться от наиболее простых задач к сложным, требующим творческого подхода в решении.

Для постепенного введения нового сотрудника в должность также необходимо обеспечить последнего актуальной документацией, содержащей все необходимые данные для успешного выполнения им трудовых обязанностей. Порядок предоставления документации также необходимо структурировать и упорядочить в целях облегчения ее восприятия и понимания. Вышеописанные мероприятия возможно осуществить с помощью структурированного check-list, содержащего описание порядка действий сотрудника и все материалы, необходимые для каждой задачи.

В случае адаптации сотрудника в удаленной команде, из числа членов последней может быть назначен технический наставник сотрудника. Технический наставник должен обладать высокой компетентностью и способностью в ограниченные временные сроки предоставлять детальный ответ на вопросы, связанные с решением должностных задач.

Построение коммуникаций между удаленным сотрудником и его непосредственным руководителем или командой может быть реализовано посредством установления систематических и проводимых на регулярной основе личных онлайн-встреч между руководителем и удаленным сотрудником, которые позволят выявить основные трудности, возникающие при выполнении сотрудником функциональных и адаптационных задач. Также непосредственным руководителем удаленного работника могут быть организованы встречи между вышестоящим руководителем и удаленным сотрудником, которые способствуют выработке понимания культуры, стратегии и структуры основных бизнес-процессов организации.

В случае адаптации сотрудника в команде удаленных сотрудников также рекомендуется проводить помимо регулярных встреч, требующих участия всех членов команды и непосредственного руководителя, периодические личные встречи между удаленным сотрудником и его коллегами, что способствует ускорению включения удаленного сотрудника в групповые процессы, а также формированию чувства доверия между группой и сотрудником.

Формирование у удаленного сотрудника чувства доверия по отношению к организации может быть достигнуто при помощи использования такой технологии, как buddy. В качестве buddy назначается опытный сотрудник (не являющийся непосредственным руководителем или коллегой сотрудника), который курирует процесс адаптации и способствует решению проблем, не связанных с выполнением непосредственных должностных обязанностей сотрудника.

При внедрении практики дистанционной работы в организацию HR-подразделению необходимо выполнять следующие функции:

- обеспечивать соответствие практики удаленной работы трудовому законодательству;
- оказывать консультационные услуги области управления человеческими ресурсами, обеспечивающие поддержку процесса внедрения дистанционной работы в организацию;
- проводить информационные кампании, направленные на формирование представления работников и линейных руководителей об дистанционной работе как о способе организации труда и ее роли в достижении стратегических целей компании;
- формировать доверительное отношение со стороны руководителей, а также сотрудников организации к дистанционной работе в целом и к дистанционным работникам в частности;
- осуществлять оценку влияния, оказанного внедрением практики дистанционной работы на результативность труда работников, и, как следствие, на финансовые показатели организации;

- разрабатывать и организовывать процесс обучения руководителей и сотрудников, который направлен на решение возникающих в процессе внедрения практики удаленной работы проблем и повышение эффективности труда сотрудников;
- обеспечивать соблюдение и реализацию вспомогательных процедур по внедрению практики удаленной работы в организацию посредством четкого определения задач, ролей и ответственности каждого участника процесса.

Таким образом, при имплементации практики удаленной работы в организацию, деятельность HR-менеджера обеспечивает как достижение бизнес-целей организации, так и реализацию практики удаленной работы в соответствии с интересами работников.

