

T. 15 • № 1 • 2021

THE WORLD OF  NEW ECONOMY

ISSN 2220-6469 (Print)
ISSN 2220-7872 (Online)

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-67300
of 30, September, 2016

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: «Финансовый университет»

Founder: “Financial University”

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ)

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended
by the Higher Attestation Commission for
publishing the main findings of PhD and
ScD dissertations, included in the core of the
Russian Science
Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 42131 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 42131 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

Vol. 15 • No. 1 • 2021

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА





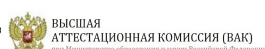














МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, Научный руководитель Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финансового университета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В.В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОАО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., ведущий научный сотрудник Финансового университета;

Подвойский Г.Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем занятости и трудовых отношений Института экономики РАН;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примокова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, доцент Департамента учета, анализа и аудита, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф., заместитель руководителя по учебно-методической работе Департамента мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., первый заместитель заведующего кафедрой «Макроэкономическое прогнозирование и планирование» Финансового университета.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of “Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy” (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B. N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Research Supervisor of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A. I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E. V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V. V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair “Marketing”, Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M. Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M. V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V. V., Ph D. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L. M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company “Moscow of Golden Domes”;

Nureev R. M., Doctor of Economics, Professor, Science Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S. N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director

of the Economic Policy Institute and the problems of economic security of the Financial University;

Kazantsev S. V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Leading Research fellow of the Financial University;

Podvoiskiy G. L., Deputy editor-in-Chief, Ph.D. of Economics, Leading Researcher at the Center for Employment and Labor Relations of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (RAS);

Yudanov A. Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V. G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E. A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L. M., PhD in Economics, Associate Professor of the Chair of Accounting, Analysis and Audit, Deputy Head of “Economics of intellectual property” faculty of the Financial University;

Medvedeva M. B., PhD in Economics, Professor, Deputy Head for Educational and Methodical Work of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V. N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B. B., Doctor of Economics, Professor of the Banking and Financial Markets Chair of the Financial University;

Tolkachev S. A., Doctor of Economics, Professor, First Deputy Head of the Department of Macroeconomic Forecasting and Planning of the Financial University.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: ФГОБУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютин

Переводчики
В.И. Тимонина, З. Межва

Референс-менеджер
В.М. Алексеев

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
С.М. Ветров

**Оформление подписки
в редакции**
по тел.: 8 (499) 943-94-31
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
wne.fa.ru

Подписано в печать:
09.03.2021
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 140
Усл. печ. л. 14,4
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э.

Интеллектуальная собственность: проблемы введения в оборот.....6

Пащенко Д.С., Комаров Н.М.

**Риск-менеджмент — ключевой элемент в цифровой трансформации
промышленного предприятия..... 14**

Подвойский Г.Л.

**Сфера труда в условиях пандемии COVID-19:
анализ, оценки и рекомендации МОТ..... 28**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Казанцев С.В.

**Национальные интересы, стратегические цели
и долгосрочная безопасность Российской Федерации..... 40**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Воронов Ю.П.

**Строгие правила свободной конкуренции
(о Нобелевской премии по экономике 2020 г.)..... 50**

Стрижкова Л.А., Куранов Г.О.

**Потенциалы и ограничения инструментария «затраты-выпуск»
(к 60-летию юбилею статистических работ в области межотраслевых
исследований на пространстве СНГ) 60**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Макарова И.В., Николишвили Д.Э.

**Проблемы и тенденции продвижения продукции японского
автомобилестроения на мировые рынки 75**

Исаев В.А., Филоник А.О.

Продовольственный суверенитет и аграрная политика Египта 82

Секачева А.Б.

**Кризисные явления в экономике Европейского союза
на современном этапе его развития 91**

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Юдина Т.Н., Балашов А.М.

**Коронавирус — катализатор цифровизации
и государственно-частного партнерства в медицине 100**

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Студников С.С.

**Высшее образование в России:
расцвет экономического доминирования..... 112**



THE ECONOMY OF THE XXI CENCURY

Kupriyanova L.M., Sokolinskaya N.E.

Intellectual Property: Issues of Introduction into Circulation6

Pashchenko D.S., Komarov N.M.

**Risk Management as a Key Element in the Digital Transformation
of an Industrial Enterprise 14**

Podvoisky G.L.

**The World of Work in the Context of the COVID-19 Pandemic:
Analysis, Assessments and ILO Recommendations..... 28**

ECONOMIC POLICY

Kazantsev S.V.

**National Interests, Strategic Goals, and Long-term Security
of the Russian Federation 40**

ECONOMIC THEORY

Voronov Y.P.

**Strict Rules of Free Competition (about The Sveriges Riksbank Prize
in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2020)..... 50**

Strizhkova L.A., Kuranov G.O.

**Potentials and Limitations of “Input-Output” Analysis
(To the 60th Anniversary of Statistical Work in the Field of Intersectoral
Research in the CIS Countries)..... 60**

WORLD ECONOMY

Makarova I.V., Nikolishvili D.Z.

**Problems and Trends in Promoting Japanese Automotive
Products on World Markets 75**

Isaev V.A., Filonik A.O.

Food Sovereignty and Agricultural Policy of Egypt 82

Sekacheva A.B.

**Crisis Phenomena in the European Union
Economy at the Present Stage of its Development 91**

REAL SECTOR

Yudina T.N., Balashov A.M.

**Coronavirus as a Catalyst for Digitalisation and Public-private
Partnership in Medicine 100**

EXPERT REPORT

Studnikov S.S.

Higher Education in Russia: The Rise of Economic Dominance 112

© “WORLD OF NEW
ECONOMY” Journal
Certificate
ПИ № ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Founders: Financial
University Under
The Government
Of The Russian Federation

Founder and editor
of the magazine from 2007
to 2015 Doctor of Economics,
Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief
S.N. Silvestrov

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Translators:
V. I. Timonina, Z. Mierzwa

Reference Manager
V.M. Alekseev

Proofreader
S.F. Mihaylova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
wne.fa.ru

Signed off to printing:
09.03.2021
Format 60 × 84 1/8
Order № 140
Relative printer's sheet 14,4
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-6-13
УДК 338(045)
JEL O3, O34

Интеллектуальная собственность: проблемы введения в оборот

Л.М. Куприянова^а, Н.Э. Соколинская^б

^{а, б} Финансовый университет Москва, Россия.

^а <https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-4731-722x>

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются организационно-экономические способы реализации интеллектуальной собственности в гражданский оборот, а также условия, при которых введение объектов интеллектуальной собственности (ОИС) будут законными и при которых их в дальнейшем можно использовать в коммерческих целях. Авторы указывают, что конечной целью коммерциализации объектов интеллектуальной собственности является получение прибыли от научно-технической и инновационной деятельности путем организации выпуска наукоемкой конкурентоспособной продукции. А для того чтобы осуществить эффективную коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, необходимо иметь квалифицированную команду менеджеров, способную выработать и реализовать наиболее оптимальную стратегию бизнеса, в рамках которой будет решаться большое количество задач, связанных с исследованием рынка (проведение маркетинговых и патентных исследований), формированием портфеля объектов интеллектуальной собственности, выбором экономических способов их максимальной правовой охраны, а также выбором и реализацией конкретных способов введения ОИС в гражданский оборот, проведением непрерывного мониторинга на рынке и, при необходимости, принятием защитных мер.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; интеллектуальный актив; авторское право; объекты интеллектуальной собственности; интеллектуальная собственность; результаты интеллектуальной деятельности; коммерциализация

Для цитирования: Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э. Интеллектуальная собственность: проблемы введения в оборот. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):6-13. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-6-13

ORIGINAL PAPER

Intellectual Property: Issues of Introduction into Circulation

L.M. Kupriyanova^а, N.E. Sokolinskaya^б

^{а, б} Financial University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-9453-6425>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-4731-722x>

ABSTRACT

The article discusses organisational and economical methods of implementing intellectual property into civil circulation. The introduction of intellectual property will be legal and can be used for commercial purposes in the future. The ultimate goal of commercialisation of intellectual property is to profit from scientific, technical and innovative activities by organising the production of high-tech competitive products. It is necessary to have a qualified team of managers capable of developing and implementing the most optimal business strategy, within which a large number of tasks related to market research (marketing and patent research), the formation of a portfolio of intellectual property objects, the choice of economical ways of their maximum legal protection will be solved, as well as the choice and implementation of specific ways of introducing the IPO into civil circulation, continuous monitoring on the market and, if necessary, the adoption of protective measures.

Keywords: intellectual capital; intellectual asset; copyright; intellectual property; intellectual property; results of intellectual activity; commercialisation

For citation: Kupriyanova L.M., Sokolinskaya N.E. Intellectual property: Issues of introduction into circulation. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):6-13. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-6-13

© Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э., 2021



Практика развитых и развивающихся государств мира демонстрирует, что задачами коммерциализации НИОКР должны заниматься специалисты в сфере передачи технологий, работающие в непосредственно созданных для данных задач структурах. Они получили название ТТО [офисы трансфера (передачи) технологий, Technology Transfer Offices]. ТТО выполняют следующие функции:

- осуществляют ежегодные сборы за патенты, оплачивают стоимость услуг, взимаемых за патентные заявки;
- защищают права собственности от возможных нарушений этих прав;
- выдают лицензии на запатентованные ИС;
- распределяют роялти в соотношении с прежде заданной схемой распределения между изобретателем (изобретателями) ИС и ТТО, университетом или институтом, где была создана данная ИС [1].

Европейская практика показывает, что гипотетически через 6–9 лет ТТО могут стать самокупаемыми, хотя они и не созданы в виде самокупаемых центров. Валовой объем сбора лицензионных и роялти сборов может составить 1–3% ежегодного бюджета на НИР соответствующего университета, института или прочих научно-исследовательских центров при благополучно действующих ТТО.

Экономическая польза от работы ТТО заключается не в получении весомых роялти, а в том, что в итоге процедуры коммерциализации получают новые средние и малые организации в области высоких технологий, для высокопрофессиональ-

ных сотрудников создаются высокооплачиваемые рабочие места, а налоговые поступления возрастают в итоге дополнительной экономической деятельности.

В РФ развитие ТТО только начинается. В СССР прототипом ТТО были патентные ведомства и другие структурные подразделения научно-исследовательских институтов и университетов. Но эти отделы не занимались поиском покупателей продукции, партнеров и коммерциализацией. Их функция заключалась в подаче патентов, получении патентов, оценке патентоспособности изобретений. Этот список функций сохранился и до настоящего времени. В действительности количество купленных технологий остается крайне невысоким, несмотря на удачное развитие процесса патентования [2].

В настоящее время в Российской Федерации обширно используются различные механизмы государственного регулирования в области науки и инноваций (рис. 1). Как видно из рис. 1, эти механизмы в основном носят правовой характер.

Однако не следует забывать о создании экономического и организационного механизмов регулирования процессов внедрения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Создание экономического механизма тесно связано с окупаемостью процесса внедрения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, прибыльностью и доходностью в процессе их непосредственного функционирования, выбором способа оценки и переоценки объектов интеллектуальной собственности, с из-

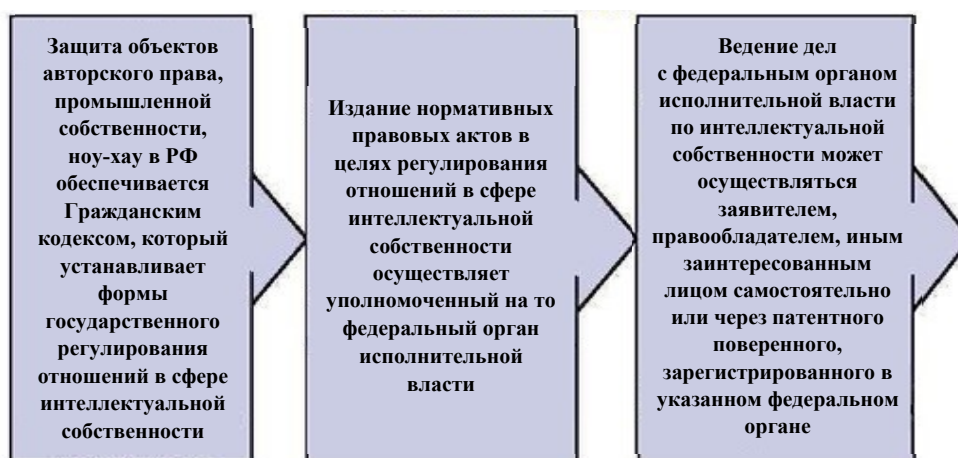


Рис. 1 / Fig. 1. Правовой механизм регулирования отношений в сфере интеллектуальной собственности / The legal mechanism for regulating relations in the field of intellectual property

Источник / Source: URL: https://present5.com/presentation/3/34135666_128859774.pdf-img/34135666_128859774.pdf-11.jpg.

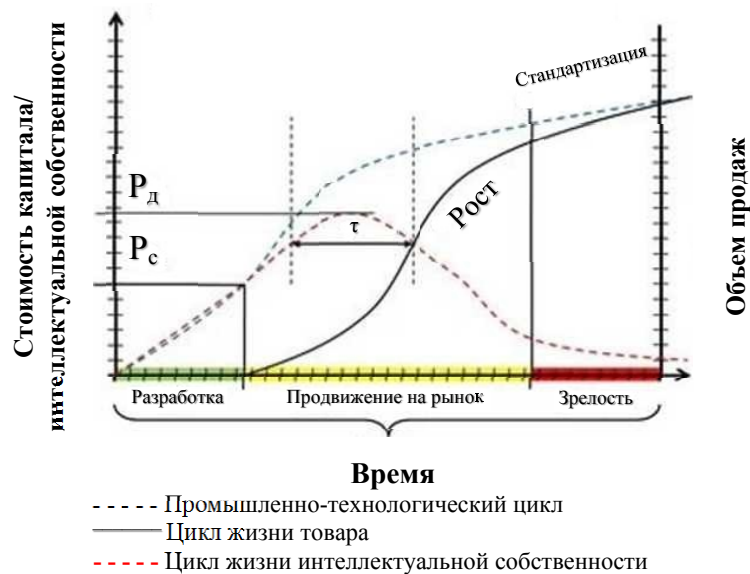


Рис. 2 / Fig. 2. Изменение стоимости ИС и технологии в течение жизненного цикла / Changes in the value of IP and technology over the life cycle

Источник / Source: URL: <https://im0-tub-ru.yandex.net/i?id=a6b8db7b960dcf39b172b5a108a13ce9&n=13>.



Рис. 3 / Fig. 3. Участники процесса введения ИС в оборот / Participants in the process of introducing IP into circulation

Источник / Source: URL: <https://im0-tub-ru.yandex.net/i?id=921a00b32b480a005535655f17b9eced&n=13>.

менением стоимости ИС и технологии в течение жизненного цикла (рис. 2).

Организационный механизм должен определять организационные структуры и их взаимосвязи с друг другом, участников процесса, источники ресурсов, документы, документо-

оборот и должностные обязанности со сроками делопроизводства по внедрению объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот (рис. 3).

Также принципиальным является создание системы управления объектами интеллектуальной



Рис. 4 / Fig. 4. Система управления объектами интеллектуальной собственности на отдельно взятом предприятии / Management system for intellectual property objects at a single enterprise

Источник / Source: URL: <https://im0-tub-ru.yandex.net/i?id=6a2d00f09dae13624b0fcc3f7b65a58b&n=13>.

собственности на отдельно взятом предприятии (рис. 4).

На сегодняшний день можно говорить лишь о взаимосвязи объектов интеллектуальной собственности с определенным видом документов (рис. 5).

Применяемые в настоящее время группы механизмов, принципиально различающиеся по сути применяемыми способами регулирования, показывают двойственность и определенную степень несовершенства нынешней государственной инновационной политики.

Совершенствование российской науки и упрочнение ее инновационной направленности должно основываться на эффективных методах законодательного и нормативного применения коммерциализации интеллектуальной собственности (ОИС).

Неотъемлемой частью процесса управления интеллектуальной собственностью считается вступление прав интеллектуальной собственности в гражданский оборот [3].

Процедура вступления интеллектуальной собственности в гражданский оборот в мире формируется довольно интенсивно. Как демонстрирует мировая практика, цена некоторых ОИС доходит до десятков миллиардов рублей.

На интеллектуальную собственность приходится более 50% всех денежных средств промыш-

ленных компаний и организаций, а амортизация нематериальных активов может считаться устойчивым источником средств для воспроизводства на текущей технической базе.

Формирование подходящей правовой базы для содействия в гражданском обороте ОИК, созданной с привлечением государственных средств, целенаправленно требует особых механизмов (методов) для обеспечения сотрудничества между разработчиками и заказчиками, а также правовых механизмов для передачи инноваций, способствующих эффективной коммерциализации ОИС. Главными вариациями внедрения интеллектуальной собственности в гражданский трафик считаются:

- передача прав на внедрение ОИС в согласовании с лицензионными соглашениями, соглашениями о предоставлении права на использование производственных секретов (ноу-хау) и комплексных предпринимательских лицензионных соглашений (франчайзинг);
- увеличение уставного капитала за счет нематериальных активов;
- залог или уступка прав.

Далее рассмотрим более подробно способы введения объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот (рис. 6).

Формами введения ОИС в оборот могут быть изготовление, применение, хранение, предло-



Рис. 5 / Fig. 5. Взаимосвязь объектов интеллектуальной собственности с оформляемыми документами / The interrelation of intellectual property objects with issued documents

Источник / Source: URL: https://studbooks.net/imag_/19/75589/image001.jpg.

жение к продаже, ввоз, продажа, ремонт, аренда, техническое обслуживание, лизинг и т.д.

Одним из способов выступает использование ОИС в собственном производстве, что осуществляется обычно в рамках реализации оборонительной и мотивационной стратегии, а также стратегии оптимизации финансово-хозяйственной деятельности. Этот способ направлен на увеличение конкурентоспособности предприятия, а также стимулирование творческой деятельности штата сотрудников. Он позволяет осуществлять полный контроль над использованием результатов (включая внесение необходимых корректировок на любой этап производства), а также извлекать максимальный экономический эффект при производстве конечной продукции [4].

Составление лицензионного контракта с внедрением интеллектуальной собственности позволяет:

- создать уставный фонд внутреннего объема без привлечения денежных средств или иного имущества;
- амортизировать интеллектуальную собственность и заменять ее реальными денежными средствами;
- использовать интеллектуальную собственность в своей деятельности, в том числе в виде обеспечения кредитов или в порядке предоставления прав на использование третьим лицам.

В случае, если компания или фирма решили передать права на использование интеллектуальной собственности по лицензии или другому соглашению, им следует предпринять следующие действия:

- еще раз убедиться, что они являются единственными правообладателями ОИС;
- при наличии нескольких правообладателей ОИС необходимо получить от каждого правообладателя письменное согласие на лицензирование;

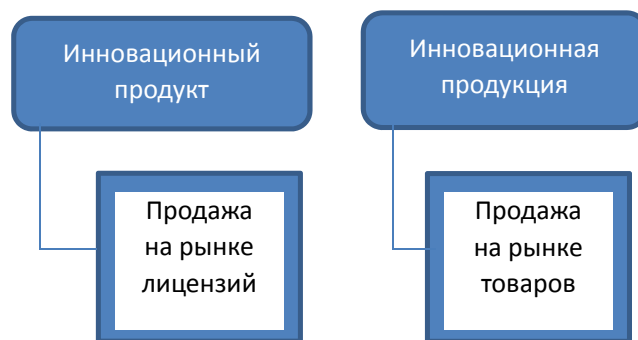


Рис. 6 / Fig. 6. Способы ведения объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот / Methods of conducting intellectual property objects into civil circulation

Источник / Source: составлено авторами / the authors' compilation.

- оценить стоимость прав на ОИС и стоимость лицензии, для чего нанять опытного оценщика;
- учесть стоимость ОИС в бухгалтерском учете в качестве нематериальных активов, если они не были учтены ранее;
- подготовить лицензионный или иной договор, для чего нанять опытного специалиста или заказать подготовку договора в консалтинговой компании, специализирующейся в этой сфере;
- составить соглашение о праве на использование ОИС самостоятельно (рекомендуется при наличии опыта у владельца);
- зарегистрировать подписанный сторонами лицензионный договор на право пользования объектами промышленной собственности [5].

Нужда в денежной оценке такого нематериального вклада приводит к потребности проведения проверки достоверности оценки имущества, внесенного в качестве неденежного вклада в уставный фонд юридического лица. Кроме включения в учредительные документы специального указания о характере вклада, составляется либо лицензионное соглашение, либо соглашение об уступке исключительного права в соответствии с законодательством.

Важными требованиями для вступления объектов права интеллектуальной собственности в гражданский оборот считаются правильная оценка их стоимости и ее отражение в бухгалтерском учете предприятия [6].