Список литературы:

1. *Ford R. C., Piccolo R. F., Ford L. R.* Strategies for building effective virtual teams: Trust is key //Business Horizons. 2017. Vol. 60. iss. 1. P. 25–34. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.08.009>
2. *Mayo M. et al.* Why some firms adopt telecommuting while others do not: A contingency perspective //Human Resource Management. 2009. Vol. 48. iss. 6. P. 917–939. <https://doi.org/10.1002/hrm.20322>
3. *Messenger J., Vadkerti Z., Uhereczky A.* Teleworking during the COVID-19 pandemic and beyond: A Practical Guide//Geneva: International Labour Office, 2020 https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_protect/protrav/travail/documents/instructionalmaterial/wcms_751232.pdf (дата обращения: 14.02.2020).
4. *Steil A. V., Barcia R. M.* An Assessment model to analyze organizational readiness to implement telework arrangements //Working Conference on Virtual Enterprises. Springer, Boston, MA, 2000. P. 455–464. DOI: 10.1007/978-0-387-35399-9_52

Влияние процесса цифровой трансформации бизнеса на повышение стратегической устойчивости

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы повышения стратегической устойчивости бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике и повсеместного распространения и внедрения цифровых технологий в процессы управления организациями. Автором предложена система критериев для оценки охвата влияния цифровых технологий на повышение стратегической устойчивости организации. Статья также раскрывает необходимость учета факторов, повышающих эффективность управления, стратегическую устойчивость и конкурентоспособность при разработке стратегии цифровой трансформации бизнеса.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, стратегия бизнеса, цифровые технологии, цифровая трансформация, цифровая стратегия.

Ekaterina S. Komissarova

St Petersburg University, 7–9, Universitetskaya nab., St Petersburg, 199034,
Russian Federation

Digital transformation process's impact on the increase of business strategic sustainability

Abstract. The article is dedicated to the issues of increasing the business strategic sustainability in the context of the transition to digital economy and the implementation ubiquity of digital technologies in the management processes of organizations. The author proposes a criteria system for assessing the coverage degree of the impact digital technologies have on the organization's strategic sustainability increase. The article also stresses the need to consider factors that management efficiency, increase strategic sustainability and competitiveness when developing a strategy for digital business transformation.

Keywords: strategic sustainability, business strategy, digital technologies, digital transformation, digital strategy.

Масштабная цифровая трансформация управленческих процессов — ведущая тенденция развития мировой и отечественной модели менеджмента. В условиях меняющейся экономики стремление обрести лидерство в области цифровых технологий рассматривается как важный фактор повышения конкурентоспособности бизнеса, создающий предпосылки для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ. Однако, от умения эффективно использовать открывшиеся возможности в процессе управления бизнесом зависит успешная финансово-хозяйственная деятельность в конкурентной рыночной среде. Поэтому сформированное видение процесса трансформации владельцами и руководителями бизнеса необходимо перевести в набор целей, показателей и систем оценок по конкретным цифровым технологиям. При таком подходе руководящие структуры смогут учитывать возможности и угрозы факторов внешней и внутренней сред, а также разрабатывать комплекс мер, направленных на достижение стратегических целей бизнеса и дальнейшее его устойчивое развитие, точно соответствующее требованиям цифровой экономики, удерживающих и повышающих долгосрочные инновационные конкурентные преимущества.

Определим понятие стратегической устойчивости как синтез и непрерывность функций мониторинга, анализа, планирования и регулирования на основе интеллектуальных, организационных и креативных качеств его менеджмента и собственников, обеспечивающих создание, сохранение и развитие (усиление, рост):

- целостности объекта управления в условиях любых изменений внешней и внутренней сред предприятия;
- конкурентного превосходства своих технологий, человеческого потенциала, стратегий на основе инноваций;
- нормы отдачи инвестиций в развитие предприятия;
- финансовой независимости, включая возможности своевременного погашения задолженностей и перехода на самофинансирование; деbüroкратизированной системы управления, открытой для публичного контроля результатов, планов и ошибок государственными и общественными инструментами (министерствами, комитетами, СМИ, авторитетными общественными организациями)» [Маленков, 2019].

Данное определение учитывает синтез наиболее важных характеристик эффективного управления развитием организации. При этом можно сделать вывод, что достижение стратегической устойчивости проявляется через соблюдение баланса между эффективным управлением в организации и ее гибкостью, что в современных условиях можно обозначить как своевременное использование расширяющегося потенциала бизнеса, появляющегося вследствие технологических достижений и передовых цифровых технологий.