Залог прав на некоторые объекты интеллектуальной собственности может производиться с целью получения заемных средств правообладателем, но эта практика пока не получила широкого применения. Предоставление прав интеллектуальной собственности исполняется в рамках

патентно-лицензионной стратегии. Это означает передачу имущественных прав ОИС новому правообладателю.

Документальное свидетельство создания ОИС, оценки ценности ОИС и конкурентоспособности продукта, содержащего ОИС, наличия прав на ОИС считаются важным условием для введения интеллектуальной собственности в гражданский оборот. Документальное подтверждение формирования объекта интеллектуальной собственности значит, что ОИС следует описать в размере, достаточном для его практической реализации или же материализовать какими-либо другими известными методиками.

Право на итоги научно-технической работы (в том числе содержащие объекты интеллектуальной собственности) должно быть подтверждено документальным свидетельством в виде:

- лицензионного контракта;
- договора на создание научно-технической продукции;
- договора с муниципальным заказчиком или же другим распорядителем муниципальных средств на распоряжение итогами научно-технической работы, созданными за счет этих средств;
- договора уступки прав;
- прочего договора (соглашения), подтверждающего права физического лица или же организации на ОИС [7].

Оценка конкурентоспособности продукта, содержащего ОИС, формируется в ходе проведения рекламных и патентных исследований с целью выявления финансовой целесообразности выведения его на рынок.

Результаты оценки интеллектуальной собственности заносятся в доклад об оценке, в ко-

Динамика количества сделок и выручки по лицензионным договорам



Динамика зарубежного патентования по модели «триад»**



«Исторические» риски	Новые правила управления ИС
А. Неготовность патентных портфолио технологий и продуктов	А. Все решения в отношении РИД принимаются с учетом облика конечного продукта
Б. Существенный объем сведений раскрыт	Б. Стратегия охраны и коммерциализации РИД уже на этапе заказа продукции НИР, ОКР с учетом корпоративных и государственных интересов
В. Сроки патентной охраны за рубежом истекли	В. Решение о получении патента принимается с учетом зарубежного патентования во всех потенциальных странах поставки (конкуренции)
Г. Правовые риски: не урегулированы отношения с авторами и третьими лицами	Г. Построение эффективной корпоративной системы управления ИС

* Уровень роста, предусмотренный стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.

** Триады патентные семьи – патенты, полученные в США, Европе и Японии, и заявки, поданные на патентование на территории указанных стран

Рис. 7 / Fig. 7. Новая модель управления ИС до 2020 г. / New IP management model until 2020

Источник / Source: URL: http://images.myshared.ru/24/1272142/slide_4.jpg

тором указываются: задача оценки, применяемый способ оценки, база оценки (вид оценочной стоимости), характеристика оценки (расчетные и исходные данные, характеризующие объект и итоги его использования), стоимость интеллектуальной собственности.

Важным является обеспечение комплексного сопровождения внедрения объектов интеллектуальной собственности в оборот. Так, Росатом предлагает новую модель управления ИС (рис. 7),

оценивая отрицательные стороны имеющейся практики (которые относят к историческим рискам) и предлагая принимать все решения по результатам интеллектуальной деятельности (РИД) только с учетом конечного продукта и зарубежного патентования во всех потенциальных странах-конкурентах при жесткой корпоративной системе управления интеллектуальной собственностью. Это предложение совпадает с изложенным авторами материалом.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бирюков П.Н. Право интеллектуальной собственности. 3-е изд. М.: Юрайт; 2019. 315 с.
2. Богуславский М.М. Международное частное право. 7-е изд. М.: Норма; ИНФРА-М; 2019. 672 с.
3. Куприянова Л.М., Николюкин С.В. К вопросу о некоторых аспектах правового режима промышленной собственности. *Современный юрист*. 2020;(3):28–35.
4. Куприянова Л.М. Эффективная модель коммерциализации интеллектуальной собственности. *Мир новой экономики*. 2019;13(1):104–110. DOI: 10.26794/2220–6469–2019–13–1–104–110
5. Николюкин С.В., Куприянова Л.М. Оборотоспособность результатов интеллектуальной деятельности: экономико-правовой аспект. *Современный юрист*. 2020;(1):81–92.



6. Гаврилов Э.П. Правовая охрана интеллектуальной собственности как составная часть гражданского права. *Патенты и лицензии*. 2004;(5):9–15.
7. Куприянова Л.М., Николюкин С.В. К вопросу об ответственности за нарушения авторских, смежных и патентных прав. *Современный юрист*. 2019;(2):53–67.

REFERENCES

1. Biryukov P.N. Intellectual property law. 3rd ed. Moscow: Yurait; 2019. 315 p. (In Russ.).
2. Boguslavskii M.M. International private law. 7th ed. Moscow: Norma; INFRA-M; 2019. 672 p. (In Russ.).
3. Kupriyanova L.M., Nikolyukin S.V. On the issue of some aspects of the legal regime of industrial property. *Sovremennyi yurist = The Modern Lawyer*. 2020;(3):28–35. (In Russ.).
4. Kupriyanova L.M. Effective model of intellectual property commercialization. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2019;13(1):104–110. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2019–13–1–104–110
5. Nikolyukin S.V., Kupriyanova L.M. Turnover of intellectual results: The economic and legal aspect. *Sovremennyi yurist = The Modern Lawyer*. 2020;(1):81–92. (In Russ.).
6. Gavrilov E.P. Legal protection of intellectual property as an integral part of civil law. *Patenty i litsenzii = Patents & Licenses*. 2004;(5):9–15. (In Russ.).
7. Kupriyanova L.M., Nikolyukin S.V. On the issue of liability for violations of copyright, related and patent rights. *Sovremennyi yurist = The Modern Lawyer*. 2019;(2):53–67. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Людмила Михайловна Куприянова — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента бизнес-аналитики, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», Финансовый университет, Москва, Россия
Lyudmila M. Kupriyanova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Business Intelligence, Deputy Head of the Chair of “Economics of intellectual property” at Finance University, Financial University, Moscow, Russia
kuprianovalm@yandex.ru



Наталья Эвальдовна Соколинская — кандидат экономических наук, профессор, профессор Департамента Финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
Natalia E. Sokolinskaya — Cand. Sci. (Econ.), Professor, Department of Financial Markets and Banks, Financial University, Moscow, Russia
Nsokolinskaya@fa.ru

Статья поступила 29.10.2020; после рецензирования 23.11.2020; принята к публикации 15.12.2020.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 29.10.2020; revised on 23.11.2020 and accepted for publication on 15.12.2020.
The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-14-27

УДК 338.364.4(045)

JEL A1

Риск-менеджмент — ключевой элемент в цифровой трансформации промышленного предприятия

Д. С. Пащенко^а, Н. М. Комаров^б^а независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия;^б ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», Москва, Россия^а <http://orcid.org/0000-0001-9089-8173>; ^б <http://orcid.org/0000-0002-2431-6195>

АННОТАЦИЯ

Российская промышленность с некоторым опозданием вступает в цифровую трансформацию, и внедрение сопутствующих масштабных изменений содержит значительное количество специфических рисков. Создание перспективной бизнес-модели и реализующего ее технологического контура промышленного предприятия происходит в условиях высокой неопределенности. В статье предложен общий подход и элементы практической риск-модели для планирования и проведения цифровой трансформации промышленного предприятия. Предложенные управленческие решения позволяют снизить вероятности негативного влияния сопутствующих общих и специфических рисков, построить формализованную модель риск-менеджмента, повысить прозрачность в управлении соответствующими практическими программами прикладных проектов. Также в статье рассматривается использование финансовых резервов как инструмента в активном управлении рисками.

Ключевые слова: риск-менеджмент; финансовое управление; цифровая трансформация; управление изменениями; финансовые резервы

Для цитирования: Пащенко Д. С., Комаров Н. М. Риск-менеджмент — ключевой элемент в цифровой трансформации промышленного предприятия. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):14-27. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-14-27

ORIGINAL PAPER

Risk Management as a Key Element in the Digital Transformation of an Industrial Enterprise

D.S. Pashchenko^а, N.M. Komarov^б^а Independent consultant of software development, Moscow, Russia;^б CNII Center, Moscow, Russia^а <http://orcid.org/0000-0001-9089-8173>; ^б <http://orcid.org/0000-0002-2431-6195>

ABSTRACT

The Russian industry is entering digital transformation with some delay, and the implementation of accompanying large-scale changes contains a significant number of specific risks. Creating a promising business model and the technological outline of an industrial enterprise that implements it takes place under conditions of high uncertainty. The article proposes a general approach and elements of a practical risk model for planning and carrying out an industrial enterprise's digital transformation to reduce the uncertainty of the process in its significant aspects. The proposed management solutions help reduce the likelihood of a negative impact of accompanying general and specific risks, build a formalized model of risk management, and increase transparency in managing relevant practical projects. The article also discusses financial reserves usage as a tool for active risk management.

Keywords: risk management; financial management; digital transformation; change management; financial reserves

For citation: Pashchenko D.S., Komarov N.M. Risk management as a key element in the digital transformation of an industrial enterprise. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):14-27. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-14-27

© Пащенко Д. С., Комаров Н. М., 2021



ВВЕДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Практическое осуществление цифровой трансформации промышленного предприятия охватывает все этапы стратегического менеджмента: от бизнес-планирования до реализации долгосрочных программ развития, контроль которых осуществляется на операционном уровне [1]. Риск-менеджмент в цифровой трансформации носит сложный характер, так как он подразумевает учет разнообразных факторов: от высокого уровня неопределенности и изменчивости внешней среды до необходимости обладания специализированными знаниями в области применяемых технологий (необходимые инвестиции, конечный уровень эффективности) [2]. При этом следует отметить существование нескольких иерархических уровней организации риск-менеджмента: с одной стороны, необходимо управлять стратегическими рисками на уровне всего предприятия (группы компаний), а с другой стороны, в каждой прикладной программе проектов требуется создание собственных операционных процедур.

Основной проблемой, решение которой рассматривается в данной статье, является уменьшение степени неопределенности в бизнес-планировании и проведении цифровой трансформации промышленного предприятия и подбор адекватных методов управления разнообразными рисками. В предложенных риск-моделях рассматривается управление разнообразными рисками: как внутренними (прежде всего, организационным сопротивлением), так и связанными с внешней средой. Типичный алгоритм проведения цифровой трансформации промышленного предприятия, представленный далее, подразумевает управление рисками на всех этапах — от целеполагания и оценки готовности предприятия к цифровизации до операционных моделей риск-менеджмента в прикладных программах проектов. Актуальность данной проблемы связана с недостаточным уровнем проработки цифровой трансформации в промышленности, как в теории, так и на практике. Следует предположить, что по мере роста количества успешных долгосрочных программ цифровизации на промышленных предприятиях будет происходить рост значимости риск-менеджмента в формализованных процессах управления.

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В оценке перспектив развития организации всегда стоит соотносить цели и перспективных выгод с соответствующими затратами и рисками. Данное

соотнесение разумно выполнять в виде полноценного бизнес-планирования на стратегическом уровне. Такое планирование как часть стратегического и тактического менеджмента имеет набор ключевых элементов, нуждающихся в осмыслении при подготовке и принятии управленческих решений.

Стратегия — это, по сути, расширенный бизнес-план компании, опирающийся на разнообразные модели ее текущей и перспективной работы. Тем не менее он не является самой начальной точкой в управлении развитием, а, скорее, документирует необходимые шаги и ресурсы для воплощения миссии и видения компании. На следующем рисунке представлена типичная 4-уровневая структура корпоративного управления: от миссии компании — к реализации операционного управления. На *рис. 1* дано также видение места стратегии и долгосрочного бизнес-планирования в такой структуре.

Таким образом, модель управления рисками на уровне всей компании является существенным элементом корпоративного управления. Риск-менеджмент в направлении цифровизации промышленного предприятия является составной частью такой модели.

Если рассматривать процессы цифровой трансформации как наиболее эффективный (при этом высокочувствительный) метод реализации долгосрочных планов развития предприятия и получения уникальных конкурентных преимуществ, то следует выделить следующие ключевые элементы:

1. **Метод и алгоритм организации трансформации.**
2. **Экономическое моделирование хода и результатов трансформации.**
3. **Рисковая модель.**

Рассмотрим данные элементы, сфокусировав внимание на анализе структурных связей между ними. Данный фокус позволяет понять роль риск-менеджмента на каждом этапе планирования и осуществления цифровой трансформации. Так, безусловно, риск-менеджмент является частью активного бизнес-планирования на стратегическом уровне, а значит, постановка процесса регулярного мониторинга и управления рисками должна происходить параллельно с началом цикла бизнес-планирования и стратегического целеполагания. При применении процессного подхода в качестве объектов риска выделяются «процессы разработки и реализации стратегических планов, от качества которых в первую очередь зависят сбалансированность и реалистичность стратегического плана,

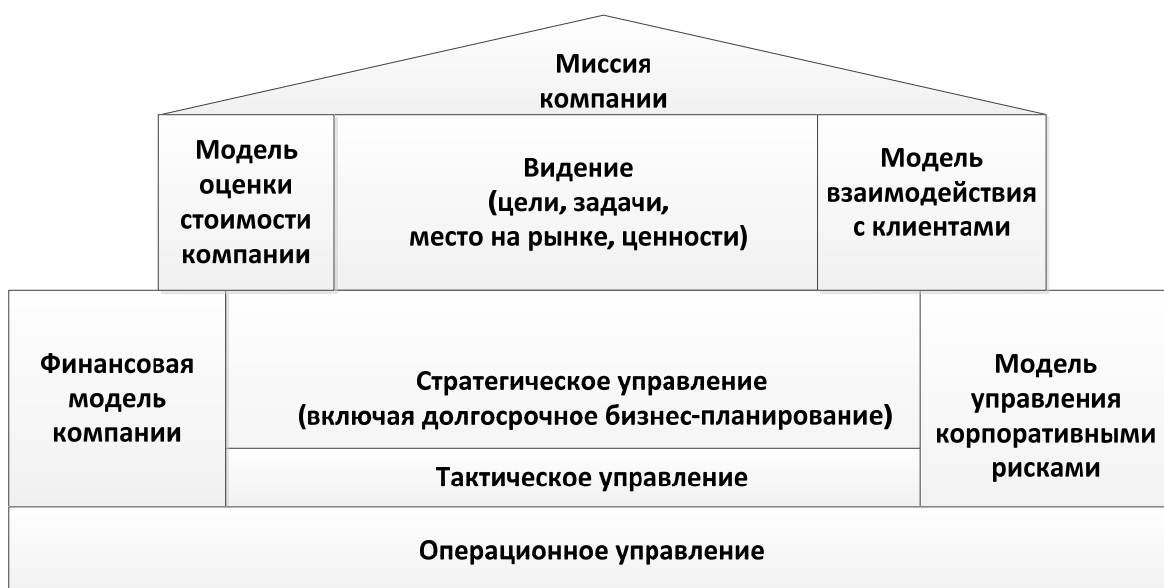


Рис. 1 / Fig. 1. Структура современного корпоративного управления / The structure of modern corporate governance

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

а также уровень риска скрытых ошибок» [3]. Частью актуальной модели риск-менеджмента является предотвращение подмены в целеполагании и последовательное сохранение акцента в стратегическом планировании цифровой трансформации на экономических параметрах — росте стоимости компании, увеличении прибыли и оборота, снижении себестоимости продукции и т.п. Рассматриваемая модель управления стратегическими рисками направлена на «минимизацию вероятности недостижения поставленных целей и задач, а также минимизацию вероятностей потери части доходов и капитала, клиентской базы, рыночной ниши, снижения темпов развития или ухудшение репутации промышленного предприятия» [3]. Таким образом, первая существенная часть рисков модели — это группы рисков, связанных непосредственно с целеполаганием и планированием цифровой трансформации как эффективного метода достижения целевых показателей долгосрочного бизнес-плана.

С другой стороны, внедрение масштабных изменений, сопровождающих цифровую трансформацию, содержит значительное количество неопределенностей в области экономических параметров: от допущений при первоначальном бюджетировании до многократного роста затрат, связанного с нарушением сроков реализации программ цифровизации. По мнению целого ряда исследователей, значительная часть таких потенциальных издержек

связана с организационным сопротивлением, обуславливающим возможное снижение продуктивности сотрудников, задержки по срокам исполнения задач и даже саботаж внедряемых изменений [4, 5]. Не менее значимым оказывается изменчивость внешней среды: технологий, ожиданий потребителей, действий регуляторов, также влияющих на ход трансформации промышленного предприятия. При этом риск-менеджмент затрагивает операционно-тактический и стратегический уровни управления, а значит, понимание его роли в цифровой трансформации должно быть достигнуто еще на ранних этапах планирования преобразований.

Сложность экономического анализа цифровой трансформации также сопряжена с высокой степенью неопределенности как в бюджетировании, так и в моделях возврата инвестиций. И оценка бюджета по программам проектов, и оценка потенциального роста экономических показателей нуждаются в сравнительном анализе по готовым кейсам, которых просто не существует в российской практике. Кроме уже отмеченных внутренних и внешних факторов противодействия изменениям, ключевой особенностью экономического моделирования при цифровизации является возрастающая неопределенность конкурентной среды. Речь идет об ускорении и десинхронизации циклов изменений влияния конкурентных сил — возможностей поставщиков, уровня спроса и власти потребителей, уровня конкуренции на каждом рынке сбыта, изменений

в доступности и возможностях инновационных методологий преобразований. Таким образом, создание состоятельной экономической модели цифровой трансформации также нуждается в активном риск-менеджменте. Своевременное управление рисками позволяет уменьшить уровень неопределенности в оценке бюджета всей трансформации как элементе инвестирования, реализующего ключевую функцию внедрения инноваций [6]. С другой стороны, усложнение моделей возврата инвестиций, соответствующее реальной конкурентной борьбе, также нуждается в анализе и активном управлении значимыми рисками. И, наконец, практики риск-менеджмента и современного финансового менеджмента подразумевают создание системы финансовых резервов — достаточных для уменьшения негативного влияния реализовавшихся рисков и ликвидных для согласования таких резервов с финансовой политикой предприятия. Следует отметить еще одну ключевую особенность — границы цифровой трансформации подвижны, а эффективность применяемых технологий недетерминирована, что означает необходимость поддержания «гибкости» в управлении рисками и соответствующими финансовыми резервами.

Наконец, при еще более широком взгляде на поставленную проблему следует отметить, что эффективное управление рисками своевременных изменений — это конкурентное преимущество и новая конкурентная сила в значительной части отраслей «новой экономики» [7]. Это справедливо и для наукоемких промышленных производств, создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью и низкой зависимостью от ресурсного обеспечения (например, органического сырья, металлов, энергии). Таким образом, рискованная модель сама по себе также является ключевым элементом в организации цифровой трансформации. Данный элемент подразумевает, как значительную подготовительную работу (идентификацию и ранжирование рисков), так и постоянный мониторинг вероятностей реализации рисков и применение соответствующих планов управления (смягчающего, аварийного). Как было сказано ранее, управление рисками в направлении цифровой трансформации должно стать частью общекорпоративной рискованной модели.

Рассмотрим данные ключевые элементы планирования и осуществления цифровой трансформации промышленного предприятия детальнее, сфокусировав анализ на значимой роли риск-менеджмента.

ТИПИЧНЫЕ АЛГОРИТМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРАКТИЧЕСКОГО ПРОВЕДЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Типичный метод планирования и организации цифровизации рассматривает ее как способ достижения стратегических целей организации, в основе которых находится перспективная бизнес-модель предприятия и обеспечивающий ее технологический контур. Обобщая российский опыт крупных промышленных групп, следует отметить необходимость формализации организации трансформации в виде отдельного документа, часто являющегося составной частью стратегии. Реализация долгосрочных целей сопряжена с созданием технологического контура с помощью выполнения программ проектов по бизнес- и технологическим направлениям, объектам автоматизации (заводам, производственным комплексам), технологическим стекам в рамках контура. Например, корпорация «РосАтом» начала цифровую трансформацию в середине 2017 г. с разработки подробного документа Единой цифровой стратегии (ЕЦС), которая в 2020 г. содержит представления о трансформации 10 дивизионов промышленных предприятий в структуре Росатома [8]. Реализация ЕЦС потребовала объединить семь организационных единиц корпорации в специальный блок цифровизации, который ведет десятки проектов по внедрению перспективных технологий в рамках единого видения.

Экономическое моделирование затрат, финансирования и возврата инвестиций при цифровизации является обоснованием не только для соответствующих программ проектов, но и для корпоративной стратегии развития в целом. В представленной схеме корпоративного управления на *рис. 1* такие данные составляют часть финансовой модели компании и определяют долгосрочный рост ее стоимости. Расчет бюджетирования трансформации строится по программам проектов в соответствии с составом внедряемого технологического контура и с учетом необходимых финансовых резервов, направленных на устранение негативных последствий реализовавшихся рисков. Модель финансирования носит смешанный характер: кроме соответствующих финансовых потоков, по программам проектов необходимо предусмотреть финансирование специальной организационной единицы, курирующей цифровизацию на общекорпоративном уровне. Также в модель финансирования входят составляющие, связанные с «гибким» управлением финансовыми резервами [9] — созданием резервов, вводом средств

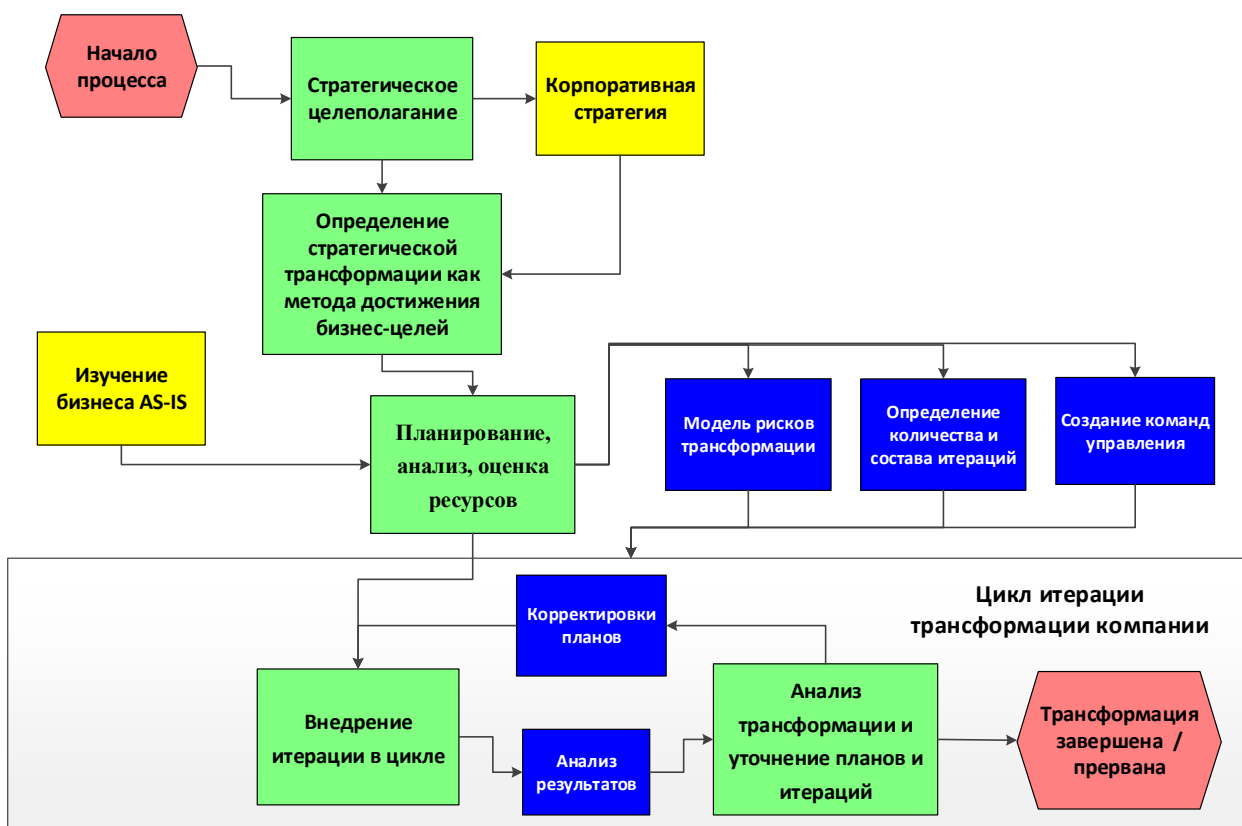


Рис. 2 / Fig. 2. Типичный алгоритм проведения цифровой трансформации промышленного предприятия / A typical algorithm for the digital transformation of an industrial enterprise

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

из резервов в операционное управление, контролем затрат резервов и т.д.

Модель возврата инвестиций при проведении цифровой трансформации является одним из ключевых вопросов, рассматриваемых как при ее планировании, так и при подведении итогов каждой итерации. В основе такой модели лежат целевые экономические показатели, определенные в ходе бизнес-планирования и согласования итоговой версии стратегии: оборот и прибыль предприятия, себестоимость продукции, скорость изготовления единицы товара и т.д. Достижение или недостижение предприятием модели возврата инвестиций на практике определяет не только успешность уже сделанных инвестиций, но и серьезно влияет на готовность топ-менеджмента компании продолжать цифровизацию и развивать целевую бизнес-модель и соответствующий технологический контур [10]. Риски, относящиеся к экономике предприятия в течение цифровизации, образуют еще одну значимую группу, требующую активного управления.

Практическая реализация стратегической трансформации (а не только ее планирование, анализ

и оценка затрат и рисков) — это самый сложный вопрос современного стратегического менеджмента [11]. Она требует глубокого анализа на всех уровнях деятельности, сочетания процессных и проектных подходов, существенных инвестиций, знаний и готовности топ-менеджеров и собственников предприятия. Наиболее логичным вариантом является разработка дорожной карты стратегической трансформации, которая включает в себя не только процессы целеполагания, но и выбора методов внедрения изменений, мониторинга прогресса и оценки их экономической эффективности. По умолчанию такая дорожная карта состоит из набора этапов, представленных на рис. 2. Следует отметить, что масштаб бизнеса и отрасль накладывают существенные условия на подготовку и реализацию такой дорожной карты.

Безусловно, принимая необходимость стратегического бизнес-планирования как первоначальной фазы формулирования целей и критериев успешности, следует кратко рассмотреть следующие практические этапы трансформации промышленного предприятия. Проведение масштабных изменений на промышленном предприятии в рамках цифровой



трансформации упрощенно можно разделить на четыре этапа:

1. Оценка готовности предприятия к трансформации («AS-IS») по категориям: финансы, технологии, человеческий капитал, компетенции менеджмента.

2. Моделирование перспективного развития («TO-BE»), связанного с обновлением цепочки генерирования добавленной стоимости в условиях клиентоцентричности, расширенного жизненного цикла продукции и принятия решений на базе достоверных данных.

3. Создание технологического контура, команд специалистов и баз применяемых знаний, реализующих перспективную модель развития.

4. Итерационный запуск элементов перспективной модели развития: по продуктам, географическим локациям, элементам цепочек формирования добавленной стоимости.

Несмотря на запоздалое начало цифровой трансформации в российской промышленности и возможности бенчмаркинга этого процесса (в том числе с использованием внешнего консалтинга и опыта уже завершенных проектов мировых корпораций) динамика внедрения отдельных технологий в российской промышленности противоречива. Рынок российских поставщиков IT-решений из концепции «Индустрии 4.0» для промышленности довольно скуден, и подавляющее большинство российских решений зависимо от аппаратного обеспечения, производимого за рубежом.

Совокупность полученных статусов готовности/неготовности промышленного предприятия к цифровой трансформации формирует значимую часть модели его текущей деятельности — «AS-IS». Далее следует начинать моделирование перспективного развития, связанного с обновлением цепочки генерирования добавленной стоимости. Такая целевая модель «TO-BE» является следующим шагом в проведении цифровой трансформации и включает в себя:

1. Перспективные экономические показатели, к которым стремится промышленное предприятие, каскадированные с уровня стратегии предприятия.

2. Модель бизнес- и производственных процессов, которые должны быть запущены и закреплены в практике.

3. Методы, задачи, частные цели и план трансформации с учетом специфических и общих отраслевых рисков и факторов влияния.

Среди факторов влияния следует отметить необходимость помещения клиента в центр усилий

промышленного предприятия и поддержку расширенного жизненного цикла продукции (в идеале — как для единицы каждого товара, так и для продукта в целом).

В создании перспективных моделей очень полезно опираться на методологию цифровой экономики. Именно так проходили цифровую трансформацию банки и финансовые организации: известные концепции «Банк 2.0/3.0/4.0», «Банк как IT-компания», «Омни-канальное самообслуживание клиентов» и другие позволяли каждой организации видеть конечные ориентиры в цифровизации. В промышленности схожие концепции находятся в самом начале развития, например «автономные роботизированные заводы Индустрии 4.0». Наиболее завершенная концепция в 2020 г. (в технологической части) — это создание эталонных моделей объектов по отраслям промышленности: «цифровой завод», «цифровая буровая вышка», «цифровая логистическая цепочка». В настоящее время концепты таких моделей активно продвигаются, но развитие (а, точнее, стоимость) соответствующих технологий пока не позволяет считать такие концепты полностью оптимальными. Пример уже реализованной трансформации в соответствии с эталонной моделью — это завод Mercedes-Benz Factory 56 в Зиндельфингене¹. Пожалуй, на сегодняшний день — это одно из самых автономных и роботизированных производств, реализующих значительные конкурентные преимущества цифровизации.

Следующим этапом в подготовке цифровой трансформации промышленного предприятия является создание технологического контура, команд специалистов и баз применяемых знаний, реализующих утвержденную перспективную модель развития.

Технологический или производственный контур — это совокупность различных технологий, обеспечивающих производственную функцию — от планирования до запуска и анализа эффективности его эксплуатации. В контуре необходимо учесть информационные, производственные и управленческие технологии, позволяющие реализовать исследование, проектирование, выпуск, сбыт, сервисное обслуживание, утилизацию промышленной продукции. Безусловно, выбор интегрируемых технологий зависит от модели перспективного развития и тех целей, которые были выбраны на предыдущем этапе. Кроме

¹ Official opening of Factory 56. Official Report. URL: <https://www.mercedes-benz.com/en/innovation/connected/official-opening-of-factory-56/>.

того, в настоящее время уже накоплен первый опыт эффективности тех или иных технологий по отраслям и конкретным функциям производства. С другой стороны, такой контур является неотъемлемой частью модели «ТО-ВЕ», а его проектирование осложнено фактами готовности/неготовности производства предприятий и технологий друг к другу. Такое осложнение должно найти отражение в планировании итераций трансформации и управлении рисками.

Следует привести неполный список наиболее успешно зарекомендовавших себя технологий и областей применения в промышленности (*табл. 1*). Данные технологии, как правило, объединены в логические группы (кластеры) и формируют контур в цифровой трансформации. Как следует из *табл. 1*, довольно часто использование определенной технологии означает необходимость освоения «соседних» инноваций. Это обусловлено уже существующим опытом внедрения технологий в промышленности и акцентом на экономическую выгоду от внедрения инноваций.

Формирование технологического контура цифровой трансформации на конкретном промышленном предприятии имеет набор ограничивающих факторов:

- готовность технологий на уровне устройств и программно-аппаратного обеспечения без серьезной модификации реализовывать цели трансформации;
- готовность сотрудников предприятия реализовывать цели трансформации с помощью данного технологического контура.

Безусловно, в ходе трансформации ввиду высокой скорости изменений самих технологий и ожиданий от их внедрения могут вноситься значительные изменения в состав производственного контура, однако разделение на итерации в цифровизации позволяет сделать такие изменения более плавными и сопряженными с частными задачами и целями. Внедрение инновационных технологий в программах соответствующих проектов подразумевает активный риск-менеджмент и формирует еще одну важную группу рисков.

Не менее значимо на данном этапе сформировать команды специалистов, чьи усилия будут направлены на детализированное планирование и внедрение изменений. Компетенции и полномочия формального бизнес-юнита, отвечающего за всю трансформацию предприятия, могут оказаться недостаточны в сложных узловых моментах: интеграциях, технологической экспертизе и внедрении изменений непосредственно в цехах, географически

распределенных производствах, удаленных объектах. Не менее важно управлять организационным сопротивлением на производстве: автоматизация, роботизация да и любые другие инновации всегда окружены страхами потери рабочих мест, зон ответственности в производстве и власти линейных менеджеров [4, 12]. Соответствующие риски формируют еще одну группу, относящуюся к внутренней организации цифровой трансформации.

Уже начиная с данного этапа, не следует пренебрегать формированием баз применяемых знаний. Практика показывает, что цифровая трансформация растягивается на годы и в больших компаниях неравномерно распределена по производствам и по времени. Накопление лучших практик и опыта взаимодействия с новыми технологиями, учет совершенных ошибок и анализ результатов должны фиксироваться в базах знаний [13]. Распределение опыта позволяет избежать повторной реализации типичных рисков, снижает трудозатраты по внедрению изменений, позволяет быстрее масштабировать уже внедренные инновации на другие рынки сбыта, продукты и т.п.

И, наконец, последняя часть реализации данного процесса — это итерационный запуск элементов перспективной модели развития. Как было показано выше, практически каждое предприятие создает свой уникальный контур, связанный с особенностями географии и технологий производства, ожиданиями потребителей, конкурентным давлением и объемом запланированных трат по ключевым ресурсам.

Наиболее важную роль риск-менеджмент при цифровой трансформации играет именно на данном последнем этапе — непосредственном итерационном внедрении изменений. К типичным рискам относятся уже описанные ранее: финансовые (финансирование трансформации), изменения рынков (влияющие на стратегическое целеполагание), организационное сопротивление. Следует также выделить специфические риски, связанные с данным последним этапом:

1. Верное нахождение порядка внедрения инноваций в расширенном жизненном цикле продукции.
2. Сложная координация модернизированных элементов цепочек добавленной стоимости продукции в течение цифровой трансформации для избегания «бутылочного горлышка» инноваций.

Оба риска тесно связаны со средой, в которой оперирует предприятие, и составляют еще одну существенную группу — почти каждый элемент в какой-то степени связан с внешними контрагентами, регуляторами, текущими клиентами.



Таблица 1 / Table 1

Использование прикладных кластеров технологий / Using applied technology clusters

№	Технология	Применение и примеры проектов
1	Интернет вещей, включая цифровую логистику и IT-решения типа SCADA	Взаимодействие машин и механизмов между собой – системы учета электроэнергии в корпорации «Россети». Сбор данных о процессах и объектах – «Интер РАО – Электрогенерация» – сбор и обработка данных с объектов электростанций
2	Специализированные мобильные программно-аппаратные комплексы	Сбор данных на объектах – мониторинг ремонтов и обслуживания на Смоленской АЭС. Контроль параметров оборудования – Безымянская ТЭЦ в Самарской области
3	Искусственный интеллект, включая нейронные сети, предиктивные и экспертные модели, компьютерное зрение	Анализ и обобщение данных – система анализа образцов авиатоплива в «Газпромнефть-Аэро». Экспертные и рекомендательные решения – сервис для ускорения работы стана горячей прокатки в НЛМК
4	Промышленные роботы	Производственные функции – производство сельхозтехники в компании «Промзапчасть». Вспомогательные функции – подача заготовок в производстве изделий из латуни в компании Брасско (Оренбург). Транспортные функции – транспортировка грузов внутри склада на Московском НПЗ
5	Виртуализация процессов и объектов, включая «цифровые двойники»	Процессы проектирования и производства – симуляция геологических работ в добыче трудной нефти – Кибер ГРП 2.0 в Газпромнефти, симуляция краш-тестов автомобилей в «АвтоВАЗ». Прочие бизнес-процессы – «цифровой двойник» процессов оптимизации закупочной деятельности и управления внешней логистикой автотранспорта в Северстали
6	Обработка больших данных	Рекомендательные и экспертные решения – сервис рекомендаций по оптимальному расходу ферросплавов при производстве стали в НЛМК

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

РОЛЬ АКТИВНОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Отметим, что рисковая модель также является существенным элементом при планировании и проведении цифровой трансформации промышленного предприятия. Риск-менеджмент охватывает все стадии данного процесса и направлен на последовательное снижение факторов неопределенности. Ранее были выделены некоторые группы рисков, обобщение которых представляется универсальным для большинства цифровых трансформаций в отрасли:

- риски, связанные с целеполаганием и бизнес-планированием;
- финансовые и экономические риски;
- риски, связанные с внешним окружением предприятия;
- технологические риски в рамках выбранного контура;

- риски, связанные с организацией внедрения масштабных изменений.

Рассмотрим общий подход к риск-менеджменту в цифровизации промышленного предприятия. Так, стратегическое планирование в этом контексте подразумевает в своем составе две группы работ:

- формализация и оценка рисков, разработка планов управления и выделение резервов для риск-менеджмента;
- определение влияния резервов по рискам на бюджетирование и финансирование цифровой трансформации (как на этапе планирования, так и в будущем – при исполнении бюджета).

Начальная формализация и оценка рисков осуществляется с помощью метода, изложенного в [3], охватывает полностью первую группу рисков и включает в себя следующие шаги:

1. Выявление факторов, которые затрудняют определение стратегических целей организации в рамках цифровой трансформации.

2. Ранжирование факторов по двум параметрам: уровень разрушительных последствий и вероятность реализации риска.

3. Разработка планов управления: мер и организационных мероприятий для ограничения влияния и уменьшения вероятности реализации выявленных факторов.

4. Проведение взвешенного анализа разработанного бизнес-плана цифровой трансформации и представление его результатов топ-менеджменту компании.

Следует отметить, что данная группа работ подразумевает целенаправленное ограничение рисков в самом процессе стратегического планирования цифровой трансформации, а именно: разделение функций разработки стратегии и функции проведения ее финального анализа (экспертизы) на наличие ошибок между разными, независимыми друг от друга группами специалистов в компании.

Не менее важно использование финансовых резервов в управлении рисками. С одной стороны, трата финансовых резервов — это естественная реакция при реализации риска, позволяющая не снижать темпов проведения преобразований, не менять целей, не соглашаться на дополнительные итерации. С другой стороны, резервирование влияет на общие процессы бюджетирования — это не просто введение дополнительных коэффициентов на статьи расходов. Прежде всего, это построение сложной системы ликвидности резервов, вводимых «в бой» по формализованному процессу.

Управление рисками в течение создания бизнес-плана продолжается их детальной идентификацией, классификацией и оценкой приоритетов. В качестве результирующего документа следует предложить реестр рисков, содержащий, как правило:

1. Группу и название риска.
2. Приоритет.
3. Резервы и/или оценку ущерба при реализации риска (как правило, цифру или функцию от времени).

По мере продвижения вперед по дорожной карте трансформации (рис. 1), изучения готовности предприятия к цифровизации (в рамках модели «AS-IS») и подготовки перспективной модели развития бизнеса («TO-BE») идентификация рисков выявляет все больше типов рисков, которые должны быть проанализированы по алгоритму, уже указанному выше. Так, группирование рисков возможно выполнить по различным объединяющим признакам, например принадлежности к определенной системе, по

объектам ущерба, по характеру риска и т.д. В случае программ проектов цифровой трансформации по умолчанию может быть предложен следующий список, расширяющий ранее выделенные группы рисков:

- возможность выполнения бизнес-стратегии;
- финансовые и экономические риски;
- технологические риски;
- риски конкурентного окружения;
- организационные риски, включающие функционирование команд управления изменениями и необходимость преодоления сопротивления коллективов в группе компаний.

В зависимости от отрасли и деталей цифровой трансформации также возможно выделение отдельных групп для регуляторных, экологических, социальных рисков.

Следующий шаг — это определение приоритетов и ранжирование рисков внутри группы. Очевидно, что чем выше вероятность реализации риска и сопутствующий потенциальный ущерб, тем выше данный риск в ранжировании. Определение потенциального ущерба можно вычислить в виде простого произведения вероятности реализации риска (в процентах) на размер ущерба бизнесу (максимального, ожидаемого, минимального при управлении риском). В более сложных моделях риск-менеджмента ущерб может быть определен в виде функции от времени, такой подход показывает ежедневные потери при игнорировании наступившего риска.

Далее реестр рисков должен быть дополнен соответствующими элементами управления:

1. Планом реагирования (смягчения).
2. Аварийным планом.
3. Резервами.

Для каждого риска необходимо формализовать план реагирования на риск — набор организационных мер по уменьшению потенциального ущерба и/или вероятности реализации риска. Как правило, план реагирования подразумевает формализацию необходимых незначительных денежных затрат, предусмотренных в соответствующих резервах. Практически каждый план реагирования (смягчения) содержит разумные признаки успешности/неуспешности его применения, выраженные в сроках, понесенных финансовых потерях или других параметрах. Такие критерии регулируют необходимость перехода к реализации аварийного плана, который для рисков с высоким приоритетом также необходимо подготовить заранее. Аварийные планы — это управляющие воздействия, направленные на минимизацию уже реального и значительного ущерба



Таблица 2 / Table 2

Пример части плана рисков цифровой трансформации / Sample part of a digital transformation risk plan

№	Описание рисков в группе «Организационные риски»	План реагирования	Аварийный план
..
1.5	Возможный отказ от внедрения изменений в департаменте А. Декларируемый мотив – отставание по срокам в собственных проектах. Реальный мотив – сопротивление руководителя департамента А	Избегать риска. Вовлечь руководителя департамента и всю команду во взаимодействие. Узнать больше о персональной мотивации членов проектной команды к сопротивлению	Привлекать топ-менеджмент компании. Включить руководителя департамента в команду управления изменениями Финансовые резервы – 5000 USD
1.6	Сложность привлечения к управлению изменениями сотрудников хабаровского филиала (географическая удаленность, разница во времени)	Привлекать наиболее активных сотрудников филиала в формате однодневных сессий. Использовать удаленные каналы связи для регулярных встреч. Финансовые резервы – 500 USD	Организовывать командировки в филиал в ключевых точках итерации с обсуждением промежуточных результатов и получением обратной связи Финансовые резервы – 2000 USD

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

бизнесу после реализации риска. В случае цифровой трансформации с ее значительными инвестициями для таких рисков должны быть предусмотрены значимые резервы – денежные средства в ликвидной форме, которые будут тратиться в течение реализации аварийного плана на поддержку заданного темпа (график, команды, усилия) цифровизации предприятия. Типичный шаблон для реестра рисков, объединяющий представленную выше информацию, приведен в табл. 2.