Скорость цифровой трансформации такова, что бизнесу необходимо реагировать на порядок быстрее, а в таких условиях для повышения эффективности управления организацией следует обеспечить системную многоуровневую устойчивость с помощью цифровых технологий, требующих организационного мышления и мгновенной реакции.¹ Стратегия, изначально ориентированная на цифровое расширение, позволит бизнесу развиваться соответственно технологическим трендам и одновременно учитывать цифровые риски. При этом формирование целостной системы взаимодействия технологий и управления поможет направить успехи цифровой модификации бизнес-процессов на повышение стратегической устойчивости организации. На это же указывают и авторы монографии «Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление»: «в процессе цифровой трансформации стратегии бизнеса необходимо уделить особое внимание устойчивости его развития, так как внедрение цифровых технологий предлагает методы для ее повышения» [Кузнецов и др., 2020].

Для выявления положительного эффекта влияния внедрения цифровых технологий в процессы управления на стратегическую устойчивость организации, обратимся к классификации, предложенной в статье Яшина «Методология стратегической устойчивости предприятия» [Яшин, 2015], где авторы выделяют в системе стратегической устойчивости компании несколько уровней: оперативную и функциональную устойчивость на внутреннем уровне, рыночную устойчивость — на внешнем.

В табл. 1 приведен процесс повышения стратегической устойчивости бизнеса и его конкурентоспособности при внедрении цифровых технологий в системы управления на каждом из вышеупомянутых уровней стратегической устойчивости.

¹ Understanding the impact of digitalization on society // URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/understanding-the-impact-of-digitalization-on-society> (дата обращения: 10.02.2021).

Процесс повышения стратегической устойчивости бизнеса при внедрении цифровых технологий



Составлено автором.

Оперативная устойчивость выступает ключевым фактором развития технической основы бизнеса и повышения качества его товаров и услуг, вследствие чего увеличение могут показать следующие показатели: производительность труда, прибыль, рентабельность, когда как на функциональную устойчивость бизнеса оказывает непосредственное влияние кадровое обеспечение и степень развития корпоративной и организационной культуры. Рыночная устойчивость бизнеса подразумевает всесторонние поддерживающие возможности, которые предоставляют ресурсы для процесса совершенствования и внедрения инноваций.

Таким образом, успешная программа цифровых преобразований — это управление сбалансированной экосистемой стратегических подсистем бизнеса. Цифровая трансформация требует глубокой проработки и учета лучших практик применения цифровых технологий через широкий спектр скоординированных навыков и знаний в разных областях. Для повышения эффективности управления бизнесом необходимо учитывать следующие особенности при постановке целей развития:

- инвестиции в развитие возможностей цифровой экономики;
- формулирование долгосрочной стратегии развития с интегрированными ИТ-системами;

- развитие более плоских структур и цифровой культуры через коммуникации и непрерывный мониторинг изменений;
- обучение персонала цифровым профессиональным навыкам (разработка цифровых программ обучения, онлайн-обучение, наем специалистов);
- готовность к кадрам нового поколения, имеющим цифровое мышление и инициативу;
- создание среды для успешного взаимодействия автоматизации и персонала;
- формирование коллективной информационной системы на основе технологий сбора, обработки и анализа данных.

Стоит добавить, что отсутствие системного подхода к цифровой трансформации в организации приводит к оптимизации функциональных задач бизнес-единиц, но не позволяет наладить её процессы как единой системы, для чего и нужна проработанная и грамотная цифровая стратегия. Следовательно, целесообразно установить связь между стратегическими целями и задачами, стратегией бизнеса и процессами информатизации и цифровизации. Если бизнес-стратегия устанавливает направления формирования основной сферы деятельности компании и предпосылки для движения в этом направлении, то стратегия, включающая цифровизацию определяет ее, а также, что необходимо для поддержки и оптимизации бизнес-процессов, демонстрирует, как эти технологические процессы и системы могут быть реализованы в компании. Поэтому влияние цифровых технологий на потенциал бизнеса проявляется не только в формировании долгосрочных преимуществ, но и в синергетическом эффекте, положительно сказывающемся на развитии организации.