Из личной практики авторов следует, что необходимо выделить некоторые универсальные риски, относящиеся к уже описанным группам в общем реестре рисков. Для группы, связанной с самими возможностями согласования и выполнения бизнес-стратегии, надо выделить:

- недостаточный уровень экспертизы у менеджеров предприятия в определении сроков и объемов задач по бизнес-планированию;
- неоправданная экономия затрат на ключевых участках цифровой трансформации, закладываемая при первоначальном планировании;
- создание формальных контрольных показателей цифровизации, не раскрывающих экономическую суть успешной трансформации производственных и технологических процессов.

Среди рисков, относящихся к группе финансовых и экономических аспектов трансформации, необходимо обратить внимание на:

- необходимость непрерывности и синхронности финансирования программ проектов по внедрению технологий;

- низкий уровень внимания к создаваемой и согласуемой модели возврата инвестиций (реалистичность, последовательность в достижении, связь с перспективной бизнес-моделью предприятия);

- низкий уровень внимания к экономическим результатам каждой итерации цифровой трансформации (учет инвестиций, достигнутые показатели, динамика параметров и т.п.).

Среди наиболее универсальных технологических рисков:

- необходимость анализа динамики изменения базовых параметров инновационных технологий, включая их стоимость, технологическую зрелость, доступность на рынке и т.п.;
- сложности в интеграции инновационных технологий между собой и в текущий ИТ-ландшафт предприятия;
- возможности собственных инженерных команд предприятия в практическом использовании и поддержке эксплуатации технологий в производственных и бизнес-процессах.

Также следует отметить наиболее типичные риски конкурентного окружения, влияющие на планирование и проведение цифровой трансформации промышленного предприятия:

- учет давления конкурентной среды, включая анализ используемых методов борьбы и скорость достижения аналогичных экономических показателей ближайшими конкурентами;
- изменение ожиданий потребителей, контрагентов, инвесторов, связанных с продукцией, сервисами и бизнес-процессами предприятия;

Риск-менеджмент на уровне команды управления трансформацией

Риск-менеджмент на уровне программ проектов и отдельных проектов

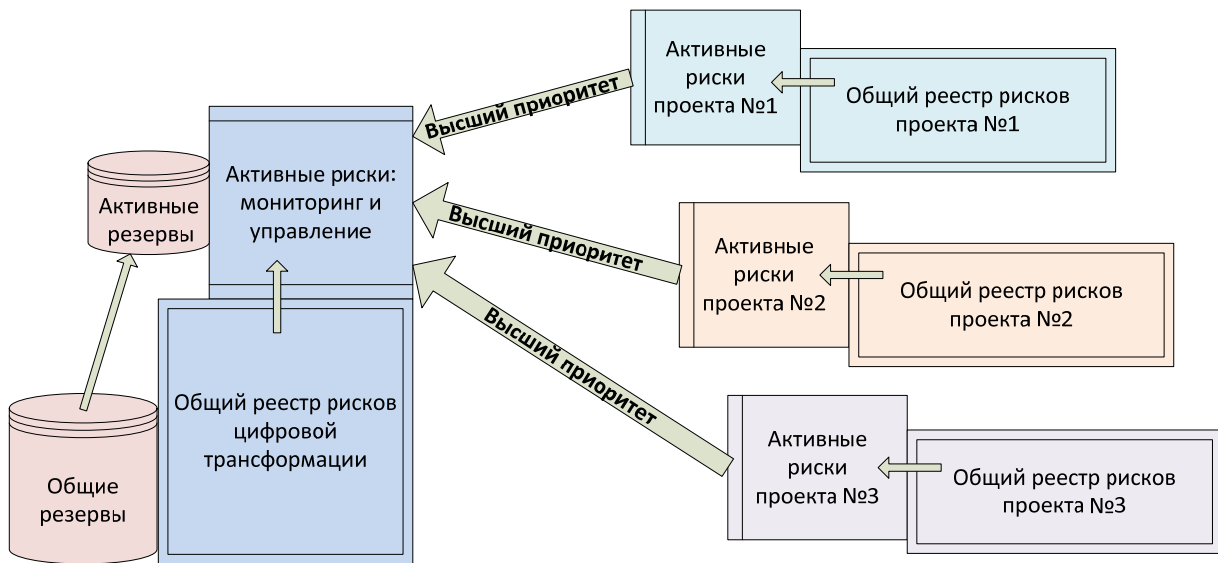


Рис. 3 / Fig. 3. Модель операционно-тактического риск-менеджмента / Operational and tactical risk management model

Источник / Source: составлено авторами / the authors.

- изменение регулирования отраслей со стороны государственных органов, в том числе иностранных и международных организаций.

Универсальные и часто встречающиеся угрозы из группы организационных рисков представлены следующим образом:

- спонтанное начало внедрения масштабных изменений без четкого планирования, автоматизации и информирования рядовых сотрудников;
- возникновение и распространение серьезного организационного сопротивления;
- «кусочное» внедрение изменений с многочисленными откатами назад и существованием параллельных и дублирующих бизнес-процессов.

Таким образом, при переходе от бизнес-планирования и целеполагания к практическому внедрению изменений значительно расширяются границы идентификации и приоритизация рисков по программам проектов и технологическим направлениям (элементам технологического контура, реализующего перспективную бизнес-модель). Каждая программа проектов получает собственный реестр рисков с планами реагирования и смягчения. Частично риски в такие частные реестры каскадируются с общего корпоративного уровня.

Следующим шагом в активном управлении рисками цифровой трансформации является осуществ-

ление постоянного мониторинга и контроллинга. Наиболее удобной формой для этого является синхронизация управления актуальными рисками по программам проектов, позволяющая одновременно управлять наиболее принципиальными рисками цифровизации. В данном подходе сохраняется баланс между централизованным управлением резервами и распределенными сценариями реализации планов реагирования (смягчения) и аварийных планов по группам и даже отдельным рискам.

Такой риск-менеджмент в цифровой трансформации удобно построить на базе иерархической модели связанных списков различного уровня операционной актуальности. Общие черты данной модели представлены на рис. 3.

Наиболее разрушительные и актуальные риски для итерации трансформации находятся в смешанном управлении: реализация планов смягчения и аварийных планов лежит в совместной зоне ответственности для команды управления цифровой трансформацией и руководителей отдельных проектов (программ проектов). Распределение финансовых резервов по таким рискам проводится централизованно. Актуальные риски с меньшим приоритетом находятся в раздельном управлении: общими корпоративными рисками занимается специализированное подразделение, отвечающее на



корпоративном уровне за цифровую трансформацию, а частными проектными рисками занимаются соответствующие руководители проектов.

Итеративность проведения цифровой трансформации позволяет учитывать влияние рисков более плавно и взвешенно, сочетать это с анализом достигаемых промежуточных результатов [14]. Определяемое и значительное давление рисков на получаемые экономические результаты является существенным фактором как при изменении фокуса цифровизации в рамках следующей итерации, так и при корректировке стратегических целей организации, перспективной бизнес-модели и состава технологического контура.

Хорошей практикой также является регулярная переоценка финансовых резервов в рамках риск-менеджмента [9, 15], подразумевающая «гибкое» распределение резервов по актуальным направлениям цифровизации. Практический опыт цифровой трансформации, обуславливаемый особенностями корпоративной культуры каждого промышленного предприятия и набором стеков технологий в контуре, со временем позволяет оптимизировать как саму модель финансового резервирования, так и скорость ввода/вывода денежных средств из операционного бизнеса в резервы [16].

ВЫВОДЫ

По мнению некоторых исследователей, цифровая трансформация предприятия — это почти вынужденный шаг, своеобразный ответ на конкурентный вызов внешней среды [17, 18]. Для российской промышленности цифровизация уже сегодня носит догоняющий характер, несмотря на достижение российским рынком IT-технологий достаточного уровня зрелости [10, 14, 19]. Как показано в данной статье, совокуп-

ность общих и специфических рисков сопровождает весь долгосрочный процесс цифровой трансформации. Управление такими рисками должно быть частью общекорпоративной модели риск-менеджмента и позволить: идентифицировать угрозы и потенциальные издержки, подготовиться к негативным последствиям при реализации рисков, «гибко» реагировать на конкурентные вызовы и объективные сложности внедрения масштабных изменений.

В статье предложен набор актуальных моделей риск-менеджмента, направленных на управление рисками на всех этапах типичной дорожной карты цифровой трансформации предприятия: от бизнес-планирования до внедрения элементов технологического контура перспективной бизнес-модели с помощью программ прикладных проектов. Очевидно, что такое управление рисками также должно охватывать все типичные группы рисков: от самого целеполагания до факторов значительного внутреннего организационного сопротивления, стремительно обесценивающего уже произведенные инвестиции [20]. Предложенная двухуровневая иерархическая модель мониторинга рисков позволяет гибко управлять усилиями команд, внедряющих изменения, и финансовыми резервами.

Более того, финансовые резервы как один из методов операционного реагирования остаются актуальными для управления рисками на всех этапах: от бизнес-планирования и бюджетирования трансформации до окончания внедрения и закрепления в практике масштабных изменений в технологических и бизнес-процессах.

Регулярная идентификация, мониторинг и контроль рисков, безусловно, экономят денежные средства предприятия и повышают степень прозрачности в сложных процессах цифровой трансформации.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. М.: Аспект Пресс; 2002. 415 с.
2. Бричко С.С. Концепция стратегического риск-менеджмента как элемент стратегии развития компании. *Вестник Иркутского государственного технического университета*. 2013;(2):167–169. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-strategicheskogo-risk-menedzhmenta-kak-element-strategii-razvitiya-kompanii>
3. Бухтин М.А. Методы управления стратегическими рисками. *Управление финансовыми рисками*. 2005;(3):12–26.
4. Занковский А. Организационная психология. М.: Флинта; 2002. 648 с.
5. Пащенко Д.С. Как инженеры софтверных компаний воспринимают производственные изменения. *Мир новой экономики*. 2015;(1):74–82.
6. Веселовский М.Я., Измайлова М.А., ред. Ускорение процессов цифровизации российской промышленности на основе развития и эффективного использования инновационного человеческого капитала. М.: Научный консультант; 2020. 225 с.

7. Комаров Н.М., Пашченко Д.С. Современная высокотехнологичная компания в IT-отрасли: краткий обзор. *Вестник Евразийской науки*. 2019;11(4):48. URL: <https://esj.today/PDF/58SAVN419.pdf>
8. Абакумов Е.М. Цифровизация в Госкорпорации “Росатом”: вызовы Индустрии 4.0. Презентация. URL: <https://russoft.org/wp-content/uploads/2020/08/Prezentatsiya-Evgeniya-Abakumova.pdf>
9. Панягина А.Е. Резервирование как метод управления финансовыми рисками организации. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2013;(1):114–119. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rezervirovanie-kak-metod-upravleniya-finansovymi-riskami-organizatsii-1>
10. Лола И.С., Бакеев М.Б. Цифровая трансформация в отраслях обрабатывающей промышленности России: результаты конъюнктурных обследований. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2019;35(4):628–657. DOI: 10.21638/spbu05.2019.407
11. Щербаков Д.С. Стратегическая трансформация инновационного предприятия в условиях кризиса. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2011;(4):58–67.
12. Пискунов А.И. Вызовы, угрозы и ожидания цифровизации для промышленных предприятий. *Организатор производства*. 2019;27(2):7–15. DOI: 10.25987/VSTU.2019.33.81.001
13. Акаткин Ю.М., Ясиновская Е.Д. Цифровая трансформация государственного управления. Дата-центричность и семантическая интероперабельность. Препринт. М.: ДПК Пресс; 2018. 48 с. URL: <https://www.rea.ru/ru/news/SiteAssets/repint-monografii.pdf>
14. Пашченко Д.С. Управление производственными изменениями в высокотехнологичной компании. Казань: Бук; 2019. 100 с.
15. Авдошин С.М. Песоцкая Е.Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс; 2011. 176 с.
16. Шеремет А.Д., Козельцева Е.А. Финансовый анализ. М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; 2020. 200 с.
17. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы. *Креативная экономика*. 2018;12(9):1345–1358. DOI: 10.18334/ce.12.9.39332
18. Рудницкий Г. Цифровая трансформация: не идеал, а необходимость. IT World. 07.03.2019. URL: <https://www.it-world.ru/cionews/management/144082.html>
19. Княгинин В.Н., Идрисов Г.И. и др. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад. М.: Центр стратегических разработок. 2017. 136 с. URL: <https://www.csr.ru/uploads/2017/10/novaya-tehnologicheskaya-revolutsiya-2017-10-13.pdf>
20. Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования. Пер. с нем. М.: Книгописная палата; 2002. 264 с. URL: <https://ru.calameo.com/read/0030497503cb8d94ea1b4>

REFERENCES

1. Zub A.T. Strategic management: Theory and practice. Moscow: Aspekt Press; 2002. 415 p. (In Russ.).
2. Brichko S.S. Strategic risk management concept as an element of company development strategy. *Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta = Proceedings of Irkutsk State Technical University*. 2013;(2):167–169. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-strategicheskogo-risk-menedzhmenta-kak-element-strategii-razvitiya-kompanii> (In Russ.).
3. Bukhtin M.A. Strategic risk management methods. *Upravlenie finansovymi riskami = Financial Risk Management Journal*. 2005;(3):12–26. (In Russ.).
4. Zankovskii A. Organizational psychology. Moscow: Flinta; 2002. 648 p. (In Russ.).
5. Pashchenko D.S. How software company engineers perceive changes in production. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2015;(1):74–82. (In Russ.).
6. Veselovskii M. Ya., Izmailova M.A., eds. Acceleration of digitalization processes in Russian industry based on the development and effective use of innovative human capital. Moscow: Nauchnyi konsul'tant; 2020. 225 p. (In Russ.).
7. Komarov N.M., Pashchenko D.S. Modern hi-tech IT-company: Brief overview. *Vestnik Evraziiskoi nauki = The Eurasian Scientific Journal*. 2019;11(4):48. URL: <https://esj.today/PDF/58SAVN419.pdf> (In Russ.).
8. Abakumov E.M. Digitization in ROSATOM State Corporation: Challenges to Industry 4.0. Presentation. URL: <https://russoft.org/wp-content/uploads/2020/08/Prezentatsiya-Evgeniya-Abakumova.pdf> (In Russ.).



9. Panyagina A.E. Reservation as a method of control over financial risks of the organization. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*. 2013;(1):114–119. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rezervirovanie-kak-metod-upravleniya-finansovymi-riskami-organizatsii-1> (In Russ.).
10. Lola I.S., Bakeev M.B. Digital transformation in the manufacturing industries in Russia: An analysis of the business tendencies observations results. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = St Petersburg University Journal of Economic Studies (SUJES)*. 2019;35(4):628–657. (In Russ.). DOI: 10.21638/spbu05.2019.407
11. Shcherbakov D.S. Strategic transformation of an innovative enterprise in crisis. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment = Strategic Decisions and Risk Management*. 2011;(4):58–67. (In Russ.).
12. Piskunov A.I. Challenges, threats, and expectations of digitalization for industrial enterprises. *Organizator proizvodstva = Organizer of Production*. 2019;27(2):7–15. (In Russ.). DOI: 10.25987/VSTU.2019.33.81.001
13. Akatkin Yu.M., Yasinovskaya E.D. Digital transformation of public administration. Datacentricity and semantic interoperability. Preprint. Moscow: DPK Press; 2018. 48 p. URL: <https://www.rea.ru/ru/news/SiteAssets/preprint-monografii.pdf> (In Russ.).
14. Pashchenko D.S. Management of production changes in a high-tech company. Kazan: Buk; 2019. 100 p. (In Russ.).
15. Avdoshin S.M., Pesotskaya E. Yu. Business informatization. Management of risks. Moscow: DMK Press; 2011. 176 p. (In Russ.).
16. Sheremet A.D., Kozel'tseva E.A. Financial analysis. Moscow: Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University; 2020. 200 p. (In Russ.).
17. Garifullin B.M., Zyabrikov V.V. Digital transformation of business: Models and algorithms. *Kreativnaya ekonomika = Journal of Creative Economy*. 2018;12(9):1345–1358. (In Russ.). DOI: 10.18334/ce.12.9.39332
18. Rudnitskii G. Digital transformation: Not ideal, but a necessity. IT World. Mar. 07, 2019. URL: <https://www.it-world.ru/cionews/management/144082.html> (In Russ.).
19. Knyagin V.N., Idrisov G.I. et al. New technological revolution: Challenges and opportunities for Russia. Expert and analytical report. Moscow: Center for Strategic Research; 2017. 136 p. URL: <https://www.csr.ru/uploads/2017/10/novaya-tehnologicheskaya-revolutsiya-2017-10-13.pdf> (In Russ.).
20. Freilinger C., Fischer J. Geht nicht — Geht nicht!: Veränderungen erfolgreich managen. Linz: Trauner Verlag; 2001. 284 p. (Russ. ed.: Freilinger C., Fischer J. Upravlenie izmeneniyami v organizatsii. Kak uspeshno provesti preobrazovaniya. Moscow: Knigopisnaya palata; 2002. 264 p. URL: <https://ru.calameo.com/read/0030497503cb8d94ea1b4>).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Денис Святославович Пащенко — кандидат технических наук, независимый консультант в области разработки программного обеспечения, Москва, Россия

Denis S. Pashchenko — Cand. Sci. (Engineering), independent consultant of software development, Moscow, Russia
denpas@rambler.ru



Николай Михайлович Комаров — доктор экономических наук, профессор, научный консультант, ФГУП «ЦНИИ «ЦЕНТР», Москва, Россия

Nikolay M. Komarov — Doctor of Economics, Professor, Scientific consultant, Federal State Unitary Enterprise “Central Research Institute “CENTER”, Moscow, Russia
nikolai_komarov@mail.ru

Статья поступила 30.12.2020; после рецензирования 15.01.2021; принята к публикации 22.01.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.12.2020; revised on 15.01.2021 and accepted for publication on 22.01.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-28-39
УДК 331(045)
JEL J01

Сфера труда в условиях пандемии COVID-19: анализ, оценки и рекомендации МОТ

Г.Л. Подвойский

Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-8698-7496>

АННОТАЦИЯ

Беспрецедентный по своему масштабу, скорости и глубине кризис, вызванный пандемией COVID-19, привел к разбалансировке и дестабилизации на национальных рынках труда. В настоящей статье освещается деятельность Международной организации труда (МОТ), которая с начала пандемии внесла значительный вклад не только в анализ ситуации в условиях кризиса, но и разработала практические рекомендации по восстановлению рынков труда. Автор статьи рассматривает ключевые задачи, стоящие перед национальными правительствами в этот сложный и ответственный период, в том числе те, которые обозначил генеральный директор МОТ Гай Райдер. Особое внимание в статье уделяется анализу последствий введения жестких ограничительных мер, прежде всего закрытия рабочих мест. В частности, приводятся данные потерь рабочего времени в различных регионах и субрегионах мира. На основе международных трудовых норм экспертами МОТ сформулированы основные направления борьбы с кризисом, вызванным COVID-19, реализация которых будет способствовать более быстрому восстановлению и стабилизации на национальных рынках труда.

Ключевые слова: кризис; пандемия COVID-19; дестабилизация рынков труда; закрытие рабочих мест; потери рабочего времени; прогнозирование ситуации; политика выхода из кризиса

Для цитирования: Подвойский Г.Л. Сфера труда в условиях пандемии COVID-19: анализ, оценки и рекомендации МОТ. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):28-39. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-28-39

ORIGINAL PAPER

The World of Work in the Context of the COVID-19 Pandemic: Analysis, Assessments and ILO Recommendations

G.L. Podvoisky

Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-8698-7496>

ABSTRACT

The crisis caused by the COVID-19 pandemic, unprecedented in scale, speed, and depth, has imbalanced and destabilised national labour markets. This article highlights the work of the International Labour Organization (ILO), which since the start of the pandemic has made a significant contribution to analysing the situation in the crisis and developing practical recommendations for the restoration of labour markets. The author of the article examines the key challenges facing national governments in this challenging and responsible period, including those identified by ILO Director-General Guy Ryder. Particular attention is paid to the analysis of the consequences of introducing strict restrictive measures, primarily the closure of jobs. Data on lost working time in various regions and subregions of the world are provided. Based on international labour standards, ILO experts have formulated the main directions for combating the crisis caused by COVID-19, the implementation of which will contribute to faster recovery and stabilisation in national labour markets.

Keywords: crisis; pandemic COVID-19; destabilisation of labour markets; the closure of jobs; loss of working time; forecasting the situation; the policy of overcoming the crisis

For citation: Podvoisky G.L. The world of work in the context of the COVID-19 pandemic: Analysis, assessments and ILO recommendations. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):28-39. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-28-39

© Подвойский Г.Л., 2021



ВВЕДЕНИЕ

В начале 2020 г. мир столкнулся с кризисом особого рода. Во-первых, он носил глобальный характер. Во-вторых, его отличала беспрецедентность как по масштабу, так и по размаху. В-третьих, он развивался с очень высокой скоростью. Именно поэтому исследователи и эксперты отмечают, что в результате наложения всех трех характеристик кризиса делать какие-то прогнозы на будущее очень и очень сложно¹.

Кризис нанес сильнейший удар по сфере труда. К середине 2020 г. из-за коронавируса мировая сфера труда потеряла 400 млн рабочих мест [1], что в десятки раз больше, чем то, что случилось во время кризиса 2008 г.²

Именно поэтому с самого начала кризиса, вызванного COVID-19, МОТ максимально интенсифицировала свою деятельность по информированию национальных правительств о ситуации в сфере труда. Эта работа велась по трем основным направлениям [2].

Первое направление. Регулярная публикация аналитических материалов МОТ, в которых давался анализ влияния пандемии на сферу труда в разных странах. Эти материалы стали результатом аналитического мониторинга на основе данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), публикуемых в обзоре «ОЕСД Economic Outlook», исследовательского центра Economist Intelligence Unit, а также национальных статистических ведомств. МОТ также делала собственные прогнозы с использованием экономико-математического инструментария.

Второе направление. Регулярное проведение в режиме онлайн семинаров различного уровня и форматов с целью обмена информацией и оценки тех мер, которые осуществляли национальные правительства разных стран, чтобы минимизировать остроту кризиса как для работников, так и для работодателей [3].

В ходе проведенных семинаров была заложена основа проведения глобальной дискуссии по влиянию пандемии на сферу труда. Такая глобальная дискуссия с участием руководителей национальных правительств прошла в июле 2020 г.

¹ В задачу данной статьи не входит исследование всех аспектов социально-экономического кризиса в сфере труда. Вместе с тем автор статьи согласен с мнением большинства авторитетных экспертов, что последствия настоящего кризиса в сфере труда будут ощущаться достаточно длительное время.

² По данным МОТ, во время кризиса 2008–2010 гг. в мире потеряно 25 млн рабочих мест.

Первая часть дискуссии прошла 1 и 2 июля в формате региональных мероприятий, посвященных странам Африки, Северной и Южной Америки, арабским государствам, странам Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы и Центральной Азии. Представители правительств, объединений работодателей и работников, региональных организаций обсудили последствия пандемии для экономики, общества и национальных рынков труда, а также меры противодействия, принятые разными странами.

Результаты дискуссий на региональных мероприятиях были использованы в ходе работы глобального саммита, который прошел с 7 по 9 июля 2020 г. В нем приняли участие главы государств и правительств, видные лидеры глобальных объединений работодателей и работников. Саммит стал самой крупной в истории онлайн-встречей представителей работников, работодателей и правительств при участии глав таких международных организаций, как ООН, ВОЗ, МОТ, ВМФ, ВТО и ОЭСР.

Генеральный директор МОТ Гай Райдер, выступая на саммите, подчеркнул: «Мы все хотим вернуть сферу труда в ее нормальное состояние, и для этого в нашем распоряжении есть несколько очень важных инструментов. Некоторые из них — такие как социальный диалог и международные трудовые нормы — нам хорошо знакомы. Другие появились у нас сравнительно недавно, я имею в виду «Декларацию столетия МОТ о будущем сферы труда». Мы ясно видим сейчас, насколько она важна как план действий, с помощью которого мы можем понять, как двигаться дальше» [1].

На саммите обсуждались стратегии, позволяющие противостоять проблемам, выявленным пандемией. Речь, в частности, шла о том, как обеспечить потребности тех, кто трудится, не имея социальной защиты, и на неформальных условиях, как содействовать полной и продуктивной занятости и развитию жизнеспособных предприятий, как сделать так, чтобы сокращение масштабов бедности стало основополагающим элементом экономического восстановления.

В последний день работы глобального саммита, названный «Днем трехсторонних участников МОТ», министры и руководители организаций работников и работодателей из 187 государств — членов этой организации поделились своим видением того, каким образом «Декларация столетия МОТ о будущем сферы труда» может стать руководством к действию в интересах восстановления экономики после пандемии и построения более благоприятной сферы труда.

Третье направление. Разработка политики и практических инструментов, реализация которых позволит национальным правительствам оперативно реагировать на вызовы кризиса в сфере труда и способствовать восстановлению и стабилизации ситуации на национальных рынках труда.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Генеральный директор МОТ Гай Райдер сформулировал ключевые задачи, стоящие перед национальными правительствами, объединениями работодателей и работников, требующие решения в условиях кризиса (вызванного COVID-19) в сфере труда:

Задача № 1.

«...глобальное сокращение рабочего времени, как ожидается, к середине года будет эквивалентно потере 305 млн рабочих мест. В поисках оптимальных решений правительства стран мира продолжают действовать “по науке”, уделяя недостаточно внимания наращиванию международного сотрудничества, которое в глобальном противостоянии глобальному бедствию дало бы нам очевидные преимущества».

Задача № 2.

«До окончания войны против COVID-19 еще далеко, но уже общепризнанным фактом стало то, что после этой победы нас ждет “новая реальность”. Речь идет о том, как будет организовано наше общество и труд.

Никто точно не знает, какой она будет, эта новая реальность. Потому что все идет к тому, что строиться она будет, исходя из ограничений, навязанных нам пандемией, а не из нашего собственного выбора и предпочтений. Во время кризиса 2008–2009 гг. нам непрерывно твердили... стоит только выработать и пустить в ход вакцину от финансовых перегибов, как мировая экономика станет более надежной, более справедливой, более устойчивой. Но этого не произошло. В мире не только восстановилась, но и укрепилась не новая, а прежняя реальность».

Задача № 3.

«Пандемия самым безжалостным образом обнажила всю неустойчивость и несправедливость нашей сферы труда. В неформальной экономике, где заняты 6 из каждых 10 работников, источники средств к существованию исчезают в массовом порядке.

Провалы в системах социальной защиты, зияющие даже в самых богатых странах, обрекают миллионы людей на лишения. Неспособность обеспечить безопасность на рабочих местах ежегодно уносит

почти 3 млн жизней людей, гибнущих только потому, что они вынуждены работать в таких условиях. А неконтролируемый рост неравенства означает, что если в медицинском плане вирус поражает всех без разбора, то в социально-экономическом смысле он жесточайшим образом поражает, прежде всего, самых бедных и бесправных».

Задача № 4.

«Достойной работы не хватало и до пандемии. И только бедствие в виде пандемии COVID-19 соединило частные беды в общий социальный катаклизм, перед лицом которого оказался сейчас мир. Но ведь мы всегда о них знали — просто предпочитали их не замечать. По большому счету, принимавшиеся политические решения скорее усугубляли, чем снимали проблему».

Задача № 5.

«Безопасность и здоровье всех работников в мире сегодня превыше всего. В условиях распространения вирусной инфекции от того, насколько мы защитим работников, зависит то, насколько в ходе развития пандемии будет обеспечена безопасность населения и жизнестойкость предприятий. Защитить жизнь работников, их семьи и население в целом, обеспечить бесперебойную работу и экономическое выживание можно лишь путем соблюдения мер охраны труда».

Задача № 6.

«По мере разрастания пандемии и кризиса в области занятости необходимость защитить тех, кто наиболее уязвим, становится все более насущной, — для миллионов работников отсутствие дохода означает отсутствие еды, безопасности, будущего. Миллионы предприятий по всему миру находятся на последнем издыхании. У них нет ни накоплений, ни возможности взять кредит. Такова сегодняшняя реальность сферы труда. Если мы им сейчас не поможем, они просто погибнут».

Задача № 7.

«Вирус высветил сегодня важнейшую, а подчас героическую роль тех, кто трудится в условиях пандемии. Роль людей, которых мы обычно не замечаем, на которых не обращаем внимания, которых недооцениваем и даже игнорируем, — медработников, работников сферы ухода, уборщиков, кассиров в супермаркетах, работников транспорта. Среди них много “работающих бедных” и людей, не имеющих надлежащей защиты».

Задача № 8.

«Перед нами по-прежнему будет стоять задача построить такое будущее сферы труда, в котором не останется места несправедливости, появившейся

в дни пандемии. Будущее, в котором мы сможем успешно решать как долгосрочные, так и не терпящие отлагательства проблемы, связанные с изменением климата, цифровой революцией и демографическими сдвигами».

Задача № 9.

«Меры, направленные на оживление экономики, должны строиться, прежде всего, в интересах создания рабочих мест, опираться на активную политику в области занятости и укрепление институтов рынка труда, на всеобъемлющие и обеспеченные необходимыми ресурсами системы социальной защиты. Важнейшее условие для обеспечения эффективного и долгосрочного восстановления — международная координация мер, направленных на стимулирование экономики и облегчение долгового бремени. Основой здесь могут служить международные трудовые нормы, которые уже пользуются поддержкой».

Задача № 10.

«Принимаемые нами сейчас решения определяют очень многое и в этом десятилетии, и после 2030 г. Несмотря на то что разные страны находятся на разных этапах пандемии и для противодействия ей было уже сделано много, нам необходимо удвоить усилия, если мы хотим выйти из кризиса в лучшей форме, чем это было на момент его начала» [2].

ДЕСТАБИЛИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА

Закрытие рабочих мест

Введение национальными правительствами жестких ограничительных мер нанесло серьезный удар по сфере труда. По данным МОТ³ на 15 июня 2020 г. почти третья часть работников в мире (32%) проживали в странах, где закрытие рабочих мест носило обязательный характер для всех, кроме работников жизненно важных отраслей. 42% проживали в странах, где закрытие рабочих мест носило обязательный характер для ряда секторов или категорий работников, а еще 19% — в странах с закрытием рабочих мест в рекомендательном порядке³. В мониторинге МОТ отмечается, что подавляющее большинство работников в мире (93%) проживают в странах, где по-прежнему действует тот или иной режим закрытия рабочих мест. Например, доля работников, проживающих в странах с наиболее строгими мерами по закрытию

рабочих мест, достигла максимального значения (около 70%) в конце марта и впоследствии снизилась до 32% в середине июня 2020 г.⁴ (https://www.ilo.org/moscow/information-resources/publications/WCMS_749644/lang—ru/index.htm).

Различные регионы мира существенно отличаются характером закрытия рабочих мест. Северная и Южная Америка в середине июня была наиболее сильно затронута ограничениями, налагаемыми на работников и рабочие места. В то же время ни в одном из арабских государств или государств Европы и Центральной Азии не продолжало действовать требование о закрытии рабочих мест во всех отраслях, кроме жизненно важных. В Африке лишь 2% работников проживали в странах с жесткими ограничениями.

Данные мониторинга МОТ говорят о том, что даже в тех странах и регионах, где закрытие рабочих мест в обязательном порядке в настоящее время не является повсеместным, многие предприятия по-прежнему не могут в полной мере вернуться к работе. По информации МОТ на 15 июня 2020 г., во всех арабских государствах действовали те или иные требования о закрытии рабочих мест для определенных секторов или категорий работников. В целом 81% работников в Европе и Центральной Азии, 69% — в Африке и 51% — в Северной и Южной Америке проживают в странах, где действуют требования о закрытии рабочих мест для определенных секторов и категорий работников⁵.

Введение новых ограничительных мер или сохранение действующих жестких мер в ближайшие месяцы, по мнению экспертов МОТ, приведет к дальнейшему спаду экономической активности и дестабилизации рынков труда, что может поставить под угрозу восстановление занятости.

Потери рабочего времени

В I квартале 2020 г., по данным МОТ, общемировой объем рабочего времени сократился примерно на 5,4% по сравнению с IV кварталом 2019 г. (что превышает первоначальные оценки в 4,8%), и эквивалентен полному рабочему времени 155 млн работников (табл. 1). Поскольку в Китае (где жесткие ограничительные меры были уже в конце января 2020 г.) и других странах Азиатско-Тихоокеанско-

³ Вестник МОТ: COVID-19 и сфера труда. Вып. 4. URL: http://www.ilo.int/wcmsp5/groups/public/—europe/—ro-geneva/—sro-moscow/documents/briefingnote/wcms_746704.pdf.

⁴ Вестник МОТ: COVID-19 и сфера труда. Вып. 5. URL: https://www.ilo.org/moscow/information-resources/publications/WCMS_749644/lang—ru/index.htm.

⁵ Там же.

го региона вирус появился раньше, на этот регион пришлось примерно 80% сокращения общемирового рабочего времени в I квартале 2020 г. Сокращение рабочего времени в субрегионе Восточной Азии в I квартале составило 11,6%, что эквивалентно полному рабочему времени 95 млн работников.

Значительные потери рабочего времени из-за распространения пандемии наблюдались и в других регионах. Так, в I квартале 2020 г. сокращение рабочего времени в Европе и Центральной Азии составило 3,4% (11 млн рабочих мест), при этом наибольшие потери были в Южной Европе (5,3%) и Западной Европе (4%). Примерно 11 млн рабочих мест было потеряно в Северной и Южной Америке в I квартале текущего года. В Южной Америке сокращение рабочего времени составило 4,8% по сравнению с IV кварталом 2019 г. В Африке потери рабочего времени в I квартале 2020 г. оцениваются в 2,4%, что эквивалентно 9 млн рабочих мест⁶.

Во II квартале 2020 г. ситуация по регионам выглядит следующим образом. В Северной и Южной Америке объем рабочего времени сократился на 18,3% (70 млн рабочих мест в ЭПЗ). Это самые значительные потери рабочего времени среди основных географических регионов. Южная Америка несет самые высокие предполагаемые потери рабочего времени во II квартале — 20,6% — как внутри своего региона, так и среди всех регионов и субрегионов мира. Потери Центральной и Северной Америки оцениваются на уровне 19,2 и 15,3% соответственно.

В Европе и Центральной Азии количество отработанных часов, согласно оценкам, сократилось на 13,9%, что эквивалентно 45 млн рабочих мест во II квартале и превышает оценку (12,9%), которая давалась ранее. Наибольшие потери в этом регионе несет Южная Европа (18%), Северная Европа (15,3%), Западная Европа (14,3%), Центральная и Западная Азия (13,6%) и Восточная Европа (11,6%).

В Азиатско-Тихоокеанском регионе общие потери во II квартале 2020 г. оцениваются в 13,5%, или 235 млн рабочих мест в ЭПЗ, по сравнению с приведенной ранее оценкой в размере 10%. Что касается субрегионов, то самые значительные по-

тери рабочего времени — в Южной Азии (17,9%); за ней следуют Юго-Восточная Азия и Тихоокеанский регион (12,6%) и Восточная Азия (10,4%).

В арабских государствах рабочее время во II квартале 2020 г., по оценкам, сократилось на 13,2%, или 8 млн рабочих мест в ЭПЗ, что на 2,9% превышает предыдущую оценку.

В Африке совокупные потери рабочего времени во II квартале этого года оцениваются в 12,1%, или 45 млн рабочих мест в ЭПЗ, и превышают предыдущую оценку (9,5%). Что касается субрегионов, оценки потерь рабочего времени во II квартале 2020 г. указывают на самое резкое сокращение в Северной Африке (15,5%), за которой следуют Южная Африка (12,2%), Центральная Африка (11,9%), Западная Африка (11,6%) и Восточная Африка (10,9%)⁷.

В первом полугодии 2020 г. закрытие рабочих мест и введение других ограничительных мер в сочетании с быстрым ухудшением экономической конъюнктуры привели к значительным потерям рабочего времени. Так, согласно оценкам МОТ, общемировой объем рабочего времени сократился значительно сильнее, чем предполагалось ранее. Это свидетельствует об ухудшении ситуации во многих странах мира за последние недели первого полугодия. В частности, работники развивающихся стран, особенно неформально занятые, пострадали серьезнее, нежели в ходе предыдущих кризисов. В этих странах сильнее ограничены возможности дистанционной работы. Повышенная уязвимость неформальных работников перед лицом ограничительных мер усугубляет последствия текущего спада и создает новые проблемы на рынке труда.

Необходимо отметить, что последние оценки МОТ общемировых потерь рабочего времени были существенно пересмотрены в сторону увеличения по сравнению с предыдущими. Так, последние оценки «Вестника МОТ» свидетельствуют о сокращении общемирового объема рабочего времени во II квартале 2020 г. на 14% по сравнению с предыдущей оценкой в 10,7%, что эквивалентно полному рабочему времени 400 млн работников⁸.

⁷ Кризис в сфере занятости углубляется, а выход рынка труда из кризиса отличается неуверенностью и не будет полным, предупреждает МОТ. URL: https://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_749584/lang—ru/index.htm.

⁸ Восстановить утраченное по принципу «сделать лучше, чем было»: в центре внимания — равенство. URL: https://www.ilo.org/moscow/news/WCMS_751923/lang—ru/index.htm.

⁶ Глобальный саммит МОТ по вопросам COVID-19 и сферы труда: Обеспечить лучшее будущее сферы труда. URL: https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/WCMS_748151/lang—ru/index.htm.

Таблица 1 / Table 1

Потери рабочего времени (весь мир, регионы и субрегионы) /
Lost working time (worldwide, regions, and sub-regions)

Регион	I кв. 2020 г.			II кв. 2020 г.		
	Эквивалент полной занятости (ЭЗП) (40 часов в неделю) млн	Эквивалент полной занятости (48 часов в неделю) млн	Потери рабочего времени	Эквивалент полной занятости (ЭЗП) (40 часов в неделю) млн	Эквивалент полной занятости (ЭЗП) (48 часов в неделю) млн	Потери рабочего времени
Весь мир	185	155	5,4%	480	400	14,0%
Африка	11	9	2,4%	55	45	12,1%
Северная Африка	2	2	2,5%	11	9	15,5%
<i>Африка к югу от Сахары</i>	9	7	2,4%	43	35	11,4%
Центральная Африка	1	1	2,3%	7	6	11,9%
Восточная Африка	4	3	2,4%	18	15	10,9%
Южная Африка	0	0	1,6%	3	4	12,2%
Западная Африка	3	3	2,5%	15	13	11,6%
Северная и Южная Америка	13	11	3,0%	80	70	18,3%
<i>Латинская Америка и Карибский бассейн</i>	10	9	3,6%	55	47	20,0%
Центральная Америка	1	1	1,1%	16	13	19,2%
Южная Америка	9	7	4,8%	38	32	20,6%
Северная Америка	3	2	1,8%	25	21	15,3%
Арабские государства	2	2	3,1%	10	8	13,2%
Азиатско-Тихоокеанский регион	150	125	7,1%	280	235	13,5%
Восточная Азия	115	95	11,6%	100	85	10,4%
<i>Юго-Восточная Азия и Тихоокеанский регион</i>	7	6	2,1%	44	37	12,6%
Юго-Восточная Азия	7	6	2,1%	42	35	12,7%
Европа и Центральная Азия	13	11	3,4%	55	45	13,9%
Северная, Южная и Западная Европа	8	6	4,2%	29	24	15,7%
Северная Европа	1	1	3,1%	7	6	15,3%
Южная Европа	3	3	5,3%	10	9	18,0%
Западная Европа	3	3	4,0%	12	10	14,3%
Восточная Европа	3	3	2,6%	15	12	11,6%
Центральная и Западная Азия	2	2	2,7%	10	8	13,6%

Источник / Source: Вестник МОТ: Covid-19 и сфера труда. Вып. 5. 30 июня 2020 г. С. 7–8 / ILO Newsletter: Covid-19 and the World of Work. 5th issue. 30 June 2020, pp. 7–8.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ПАНДЕМИИ ДЛЯ РЫНКА ТРУДА

Потери рабочего времени являются важным индикатором для оценки воздействия пандемии на рынок труда. Анализ факторов, обуславливающих эти показатели на рынке труда конкретных стран в период пандемии, позволяет сделать практические выводы, имеющие значение для процесса его восстановления.

МОТ считает, что для определения основных механизмов воздействия кризиса на рынок труда потери рабочего времени можно разделить на четыре составляющие:

1. Сокращенная продолжительность рабочего времени: снижение среднего числа отработанных часов в неделю по сравнению с докризисной ситуацией.