Основываясь на рассмотренном выше процессе повышения стратегической устойчивости бизнеса при внедрении цифровых технологий и статье «Motivating sustainable entrepreneurship: the deployment of a visual navigation tool» [Dressler, 2020], автором была сформирована система критериев для оценки охвата влияния цифровых технологий на стратегическую устойчивость организации, представленная на рис. 1.

При этом приведенные на рис. 1 критерии целесообразно дополнить следующими факторами, требующими внимания при выявлении степени положительного эффекта влияния цифровых технологий на стратегическую устойчивость:

- Осмысление имеющегося опыта в принятии решений с целью выявления причин возникновения проблем.
- Идентификация стратегических целей организации, определяющих ожидаемые результаты.
- Скорость сбора данных для принятия решений, а также оценка тщательно продуманных сценариев развития событий, прежде чем сделать решения частью стратегического планирования.
- Анализ и сравнение вариантов, которые являются наиболее возможными и подходящими для стратегических решений, с точки зрения степени их значимости и незначимости.

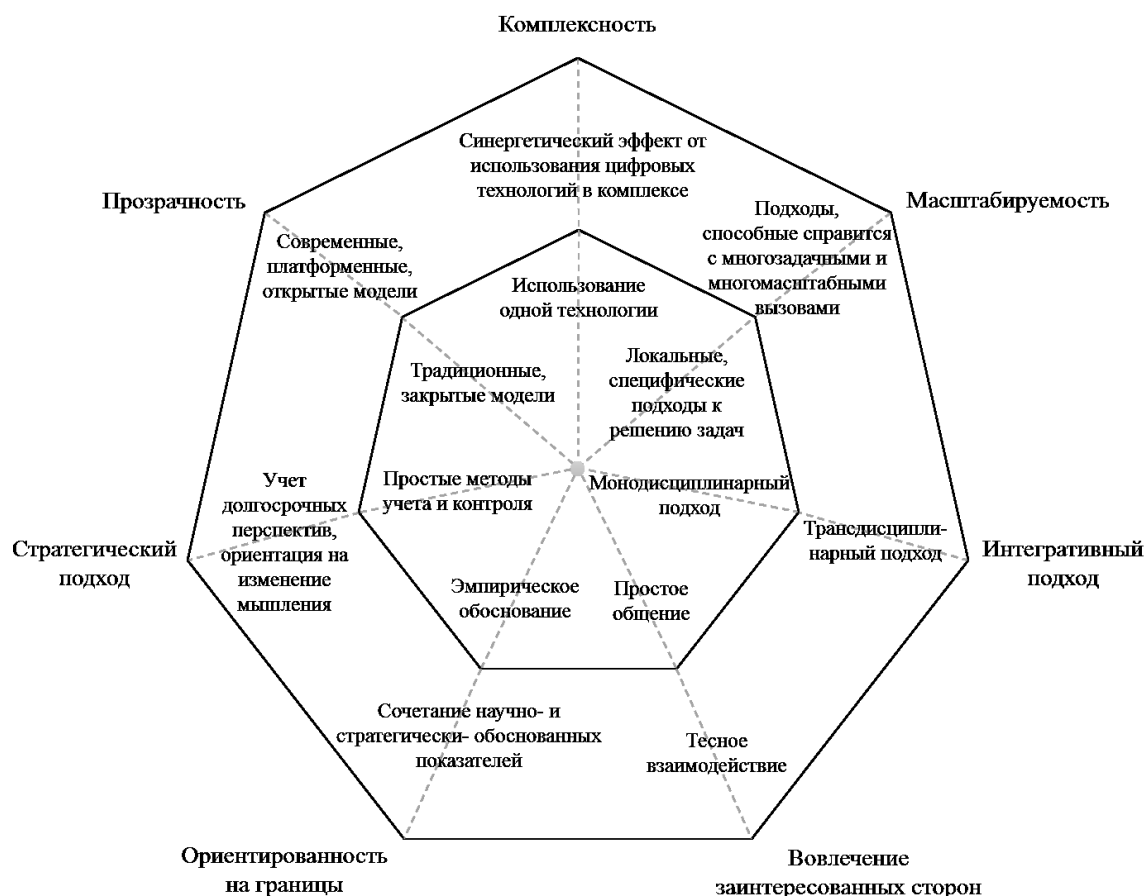


Рис. 1. Спектр критериев для оценки охвата влияния цифровых технологий на стратегическую устойчивость. Составлено по: [Dressler, 2020].

Таким образом, для повышения стратегической устойчивости бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике руководящим структурам необходимо разработать общий план реализации стратегии цифровой трансформации деятельности. Так как результат цифрового преобразования зависит прежде всего от умения поставить достижимые и четкие цели и задачи, особое внимание стоит обратить на формирование общего видения процесса цифровой трансформации. Степень проработки этапов стратегии цифровой трансформации бизнеса обусловлена качеством внедрения и адаптации к цифровым технологиям, что, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на повышение стратегической устойчивости бизнеса. При этом интеграция цифрового развития в стратегию бизнеса позволит увеличить конкурентоспособность организации в долгосрочной перспективе. Разработка и использование ИТ-систем и цифровых достижений в качестве стратегического ключевого фактора успеха для достижения высокого уровня конкурентоспособности и поддержания стратегической устойчивости организации является сложной задачей для менеджеров, требующей усилий, вложений и комплексного подхода. Поэтому цифровые технологии — эффективный драйвер стратегической устойчивости бизнеса в новой экономике, где глобализация и трансформация экономики идут полным ходом.