2. Занятость при отсутствии работы: работники сохраняют существующие рабочие места, но не выполняют какую-либо работу. Они являются занятыми, но не находятся на работе или временно отсутствуют на работе (например, работники, находящиеся в отпуске без сохранения заработной платы или в отпуске по болезни).

3. Безработица: готовность к труду и поиск работы.

4. Бездействие: выход из состава рабочей силы⁹.

Мониторинг МОТ показывает, что в мире существуют значительные различия в составе потерь рабочего времени в ходе кризиса, вызванного пандемией COVID-19, вследствие наличия институтов рынка труда и принятых политических решений. Например, в Республике Корея и Соединенном Королевстве потери рабочего времени вызваны, главным образом, сокращением его продолжительности и занятостью при отсутствии работы. Эти две формы организации труда сохраняют связь работника с текущим рабочим местом, тем самым снижая риск дестабилизации дальнейшей трудовой жизни в среднесрочной перспективе. В этих двух странах вклад безработицы в сокращение объема рабочего времени был очень мал, хотя в Республике Корея значительно вырос уровень бездействия.

⁹ В основе разницы между понятиями безработицы и бездействия, согласно их определениям в рамках настоящего анализа, лежат ответы отдельных лиц в ходе обследования рабочей силы или подобного обследования домохозяйств (исходя из критериев готовности к труду и поиска работы, необходимых для присвоения статуса безработного). Важно отметить, что этот статус не отражает наличие права на страхование от безработицы, меры поддержки в связи с COVID-19 или другие программы социальной защиты.

Что касается Перу и Мексики, где были введены строгие ограничительные меры, изменения уровня безработицы также были незначительны. В Мексике сокращение продолжительности рабочего времени и занятость при отсутствии работы привели примерно к половине потерь рабочего времени, в то время как оставшиеся потери произошли из-за бездействия; вклад безработицы был невысок. В Перу примерно 90% сокращений рабочего времени были обусловлены потерей рабочих мест, ведущей к бездействию, при этом безработица роли не играет.

В Канаде произошла значительная потеря рабочих мест, которая привела к росту как безработицы, так и бездействия. Наконец, в Соединенных Штатах потеря рабочих мест стала причиной примерно 2/3 случаев сокращения рабочего времени, причем почти половина снижения приходится на долю безработицы.

Эксперты МОТ делают следующий вывод: анализ потерь рабочего времени по разным странам показал, что сосредоточение внимания только на безработице не позволяет в полной мере отразить фактическое воздействие COVID-19 на рынок труда. Кроме того, граница между бездействием и безработицей оказалась размыта вследствие кризиса, так как соблюдение критериев поиска работы и готовности к новому трудоустройству, необходимое для получения статуса безработного, часто невозможно из-за ограничительных мер, вследствие чего многие «безработные» считаются «бездействующими».

ПРОГНОЗЫ НА 2020 Г.

Пандемия привела к нестабильности на рынке труда и масштабным потерям рабочих мест и доходов в первом полугодии 2020 г. Прогнозировать результаты на рынке труда во втором полугодии трудно из-за отсутствия данных о темпах восстановления рынка труда после подобного кризиса в прошлом. Тем не менее важно рассматривать различные варианты восстановления. Поэтому МОТ разработала модель для расчета часов, отработанных во втором полугодии 2020 г., исходя из краткосрочного прогноза часов, отработанных в первом полугодии.

По традиции МОТ рассматривает три сценария: базовый; оптимистический; пессимистический.

Базовый сценарий опирается на последние прогнозы роста ВВП, приведенные в июньском сборнике ОЭСР «OECD Economic Outlook», а также исследовательского центра Economist Intelligence Unit. Они предсказывают определенное восстановление



Таблица 2 / Table 2

**Прогнозы потерь рабочего времени во втором полугодии (IV квартале) 2020 г., по регионам
(% и эквивалент полной занятости) / Forecasts of loss of working time in the second
half of the year (IV quarter) of 2020, by region (% and full-time equivalent)**

Регион	II квартал 2020 г.		Базовый сценарий		Пессимистический сценарий		Оптимистический сценарий	
	Потери рабочего времени, %	ЭПЗ (48 часов) млн	Потери рабочего времени, %	ЭПЗ (48 часов) млн	Потери рабочего времени, %	ЭПЗ (48 часов) млн	Потери рабочего времени, %	ЭПЗ (48 часов) млн
Весь мир	14,0	400	4,9	140	11,9	340	1,2	34
Африка	12,1	45	3,5	13	10,8	40	-0,1	0
Северная и Южная Америка	18,3	70	7,8	29	15,6	60	2,5	9
Арабские государства	13,2	8	3,9	2	11,9	7	-0,1	0
Азиатско-Тихоокеанский регион	13,5	235	4,5	80	11,5	200	1,2	21
Европа и Центральная Азия	13,9	45	5,4	18	10,6	35	1,2	4

Источник / Source: Вестник МОТ: Covid-19 и сфера труда. Вып. 5. 30 июня 2020 г. С. 15–16 / ILO Newsletter: Covid-19 and the World of Work. 5th issue. 30 June 2020, pp. 15–16.

экономической активности во второй половине года, что, тем не менее, не позволит избежать существенного снижения производительности в 2020 г. по сравнению с докризисным периодом. Прогноз ОЭСР исходит из того, что ограничения на рабочих местах будут сняты, а потребление и инвестиции в значительной степени восстановлены.

Пессимистический сценарий: пандемия продолжится или приведет ко второй волне масштабного закрытия рабочих мест. Увеличение ВВП соответствует сценарию второй волны, изложенному в июньском экономическом прогнозе ОЭСР (2020 г.), предполагающем снижение темпов роста ВВП в последнем квартале года.

Оптимистический сценарий: показатель отработанных часов быстрее реагирует на разрыв в объемах производства по сравнению с долговременной тенденцией (т.е. используются верхние 5% предполагаемого распределения вместо среднего значения распределения, которое используется в базовом сценарии).

Согласно базовому сценарию общемировой объем рабочего времени (по сравнению с последним

докризисным кварталом, т.е. IV кварталом 2019 г.) после достижения пика во II квартале сократится на 4,9% в IV квартале, что эквивалентно полному рабочему времени 140 млн работников (при условии 48-часовой рабочей недели). Это означает, что к концу 2020 г. рынки труда, по всей видимости, будут далеки от восстановления в полном объеме.

При пессимистическом сценарии ситуация во втором полугодии 2020 г. будет оставаться почти такой же сложной, как и во II квартале. Даже если будут приняты более адресные политические меры, разработанные с учетом опыта первого полугодия, по сравнению с IV кварталом 2019 г. общемировой объем рабочего времени в конце 2020 г. сократится на 11,9%, что эквивалентно 340 млн рабочих мест в ЭПЗ.

При оптимистическом сценарии масштаб потерь рабочего времени в IV квартале 2020 г. сократится до 34 млн рабочих мест, а разрыв с IV кварталом 2019 г. составит всего 1,2%.

Прогнозы МОТ на второе полугодие 2020 г. показывают большие различия между регионами (табл. 2). Восстановление потерь рабочего времени

наиболее быстро будет проходить в Африке — регионе, в котором исторически сложились высокие показатели занятости из-за большой доли участия в неформальной экономике.

Самое медленное восстановление в относительном выражении ожидается в Северной и Южной Америке, где к концу IV квартала 2020 г. ожидаемые потери рабочего времени будут составлять от 3 до 16%.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПО ВЫХОДУ ИЗ КРИЗИСА

Беспрецедентный кризис на рынке труда требует своевременной и широкомасштабной поддержки предприятий и работников во всем мире. Политика МОТ по борьбе с вызванным COVID-19 кризисом предполагает действия по четырем основным направлениям: стимулирование экономики и занятости; поддержка предприятий, рабочих мест и доходов; защита работников на рабочем месте; поиск решений с опорой на социальный диалог.

Особенно важно, по мнению экспертов МОТ, в нынешней ситуации привлечь ресурсы и эффективно их распределить для преодоления далеко идущих экономических и социальных последствий пандемии и содействия восстановлению с расширением занятости, обеспечивая при этом защиту работников на рабочих местах.

Многие страны достаточно оперативно внедрили широкий спектр политических мер, уделяя особое внимание мерам по стимулированию экономики и занятости, поддержке предприятий, рабочих мест и доходов.

Эксперты МОТ отмечают, что в большинстве стран были предприняты значительные усилия с помощью инструментов налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики для максимально быстрого выделения ресурсов, чтобы предотвратить экономический коллапс и поддержать доходы и рабочие места. Это потребовало нововведений и определенной гибкости.

Во многих странах в связи с вызванным COVID-19 кризисом были отменены фискальные правила и правовые ограничения для политики увеличения фискальной массы, а центральные банки многих стран мира вышли за рамки своей привычной роли, используя свои средства для непосредственного вмешательства в экономику и покупки большого количества государственных и корпоративных облигаций.

По оценке МОТ, к концу мая 2020 г. более 90 стран ввели либо подготовили к введению фи-

скальные меры на общую сумму более 10 трлн долл. США. Также в сопоставимом количестве стран с момента начала кризиса были снижены процентные ставки.

Налогово-бюджетные меры, принятые в развитых странах (средний объем таких мер порядка 5% ВВП страны в каждом отдельном случае), составляют 88% мировой программы стимулирования экономики. Набор принятых мер отличался по странам, но, как правило, включал отсрочки и отмены налогов, взносов на социальное обеспечение и других платежей, а также предоставление грантов, кредитных гарантий и субсидий на выплату заработной платы предприятиям, включая малые и средние предприятия (МСП), в некоторых случаях только при условии сохранения рабочих мест.

Большая часть дискреционных расходов в наиболее развитых странах пришлась на расширение существующих схем социальной защиты для работников и уязвимых домохозяйств (включая пособия по безработице, пособия по болезни и социальную помощь). Также были быстро приняты значительные традиционные и нетрадиционные меры денежно-кредитной политики, чтобы предотвратить кризис ликвидности.

Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой отреагировали не менее быстро, однако объемы их налогово-бюджетных мер были скромнее. В развивающихся странах и странах с формирующейся экономикой размер финансовой помощи в среднем составил 2,3% ВВП, что отражает их менее благоприятное положение. Принятые ими меры в целом составляют лишь 2,5% от объема общемировых налогово-бюджетных мер. Их довольно ограниченные ресурсы использовались в основном для поддержки уязвимых предприятий, отсрочки платежей и оказания чрезвычайной помощи наиболее уязвимым группам посредством прямых денежных переводов (в основном, специальных пособий и грантов).

Несмотря на эти усилия, ограниченный охват пособий по безработице и других схем социальной защиты создал много сложностей для предотвращения ущерба в странах с развивающейся и переходной экономикой, в особенности для работников и домохозяйств, занятых в неформальной экономике.

Во многих странах с низким уровнем дохода ситуация еще более сложная, поскольку возможности бюджета крайне ограничены. Эти ограниченные бюджетные возможности были еще сильнее истощены резким снижением цен на сырьевые товары,

а также сокращением экспортных поступлений, денежных переводов и иностранных инвестиций. Без ширококомасштабной международной поддержки многим из этих стран будет недоступно стимулирование экономики и занятости посредством фискальных мер.

Что касается денежно-кредитной политики, многие страны с развивающейся и переходной экономикой имеют потенциал для дальнейшего снижения процентных ставок. Поэтому необходимы дополнительные усилия по поиску устойчивых и эффективных способов мобилизации ресурсов, учитывая ограничения трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в этих странах.

Кроме того, из-за обширного характера и необходимой срочности вмешательств возникло много проблем с реализацией политики в странах всех регионов и групп доходов.

В целом применение мер наиболее гладко прошло там, где уже существовали надежные институциональные структуры: развитые и обеспеченные ресурсами системы социальной защиты, эффективная налоговая система, хорошо капитализированный банковский сектор и сильные государственные инвестиционные банки. Некоторые страны адаптировали эти уже существующие институты, чтобы внедрить такие инновации, как новые схемы распределения работы, расширение поддержки самозанятых, определение критериев для выплат и гарантий.

Многие страны смогли быстро отреагировать, мобилизовав, расширив и адаптировав существующие механизмы социальной защиты. Так, по состоянию на 16 июня 2020 г. в 200 странах и территориях было объявлено 1166 мер социальной защиты в различных областях, включая меры по защите здоровья и доходов, защите от безработицы и защите рабочих мест.

Инновационные подходы также позволили обеспечить своевременность и эффективность ответных мер как в развитых, так и в развивающихся странах. Например, цифровые технологии и мобильные телефоны широко использовались во многих странах, в том числе для регистрации и выплаты пособий в рамках программ социальной защиты. Некоторые развивающиеся страны (например, Гана и Нигерия) создали специальные механизмы для направления международных гуманитарных средств и денежных переводов в адрес наиболее уязвимых слоев населения. Отсрочки налоговых выплат и освобождение от них помогли быстро обеспечить ресурсами домохозяйства и предприятия.

Кроме того, некоторые страны и города направляли домохозяйствам денежные переводы в виде цифровых сертификатов на потребление, чтобы не допустить использования этих средств для сбережений или погашения долгов, а также предлагали туристические ваучеры для использования в местных ресторанах (например, в Японии и Республике Корея).

ЗАДАЧИ НА БУДУЩЕЕ

Эксперты МОТ отмечают, что, несмотря на принятые по всему миру чрезвычайные и беспрецедентные меры, ущерб, нанесенный вызванным пандемией COVID-19 кризисом рынкам труда, огромен и ставит серьезнейшие задачи перед теми, кто формирует политику в сфере труда. Реальные результаты на рынке труда во второй половине 2020 г. и последующий период будут зависеть от того, какой выбор они сделают, а также от сценария развития пандемии в будущем. Более того, решения, принятые в ближайшее время, могут иметь долгосрочные последствия для сферы труда.

Все страны столкнутся с разными проблемами. Серьезность стоящих перед ними задач, инструменты и ресурсы, которые они смогут задействовать, будут значительно различаться. Но большинству стран придется решать ряд ключевых задач.

Во-первых, нахождение правильного баланса и последовательности мероприятий в области здравоохранения, а также экономической и социальной политики для достижения оптимальных и устойчивых результатов на рынке труда. С самого начала пандемии первостепенное значение необходимо было уделять сдерживанию вируса и прекращению его распространения, хотя результат не всегда был успешным.

Это повлекло за собой значительные экономические и социальные издержки, но иначе невозможно устойчивое восстановление. Сегодня от национальных правительств все чаще требуются сложные решения об открытии рабочих мест, соблюдении там мер охраны здоровья и продолжении или прекращении оказания поддержки тем предприятиям и работникам, которые не могут возобновить нормальную деятельность.

Принимать такие решения становится все труднее из-за затрат государства и частного сектора на продление ограничений и опасений, что преждевременные действия могут спровоцировать новую волну пандемии.

Во-вторых, осуществление и поддержание политических мер в необходимом масштабе на фоне того, что ресурсы становятся все более ограниченными. Понимание необходимости делать «все, что нужно» для поддержания экономической активности, рабочих мест, предприятий и доходов в ходе пандемии привело к тому, что правительства отменили ранее поставленные бюджетно-налоговые и денежно-кредитные цели. Даже если пандемия отступит в ближайшие месяцы, многие страны столкнутся с высоким уровнем долга и крайне ограниченными возможностями проведения денежно-кредитной политики.

Продолжительный ущерб, нанесенный рынкам труда, и преобладание сложной глобальной экономической обстановки в ближайшем будущем указывают на то, что для устойчивого восстановления меры поддержки должны будут сохраняться даже в этих беспрецедентных условиях. Преждевременная консолидация бюджета, подобная последовавшей за финансовым кризисом 2008–2009 гг., может привести к дестабилизации и без того слабых рынков труда.

В-третьих, поддержка уязвимых и сильно пострадавших категорий населения и обеспечение более справедливых результатов, достигаемых на рынке труда. Из-за пандемии неравенство и другие проблемы сферы труда вышли на первый план. Еще до появления COVID-19 женщины, молодежь и неформальные работники находились в крайне сложном положении, а сейчас они относятся к числу тех, кто испытал на себе все серьезные последствия кризиса.

Также общество пересмотрело свое отношение к нелегкому и недооцененному труду работников здравоохранения, социального обеспечения, уборщиков, домашних работников, чья деятельность очень важна для преодоления пандемии. Если улучшению положения наиболее незащищенных и уязвимых групп населения не будет уделено должное внимание, процессы восстановления могут быть связаны с риском усугубления существующего неравенства.

В-четвертых, обеспечение международной солидарности и поддержки, особенно для стран с развивающейся и переходной экономикой. Каковы бы ни были достижения отдельных стран, общая реакция на глобальный кризис COVID-19 характеризовалась заметным дефицитом международного сотрудничества.

Анализ экспертов МОН показывает, что колоссальный объем ресурсов, выделенный странами

с высоким уровнем дохода для борьбы с пандемией, другим странам просто недоступен. Это оказывает существенное влияние на способность развивающихся стран и стран с переходной экономикой защищать своих граждан и сдерживать пандемию, что, в свою очередь, ухудшает перспективы и всех остальных стран.

Необходимость общемирового ответа на глобальный кризис, вызванный пандемией COVID-19, должна быть воплощена в конкретные меры по оказанию помощи странам с ограниченными финансовыми возможностями, в частности посредством многосторонних действий по предоставлению льготного финансирования и снижению долговой нагрузки.

В-пятых, укрепление социального диалога и соблюдение прав в сфере труда. Во многих случаях социальный диалог, объединяющий правительства, работодателей и работников, показал свою ценность при формировании эффективных, сбалансированных и приемлемых политических мер реагирования на COVID-19 на отраслевом и национальном уровнях. Социальный диалог также способен содействовать формированию устойчивых путей восстановления в предстоящий период. Во время пандемии люди в большинстве стран подвергались серьезным ограничениям личных свобод, что в целом считалось необходимым и обоснованным. Тем не менее допустимость таких мер зависит от их соразмерности, уместности и ограниченности по времени.

Пандемия COVID-19 не дает никаких оснований для каких-либо ограничений основных прав в сфере труда, закрепленных международными трудовыми нормами, и их безоговорочное соблюдение является необходимой предпосылкой для эффективного социального диалога.

ВЫВОДЫ

Международное сообщество до начала пандемии взяло на себя обязательства по реализации далеко идущих трансформационных изменений в процессах глобального развития и сфере труда, приняв «Повестку дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» и «Декларацию столетия МОН о будущем сферы труда».

Мир выйдет из пандемии с более высокими уровнями безработицы, неравенства, бедности, долговых обязательств и политических разочарований. Поэтому очень важно, чтобы национальные правительства сделали центральным пунктом планов по восстановлению не просто возврат к докризисной



ситуации, а восстановление по принципу «лучше, чем было».

В «Декларации столетия МОТ о будущем сферы труда» изложена ориентированная на человека повестка дня в интересах будущего сферы труда, включающая инвестиции в развитие способностей человека, институты рынка труда и устойчивые ра-

бочие места в будущем, что дает важные ориентиры для решения стоящих перед нами ключевых задач.

Пандемия показала, что достойные рабочие места, надежная система здравоохранения, всеобщая социальная защита — это составляющие инфраструктуры человеческой жизни, которые должны быть в центре внимания.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Постникова Е. Наша задача — построить мир лучше, чем до кризиса. Интервью Генерального директора МОТ Г. Райдера. Известия. 2020;(30561). URL: https://iz.ru/sites/default/files/pdf/2020/06_07_2020.pdf
2. Райдер Г. “Корона” и труд. Глава Международной организации труда Гай Райдер: Лишиться работы могут 25 миллионов человек. Российская газета. 2020;(8120). URL: <https://rg.ru/2020/03/26/glava-mezhdunarodnoj-organizacii-truda-lishitsia-raboty-mogut-25-mln-chelovek.html>
3. Дуэль А. Лечится с трудом: Мировая экономика потеряла каждый 10-й рабочий час. Интервью директора бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии О. Кулаевой. Российская газета. 2020;(8169). URL: <https://rg.ru/2020/05/29/kulaeva-ef-vo-mnogom-ispytyvaet-te-zhe-problemy-chto-i-mirovaia-ekonomika.html>.

REFERENCES

1. Postnikova E. Our task is to build a better world than before the crisis. Interview with ILO director-general G. Ryder. Izvestiya. 2020;(30561). URL: https://iz.ru/sites/default/files/pdf/2020/06_07_2020.pdf (In Russ.).
2. Ryder G. “Corona” and labor. ILO head Guy Ryder: 25 million people could lose their jobs. Rossiiskaya gazeta. 2020;(8120). URL: <https://rg.ru/2020/03/26/glava-mezhdunarodnoj-organizacii-truda-lishitsia-raboty-mogut-25-mln-chelovek.html> (In Russ.).
3. Duel A. It is hard to cure: The world economy has lost every tenth working hour. Interview with O. Kulaeva, director of ILO Office for Eastern Europe and Central Asia. Rossiiskaya gazeta. 2020;(8169). URL: <https://rg.ru/2020/05/29/kulaeva-ef-vo-mnogom-ispytyvaet-te-zhe-problemy-chto-i-mirovaia-ekonomika.html>.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Глеб Львович Подвойский — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра политики занятости и трудовых отношений, Институт экономики РАН, Москва, Россия

Gleb L. Podvoisky — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Center for Employment Policy and Labor Relations, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
g.podvoisky46@yandex.ru

Статья поступила 28.08.2020; после рецензирования 30.11.2020; принята к публикации 15.12.2020.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 28.08.2020; revised on 30.11.2020; accepted for publication on 15.12.2020.

The author read and approved the final version of the manuscript.

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-40-49
УДК 338.1(45)
JEL F5

Национальные интересы, стратегические цели и долгосрочная безопасность Российской Федерации*

С. В. Казанцев

ФГБУН «Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН», Новосибирск, Россия
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

АННОТАЦИЯ

У государства и нации есть собственные интересы. Их называют национальными. Несмотря на то что изучать национальные интересы стали много веков тому назад, до сих пор нет единой методики определения национальных интересов и тем более их количественной оценки. Национальные интересы во многом определяют цели, которые ставит перед собой общество. Так, из национально интереса «сохранение и выживание социума» возникает стратегическая цель человеческого общества, государства и нации – увеличение численности населения и обеспечение его безопасности. Другим национальным интересом является сохранение территориальной целостности, и, соответственно, каждое государство имеет целью сохранение своей территориальной целостности и поддержание территории своего обитания в благоприятном для жизни состоянии. Если цель поставлена, должны быть показатели ее достижения. Так, показателями выполнения такой стратегической цели, как обеспечение социально-экономического благополучия и роста благосостояния, выступают объем и динамика доходов членов общества, уровень безработицы, коэффициенты дифференциации доходов населения и т.д. Взяв за основу шесть общепризнанных национальных интересов, автор данной статьи определил семь отвечающих им стратегических целей общества. Для количественной оценки меры их достижения автор выделил, исходя из возможностей российской статистики, 23 показателя, по которым проследил изменение предложенного им коэффициента динамики жизнестойкости российского общества. Оказалось, что в 2000–2018 гг. этот показатель имел тенденцию к снижению и его колебания затухали.

Ключевые слова: национальные интересы; стратегические цели; национальная безопасность; Российская Федерация.

Для цитирования: Казанцев С. В. Национальные интересы, стратегические цели и долгосрочная безопасность Российской Федерации. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):40-49. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-40-49

ORIGINAL PAPER

National Interests, Strategic Goals and Long-Term Security of the Russian Federation*

S.V. Kazantsev

Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences,
Novosibirsk, Russia
<http://orcid.org/0000-0003-4777-8840>

ABSTRACT

The state and the nation have their interests. They call them “the national interests”. Even though the study of national interests began many centuries ago, there is still no single methodology to determine national interests, let alone quantifying them. National interests largely determine the goals that society sets for itself. Thus, from the national interest “preservation and survival of society” arises the strategic goal of human society, the state, and the nation – to

* Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности».

** The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds according to the IEIE research plan, Project “Methods and models for substantiating the strategy for the development of the Russian economy in the changing macroeconomic reality”.

© Казанцев С. В., 2021



increase the population and ensure its security. The preservation of territorial integrity is one of the national interests, so each state has the goal to preserve its territorial integrity and maintain the territory of its habitat in a life-friendly condition. If a goal is set, there should be indicators of its achievement. For example, for the strategic goal “ensuring socio-economic well-being and growth of well-being” indicators are the volume and dynamics of income of members of the society, the unemployment rate, the coefficients of differentiation of incomes of the population and some other indexes. The author of this paper has identified seven strategic goals of a society that correspond to six universally recognized national interests. To quantify the measure of their achievement, the author selected 23 indicators. The author based his choice according to the state of Russian statistics. It turned out that this indicator had a downward trend in 2000–2018, and its fluctuations were damped.

Keywords: national interests; strategic goals; national security; Russian Federation

For citation: Kazantsev S.V. National interests, strategic goals and long-term security of the Russian Federation. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):40-49. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-40-49

ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ

Национальные интересы Российской Федерации — объективно значимые потребности страны, удовлетворение которых обеспечивает реализацию стратегических национальных приоритетов России¹.

Несмотря на то что учение об интересах отдельных государств было разработано еще в XIV–XV вв. Никколо Макиавелли (1469–1527), развито в XVI–XVII вв. Джованни Ботеро (1544–1617) и Жаном Боденом (1530–1596), единой методики определения национальных интересов до сих пор не существует [1]. По-видимому, одной из причин этого является широта и многозначность понятия «интерес». В огромном массиве научных работ по проблемам национальных интересов и безопасности, национальных интересов и политики (прежде всего англоязычных авторов²) наиболее выделяемыми национальными интересами являются: 1) сохранение и выживание нации; 2) территориальная целостность; 3) политическая и хозяйственная независимость, самоуправление; 4) социально-экономическое благополучие и рост благосостояния (материального и духовного); 5) защищенность от враждебных посягательств; 6) достойное место в мировом сообществе; 7) экологическая безопасность.

Национальные интересы, совместная деятельность, взаимоотношения и взаимодействие членов общества, система регулирования их поведения, отношений и деятельности, общая территория проживания создают основу для формиро-

вания стратегических целей социума. Цель — есть образ, который создает человек³. Стратегическая цель общества — это цель, которую ставит перед собой социум на длительную перспективу. По существу, она представляет некоторый идеал, к которому это общество стремится [2].

Во все живое генетически заложено стремление к сохранению и продолжению жизни — своей и своего вида. Сохранение и воспроизводство человеческого общества (далее просто — «общество») есть, прежде всего, увеличение численности и продолжительности жизни людей. Поэтому **первой стратегической целью общества и государства является увеличение численности населения и обеспечение его безопасности.**

«Судьба России, ее историческая перспектива, — сказано в послании президента России Владимира Путина Федеральному собранию Российской Федерации 2020 г., — зависит от того, сколько нас будет (хочу содержательную часть начать именно с демографии), зависит от того, сколько детей родится в российских семьях через год, через пять, десять лет, какими они вырастут, кем станут, что сделают для развития страны и какие ценности будут для них опорой в жизни» (<http://www.kremlin.ru/events/president/news/62582>). В Указе Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» сказано мягче: национальной целью является «сохранение населения, здоровье и благополучие людей» (<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012>). Сохранение — это простое воспроизводство. Этого недостаточно.

¹ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 31.12.2015 № 683.

² В англоязычной литературе национальный интерес имеет два значения: а) «государственный интерес»; б) интерес конкретной нации (этноса).

³ «Цель — идеальное, мысленное предвосхищение результата деятельности». Большой энциклопедический словарь. URL: <http://www.onlinedics.ru/slovar/bes/c/tsel.html>.

Поскольку в пространственно-географическом плане национальные интересы не ограничиваются пределами территории государства, в интересах Российской Федерации — увеличение численности ее граждан и за пределами России.

Для поддержания и продолжения жизни необходимы ресурсы развития. Их общество берет из природы, создает и воспроизводит. Созданием и воспроизводством ресурсов развития занимается работающее население ($L1$). При прочих равных условиях количество работающих прямо и положительно зависит от численности населения страны: $L1 = f(L)$, где f — возрастающая функция; L — численность населения.

В формализованном виде прямая линейная зависимость объема создаваемых обществом ресурсов развития (продуктов) от численности работающего населения имеет вид: $X(t) = L1(t) \cdot p(t)$, где t — индекс времени; $p(t)$ — производительность труда.

В свою очередь, производительность труда прямо зависит от уровня квалификации и профессиональной подготовки работающего, а также от используемых им средств производства — предметов труда, техники и технологий. Связь производительности труда с объемом и качеством средств производства записывается в виде известного соотношения: $p(t) = k(t) \cdot b(t)$. Здесь $k(t)$ обозначает фондовооруженность труда, $b(t)$ — фондоотдачу.

ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА И ФОНДОТДАЧА, ХАРАКТЕРИСТИКИ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ОБЩЕСТВОМ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Производительность и эффективность последних зависят от достигнутых в стране уровней развития образования, культуры, науки, накопленных знаний. Все эти факторы в конечном счете определяют число высокообразованных кадров, характер и качество всех уровней управления в стране — кадровый и организационный потенциал.

Отсюда вывод: **стратегическая цель Российской Федерации — увеличение численности дееспособных, высокообразованных, профессионально подготовленных граждан России.** Наличие таких кадров, такого человеческого потенциала — одна из главных составляющих научно-технологической безопасности страны.

Кадровый и организационный потенциал зависят от уровня развития и состояния общества. Увеличение численности дееспособного, высокообразованного, профессионально подготовленного населения страны невозможно без успешного социально-экономического, культурного, образовательного, научно-технологического, информационного, идеологического, организационного и политического развития.

Поэтому **стратегической целью является обеспечение, по возможности, устойчивого, поступательного развития общества, всех сфер человеческой деятельности** (социально-экономической, культурной, образовательной, научно-технологической, информационной, идеологической, организационно-управленческой, политической, оборонной и др. внутри страны и в установленных границах за ее пределами). Реализация этой цели позволит, в том числе, укрепить экономическую безопасность страны.

Потребностью современного общества выступает равенство всех перед законом, возможность участвовать в общественной жизни (в том числе в выработке и принятии решений), повышать свое благосостояние; а также традиционное стремление к справедливости. Поэтому индивиды, социальные группы и органы власти заинтересованы в поддержании социально-экономического равновесия в обществе, недопущении возникновения в нем чрезмерной дифференциации.

Все это ставит перед обществом и государством стратегическую цель: **недопущение опасного уровня социальной, экономической, региональной дифференциации; классового, религиозного, этнического и других видов нежелательного противостояния в обществе.** Это важная составляющая социальной безопасности.

Люди живут в определенном пространстве, на известной территории. Поэтому **стратегической целью любого государства является обеспечение его территориальной целостности и поддержание этой территории в благоприятном для жизни состоянии.** Это требует обеспечения территориальной и экологической безопасности общества.

Пока на Земле идет борьба за сферы влияния (экономического, политического, научно-технологического, культурного, информационного, военно-технического и т.д.), за территорию и природные ресурсы (в том числе человеческие) **национальным интересом и стратегической**



целью общества и государства является обеспечение суверенитета страны и защита ее от всех видов внешних угроз, а также защита населения, имущества и достояния от всех видов стихийных бедствий, техногенных катастроф, новых опасных живых организмов и других чрезвычайных ситуаций.

Реализация национальных интересов, достижение стратегических целей, обеспечение безопасности общества и его социально-политических институтов повышают способность социума успешно преодолевать неблагоприятные условия среды существования, устойчивость к стрессогенным факторам, способность не только существовать, но и развиваться, т.е. жизнестойкость общества, личности, государства. Синонимами жизнестойкости выступают понятия «жизнеспособность» («способность к жизни во всех ее проявлениях, способность не только существовать, адаптироваться к условиям жизни, но и развиваться») [3] и «живучесть» («способность технического устройства, сооружения, средства или системы выполнять основные свои функции, несмотря на полученные повреждения» (<https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/36975>).

КОЭФФИЦИЕНТ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ

Национальные интересы, стратегические цели, уровни безопасности обычно выражаются в поддающихся оценке (количественной и/или качественной) показателях. По изменению значений таких показателей судят о продвижении (успехах и неудачах) в реализации национальных интересов, выполнении поставленных целей, достижении необходимых уровней безопасности.

В 2007 г. сотрудники Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования (г. Москва) для оценки жизнеспособности страны предложили коэффициент витальности, учитывающий пять факторов, характеризующих численность и динамику населения страны:

$$B(t) = H(t) * [P(t) - C(t) + \Delta \text{ОПЖ}(t) / \text{ОПЖ}(t)] + M(t), \quad (1)$$

где t — индекс отрезков времени; B — коэффициент витальности; H — численность населения; P — число родившихся на 1000 чел. населения; C — число умерших на 1000 чел. населения; ОПЖ — ожидаемая продолжительность жизни; $\Delta \text{ОПЖ}$ —

прирост ожидаемой продолжительности жизни; M — миграционное сальдо (человек в год) [4].

Известно, что большинство используемых для характеристики объекта показателей подходит только для строго определенного множества (вида, класса) объектов. Расчет показателя $B(t)$ по формуле (1) как всякой аддитивной величины возможен лишь при одинаковых для всех слагаемых физических единицах их измерения⁴. Желательно также, чтобы по величине показателя можно было судить о его близости или удалении от известной границы (целевого или критического значения). Применительно к показателю $B(t)$ это может быть близость или удаленность от простого воспроизводства населения.

Рассмотрим другой возможный показатель жизнестойкости общества, в котором такие требования соблюдены. Для его получения разделим все множество факторов, которыми общество в состоянии управлять в процессе своего развития, на две группы.

В первую (группа G) включим те из них, увеличение значения которых положительно влияет на целевые индикаторы, например на национальные интересы, стратегические цели, развитие общества и укрепление его жизнеспособности, на безопасность страны и т.д. Факторы данной группы способствуют деятельности, поддержанию и воспроизводству жизни. Это, например, численность населения и продолжительность его жизни.

Ко второй (группа Q) отнесем отрицательно воздействующие факторы. Увеличение их значений противоречит национальным интересам, мешает достижению стратегических целей, сдерживает развитие, ослабляет жизнеспособность, снижает уровень безопасности и т.д. Включаемые в эту группу факторы мешают деятельности, затрудняют и пагубно сказываются на жизни (например, загрязнение воздушной среды, истощение и отсутствие ресурсов развития)⁵.

Поскольку увеличение значений факторов группы G повышает жизнестойкость, а группы

⁴ В выражении (1) это требование нарушено. Единицы измерения показателей различны: человек на фиксированную дату (показатель статистики) и человек в год (показатель динамики).

⁵ «Ресурсы — совокупность известных на данный момент средств и источников их получения, возможных и доступных для использования при решении определенных и непредвиденных задач в режиме обычных, оптимальных и экстремальных условий безотносительно времени использования» [5].



Q — снижает ее, предлагается следующий показатель (коэффициент) изменения жизнестойкости в некоторый отрезок времени $V(t)$ [6]:

$$V(t) = \frac{\sqrt[n]{\prod_i^n G(i,t)}}{\sqrt[m]{\prod_j^m Q(j,t)}}. \quad (2)$$

Здесь:

$t = 1, 2, \dots, T$ — индекс отрезков времени;

$i = 1, 2, \dots, n$ — индекс факторов группы G ;

$j = 1, 2, \dots, m$ — индекс факторов группы Q ;

$G(i, t) = g(i, t) / g(i, t - 1)$ — скорость изменения фактора i из группы G в отрезок времени t ;

$Q(j, t) = q(j, t) / q(j, t - 1)$ — скорость изменения фактора j из группы Q в отрезок времени t ;

$g(i, t) > 0$ — значение фактора i из группы G в отрезок времени t ;

$q(j, t) > 0$ — значение фактора j из группы Q в отрезок времени t .

Ингредиентами соотношения (1) являются скорости роста, поэтому каждый участвующий в расчете показатель $g(i, t)$ и $q(j, t)$ должен быть отличен от нуля и не бесконечно близок к нему, не менять знак в течение рассматриваемого отрезка времени. Область применения предлагаемого индекса ограничена именно социально-экономическими показателями, удовлетворяющими таким условиям.

Предложенный показатель жизнестойкости выражен в долях единицы, он больше нуля. Величина $V(t)$ не говорит ни о высокой, ни о низкой жизнестойкости субъекта (объекта), т.е. о ее абсолютном уровне. Она показывает направление изменения жизнестойкости — рост или снижение — и дает оценку скорости изменения жизнестойкости.

Равенство коэффициента изменения жизнестойкости единице [$V(t) = 1$] означает, что в отрезок времени t жизнестойкость осталась на уровне, на котором она была в предыдущий отрезок времени $t - 1$. В экономике это соответствует простому воспроизводству.

Значение коэффициента, большее единицы [$V(t) > 1$], указывает на то, что уровень жизнестойкости повысился (расширенное воспроизводство), а меньшее единицы [$V(t) < 1$] — что жизнестойкость уменьшилась (суженное воспроизводство).

Понятно, что как набор, так и число учтенных в выражении (2) факторов, используемых для оценки динамики исследуемого процесса (в нашем случае жизнестойкости), можно менять.

Отметим также, что задействование для повышения уровня жизнестойкости одних факторов, из числа тех, которые общество в состоянии создавать, воспроизводить, изменять и использовать, может потребовать полного или частичного отказа на какое-то время или навсегда от применения одного или нескольких других факторов. Такая ситуация обычно наблюдается при сопоставлении сиюминутных и будущих, краткосрочных и долгосрочных затрат и результатов, а также при решении вопроса о том, какие средства и источники развития при ограниченных ресурсах (человеческих, временных, материально-технических, информационных и т.д.) расширять, создавать и воспроизводить в фиксированный отрезок времени, а какие — нет. «Для строительства будущего — замечает доктор философских наук А.И. Селиванов — необходимы специальные усилия, которые часто идут в ущерб настоящему, и на это приходится идти сознательно, жертвуя настоящим ради будущего» [7].

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДИНАМИКИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Применим выражение (2) для оценки продвижения Российской Федерации в осуществлении семи названных в начале статьи национальных интересов в 2001–2018 гг. Выбранные для их характеристики показатели приведены в *таблице*. При формировании представленных в ней показателей учитывалась и возможность получения статистических данных.

Среди представленных в *таблице* исходных для расчета по формуле (2) параметров есть те, что включены в списки показателей экономической безопасности, содержащееся в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208) и в Указе Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». (подписан 21.07.2020). Часть из них взята без изменений, часть модифицирована. К первым относятся, например, доля российского валового внутреннего продукта в мировом валовом



Таблица / Table

**Исходные показатели, выбранные для оценки хода реализации национальных интересов /
Baseline indicators selected for assessing the implementation of national interests**

Обозначение показателя	Исходный показатель
Национальный интерес: Сохранение и выживание нации	
G1	Численность населения
G2	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
Q1	Число зарегистрированных заболеваний у пациентов с диагнозом, установленным впервые в жизни
Национальный интерес: Территориальная целостность страны	
G3	Протяженность железнодорожных путей
G4	Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием
Q2	Неравенство субъектов РФ по размеру ВРП*
Q3	Неравенство субъектов РФ по уровню реальных располагаемых денежных доходов*
Национальный интерес: Политическая и хозяйственная независимость	
G5	Внутренние затраты на исследования и разработки, скорректированные на дефлятор ВВП
G6	Объем промышленного производства (в сопоставимых ценах)
G7	Объем производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах)
Q4	Доля продукции химической промышленности, каучука, машин, оборудования и транспортных средства в импорте РФ
Национальный интерес: Социально-экономическое благополучие и рост благосостояния	
G8	Реальные располагаемые денежные доходы населения
G9	Среднегодовая численность занятых в экономике
Q5	Децильный коэффициент фондов
Национальный интерес: Защищенность от враждебных посягательств	
G10	Расходы на национальную оборону, скорректированные на дефлятор ВВП
G11	Население в трудоспособном возрасте
G12	Отношение доходов консолидированного бюджета РФ к его расходам
Q6	Степень износа основных фондов
Национальный интерес: Достойное место в мировом сообществе	
G13	Доля ВВП РФ в ВВП мира
G14	Доля экспорта РФ в мировом экспорте
Национальный интерес: Экологическая безопасность	
G15	Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, скорректированные на дефлятор ВВП
Q7	Объем выбросов в атмосферу загрязняющих веществ
Q8	Объем сброса загрязненных сточных вод

* – величина неравенства рассчитывается как отношение максимального у субъектов РФ значения показателя к минимальному значению этого показателя.

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

вом внутреннем продукте, степень износа основных фондов, децильный коэффициент фондов. Ко вторым — отношение доходов консолидированного бюджета к его расходам. В списке показателей национальной безопасности значатся дефицит федерального бюджета и дефицит консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации. Значение показателя дефицита бюджета во времени может менять знак с плюса на минус и с минуса на плюс, а также быть равным нулю. Это не позволяет рассчитывать темпы его роста. Поэтому для вычислений по формуле (2) взято отношение доходов бюджета к его расходам. Также можно поступать в случаях с другими показателями, в динамическом ряде которых есть как положительные, так и отрицательные величины и которые являются суммой двух других величин, имеющих одинаковые знаки (плюс или минус).

Кроме названного выше критерия выбора исходных для вычислений по формуле (2) показателей — возможность рассчитать темпы их роста — в данной работе использован еще один принцип их отбора: показатели не должны выражаться друг через друга. Например, в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года есть два неудовлетворяющих этому принципу показателя. Первый — индекс физического объема валового внутреннего продукта, второй — доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте. В их расчете используется один и тот же параметр — валовой внутренний продукт. Посмотрим, как они будут выглядеть в случае включения в формулу (2).