Список литературы:

1. *Маленков, Ю. А.* Теоретические проблемы повышения стратегической устойчивости предприятий на основе формирования цифровой платформы // *Экономическое возрождение России*. 2019. № 4(62). С. 60–66. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42399150> (дата обращения: 13.02.2021).
2. *Стратегическая устойчивость предприятий в регионах России: оценка и управление: монография / под ред. Ю. В. Кузнецова.* М.: Изд-во Проспект, 2020.
3. *Яшин Н. С.* Методология стратегической устойчивости предприятия // *Вестник СГСЭУ*. 2015. № 1(55). С. 18–22. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23752619> (дата обращения: 20.02.2021).
4. *Dressler M.* Motivating sustainable entrepreneurship: the deployment of a visual navigation tool // *World Review of Entrepreneurship Management and Sustainable Development*. 2020. <https://doi.org/10.1504/WREMSD.2021.10034252>.
5. Understanding the impact of digitalization on society // URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/understanding-the-impact-of-digitalization-on-society> (дата обращения: 21.02.2021).

Научное издание

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИМПОЗИУМ — 2021:

Материалы международных научных конференций 14–17 апреля 2021 г.:

VIII Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие:
общество и экономика» памяти профессора В.Т. Рязанова,

Международная научная конференция по бухгалтерскому учету и финансовому анализу
памяти профессора В.В. Ковалева,

XVIII Международная конференция «Эволюция международной торговой системы:
проблемы и перспективы», посвященная 120-летию со дня рождения профессора
С.И. Тюльпанова,

XXVII Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы
менеджмента: проблемы управления организациями и регионами в посткризисных
условиях»

Корректоры — Ю.Б. Феофанова, Н.М. Баталова, Т.К. Добриян,
Е.И. Николаева, М.А. Логинова, Н.Н. Бутарова

Верстка — О.С. Михайлова, Ю.Б. Таурина

Формат 60x90/8. Усл. печ. л. 133,5. Заказ № 7055.

Издательство «Скифия-принт»
197198. С.-Петербург, ул. Б. Пушкарская, д. 10, лит. 3. пом. 32-Н
тел. (812) 982-83-94
e-mail: skifia-print@mail.ru
www.skifia-print.ru