Обозначим через $X(t)$ валовой внутренний продукт в отрезок времени t и через $I(t)$ — объем инвестиций в основной капитал. Если оба названных показателя входят в группу G , что вполне логично, то их произведением будет:

$$X(t)/X(t-1) \cdot I(t)/I(t-1) = I(t)/I(t-1).$$

А это уже совсем другой показатель — доля инвестиций в основной капитал в ВВП предыдущего отрезка времени.

Допустим, что индекс физического объема валового внутреннего продукта входит в группы G (включение его в группу Q нелогично), а доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте — в группу Q . Тогда их соотношение в выражении (2) будет: $X^2(t) / [X(t-1) \cdot I(t)]$.

Содержательный смысл полученного соотношения неясен.

Во избежание подобных случаев и был принят принцип не включать в расчет показатели, выражающиеся друг через друга. Применение данного принципа в общем случае не отсекает все показатели, прямо или косвенно (опосредованно) влияющие на значения друг друга. Так, естественно предположить, что при прочих равных условиях динамика объемов выпуска промышленной продукции прямо влияет на величину доли валового внутреннего продукта в мировом ВВП и доли российского экспорта в экспорте всех стран мира.

Статистическая проверка показала значимую линейную корреляционную связь индексов роста этих показателей (коэффициенты линейной корреляции равны 0,777 и 0,738 соответственно) в исследуемый период (2001–2018 гг.) с двусторонним уровнем существенности $\alpha = 0,01$. Значимая линейная корреляционная связь ($R^2 = 0,9787$) обнаружена и для индексов изменения доли валового внутреннего продукта Российской Федерации в ВВП мира и доли российского экспорта в мировом экспорте. Это означает, что исключение из расчета индекса одной из этих долей не окажет заметного влияния на динамику коэффициента $V(t)$, а лишь изменит его величину (в случае исключения из рассмотрения индекса изменения доли экспорта РФ в мировом экспорте значение показателя $V(t)$ изменится в пределах от $-2,4$ до $+1,7\%$ от его исходной величины).

Важно отметить, что рассматриваемые индексы выбраны в качестве показателей динамики реализации обсуждаемых национальных интересов, а не факторов, обуславливающих достижение последних.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ

Оценка динамики осуществления рассматриваемых семи национальных интересов по представленным в таблице исходным показателям и выражению (2) выполнена на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстата) и Мирового банка (World Bank, World Development Indicators). Индексы изменения значений этих показателей (в долях единицы) рассчитаны за 2001–2018 гг. Все они отличны от нуля и не бесконечно близ-

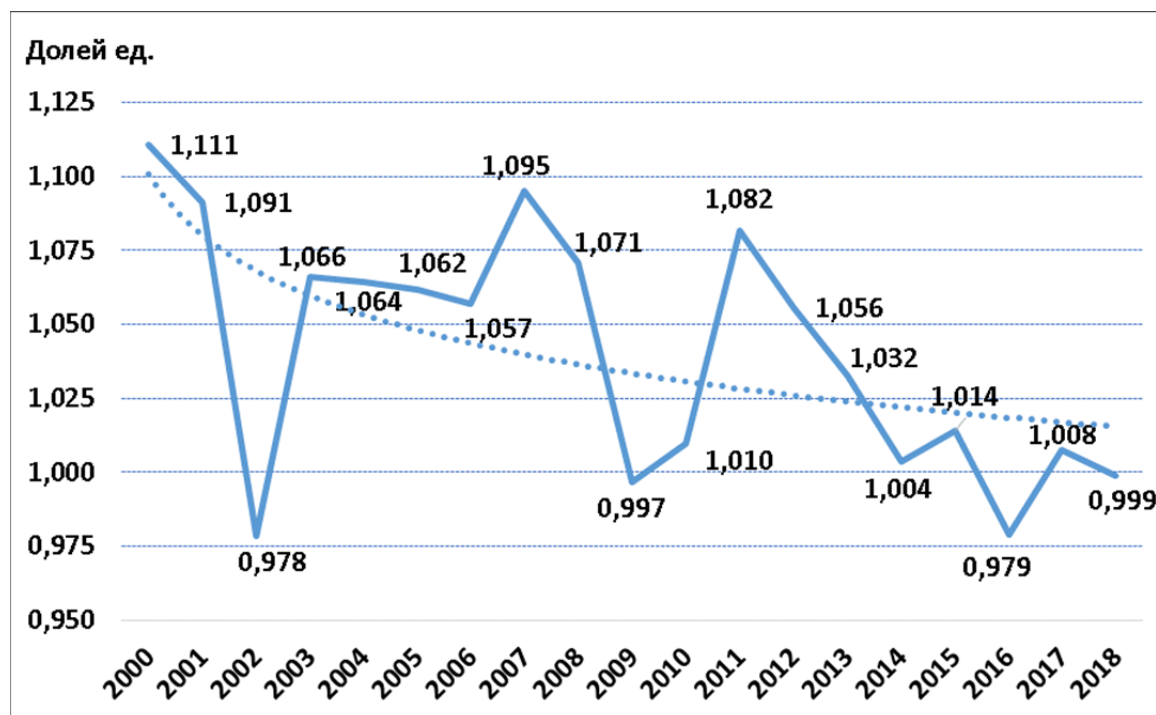


Рис. 1 / Fig. 1. Динамика коэффициента $V(t)$ РФ в 2001–2018 гг., долей ед. /
Dynamics of the coefficient $V(t)$ in 2001–2018, shares of unit

Примечание: пунктиром обозначена степенная линия тренда ($y = 1,1009x^{0,027}$, $R^2 = 0,311$).

Источник / Source: рассчитано автором по данным Росстата и Мирового банка / the author's calculation based on data from Rosstat and the World Bank.

ки к нему. Полученная динамика изменения коэффициента $V(t)$ показана на рис. 1.

Высокий уровень зависимости экономики Российской Федерации от состояния мировых товарных и финансовых рынков закономерно обусловил низкие значения показателя ее жизнестойкости в годы наиболее сильного влияния на хозяйство России мировых финансово-экономических кризисов и антироссийских санкций. В 2002 г. экономика Российской Федерации ощутила последствие кризиса доткомов⁶ (2000–2001 гг.); 2009 г. был годом наиболее сильного воздействия на экономику европейских стран и РФ мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. [8]. В 2012 г. начавшийся в США в сфере недвижимости и финансово-кредитной системе кризис, усиленный последствиями урагана «Сэнди», распространился по миру. В этом же году в государствах еврозо-

⁶ «Дотком — термин, применяющийся по отношению к компаниям, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в рамках сети Интернет. Термин произошел от английского dot-com («точка-ком») — домена верхнего уровня.com, в котором зарегистрированы преимущественно сайты коммерческих организаций». URL: dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/9131.

ны пошла «вторая волна» мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг.⁷ С 2014 г. экономика Российской Федерации находится под давлением антироссийских санкций, осуществляемых 42 государствами.

В целом значения рассматриваемого показателя динамики реализации национальных интересов России $V(t)$ в 2001–2018 гг. имели тенденцию к снижению, что на рис. 1 представлено линией тренда. При этом амплитуда колебаний этого показателя во времени затухает (рис. 2), и его динамика показывает тенденцию приближения к простому воспроизводству⁸ (рис. 3), чему соответствует $V(t) = 1$.

Представляется, что показанная на рис. 2 и 3 динамика коэффициента изменения жизнестойкости российской экономики не может не вызывать беспокойство. После преодоления последствий пандемии COVID-19 такую тенденцию следует решительно преодолевать!

⁷ European Economic Forecast. Autumn 2012. European Economy 7/2012. Fiscal Sustainability Report. European Economy 8/2012.

⁸ Расчеты показали, что исключение из формулы (2) одного или нескольких представленных в таблице показателей принципиально не меняет траекторию изменения показателя $V(t)$.

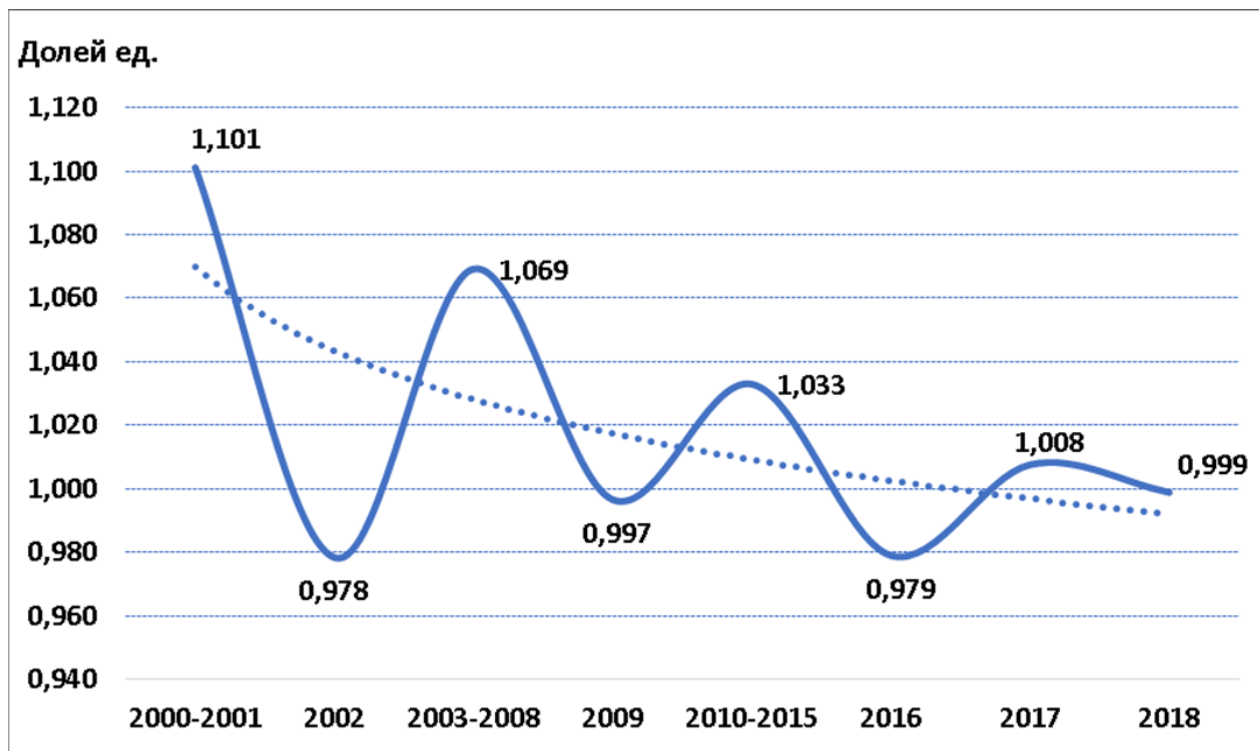


Рис. 2 / Fig. 2. Среднегодовые изменения $V(t)$ РФ в периоды его роста и снижения, доли ед. / Average annual $V(t)$ changes during periods of its growth and decline, fractions of a unit

Примечание: пунктиром обозначена степенная линия тренда ($y = 1,07x^{0,036}$, $R^2 = 0,3591$).

Источник / Source: рассчитано автором / the author's calculation.

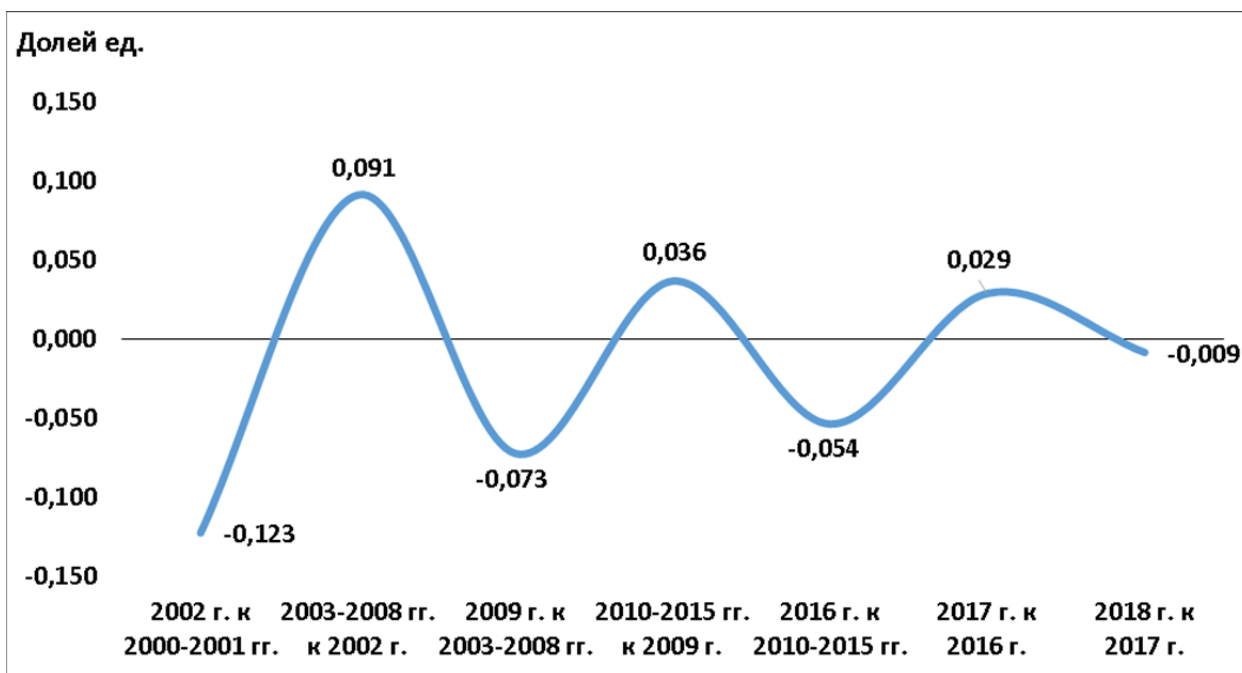


Рис. 3 / Fig. 3. Затухание колебаний коэффициента $V(t)$ РФ в 2001–2018 гг., доли ед. / The damping of the ratio $V(t)$ fluctuations in 2001–2018, fractions of a unit

Источник / Source: рассчитано автором / the author's calculation.



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Хренов А.Е. Система национальных интересов России: сущность, типология, подходы. URL: https://www.bibliofond.ru/download_list.aspx?id=609202
2. Казанцев С.В. О стратегическом целеполагании. *Страховое дело*. 2020;(7):16–24.
3. Махнач А.В. Жизнеспособность человека как предмет изучения в психологической науке. *Психологический журнал*. 2017;38(4):5–16. DOI: 10.7868/S 0205959217040018
4. Якунин В.И., Сулакшин С.С., Багдасарян В.Э. и др. Государственная политика вывода России из демографического кризиса. 2-е изд. М.: Экономика; Научный эксперт; 2007. 888 с.
5. Абдурахманов М.И., Баришполец В.А., Баришполец Д.В., Манилов В.Л. Геополитика, международная и национальная безопасность. Словарь-справочник. М.: Пробел; 1999. 374 с.
6. Казанцев С.В. Жизнестойкость общества: показатели и оценка динамики. *Экономическая безопасность*. 2020;3(4):457–468. DOI: 10.18334/ecsec.3.4.110838
7. Селиванов А. Развитие объектов. Наука управления будущим. М.: Алгоритм; 2016. 848 с.
8. Буторина О. Причины и последствия кризиса в зоне евро. *Вопросы экономики*. 2012;(12):98–115.

REFERENCES

1. Khrenov A. E. A system of Russia's national interests: Essence, typology, approaches. URL: https://www.bibliofond.ru/download_list.aspx?id=609202 (In Russ.).
2. Kazantsev S. V. About strategic targeting. *Strakhovoe delo = Insurance Business*. 2020;(7):16–24. (In Russ.).
3. Makhnach A. V. Human resilience as a research object in psychology. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*. 2017;38(4):5–16. (In Russ.). DOI: 10.7868/S 0205959217040018
4. Yakunin V. I., Sulakshin S. S., Bagdasaryan V. E. et al. State policy of bringing Russia out of the demographic crisis. 2nd ed. Moscow: Ekonomika; Nauchnyi ekspert; 2007. 888 p. (In Russ.).
5. Abdurakhmanov M. I., Barishpolets V. A., Barishpolets D. V., Manilov V. L. Geopolitics, international and national security: Dictionary-reference. Moscow: Probel; 1999. 374 p. (In Russ.).
6. Kazantsev S. V. Resilience of society: Indicators and dynamics assessment. *Ekonomicheskaya bezopasnost' = Economic Security*. 2020;3(4):457–468. (In Russ.). DOI: 10.18334/ecsec.3.4.110838
7. Selivanov A. Development of objects. Science of managing the future. Moscow: Algoritm; 2016. 848 p. (In Russ.).
8. Butorina O. Causes and consequences of the crisis in the Eurozone. *Voprosy ekonomiki*. 2012;(12):98–115. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Сергей Владимирович Казанцев — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия

Sergey V. Kazantsev — Doctor of Economics, Chief Researcher, Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia

kzn-sv@yandex.ru

*Статья поступила 22.10.2020; после рецензирования 10.11.2020; принята к публикации 15.12.2020. Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was received on 22.10.2020; revised on 10.11.2020 and accepted for publication on 15.12.2020. The author read and approved the final version of the manuscript.*

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-50-59
УДК 330.88(045)
JEL B20

Строгие правила свободной конкуренции (о Нобелевской премии по экономике 2020 г.)

Ю.П. Воронов

Институт экономики и организации промышленного производства,
Сибирское отделение Российской академии наук, Новосибирск, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

АННОТАЦИЯ

Изучение результатов экономических исследований экономистов, удостоенных нобелевских премий, представляет собой принципиально важную задачу для определения наиболее перспективных направлений развития российской экономической науки. В анализе достижений нобелевских лауреатов 2020 г. автор показывает связи между работами лауреатов и их предшественников, многие из которых были также удостоены Нобелевской премии по экономике. Выделены четыре линии развития достижений предшественников: асимметрия информации, ограниченная рациональность, дизайн рыночных механизмов и новый институционализм. В статье не рассматриваются проблемы теории аукционов, касающиеся ее формального обоснования, являющиеся частью математической экономики и теории игр. Основное внимание автор уделяет результатам эмпирического анализа фактически реализуемых аукционов. Этот анализ разделен на три части, соответствующие трем этапам каждого аукциона: стартовые проблемы (недоверие, репутация участников и пр.), ход аукциона (поведение участников и результаты, в частности «проклятие победителя»). Основные выводы статьи состоят в том, что премия, полученная за «усовершенствование теории аукционов», вписана в более широкий контекст экономических исследований и что лауреаты решали проблемы поддержания свободной конкуренции и снижения вероятности монополизации рынка.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономическим наукам; аукционы; асимметрия информации; ограниченная рациональность; дизайн рыночных механизмов; теория игр; математическая экономика; «хищническое ценообразование»; монополизация рынка; свободная конкуренция; репутация участников аукциона; сговор

Для цитирования: Воронов Ю.П. Строгие правила свободной конкуренции (о Нобелевской премии по экономике 2020 г.). *Мир новой экономики*. 2021;15(1):50-59. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-50-59

ORIGINAL PAPER

Strict Rules of Free Competition (about The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2020)

Y.P. Voronov

Institute of Economics and Industrial Engineering,
Siberian Branch of Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

ABSTRACT

Studying the research results by Nobel prize-winning economists is a fundamentally important task for determining the most promising areas of development of Russian economic science. The author traces the connections between all these works and their predecessors' work, many of whom were also awarded the Nobel prize in economics. Three lines of development of the predecessors' achievements are identified: information asymmetry, limited rationality, the design of market mechanism and new institutionalism. The article does not address the problems of auction theory related to its formal justification, which is part of mathematical economics and game theory. However, it is noted that this is an

© Воронов Ю.П., 2021



essential part of the laureates' achievements. The article's main conclusions are that the prize received for "improving the theory of auctions" fits into the broader economic research context. The winners solved the problems of maintaining free competition and reducing the market's likelihood of monopolization. The author pays special attention to the results of the empirical analysis of actually implemented auctions. This analysis is divided into three parts, corresponding to the three stages of each auction: starting problems (distrust, the reputation of participants, etc.), the course of the auction (behaviour of participants and results, in particular, the "winner's curse").

Keywords: Nobel prize on economics; auctions, asymmetry of information; restricted rationality; market mechanism design; game theory; mathematical economics; "predatory pricing"; market monopolization; free competition; the reputation of auction participants; collusion

For citation: Voronov Y.P. Strict rules of free competition (about the sveriges riksbank prize in economic sciences in memory of Alfred Nobel 2020). *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):50-59. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-50-59

ВВЕДЕНИЕ

Политическая экономия XIX в. была наукой, принципиально отличающейся от современной экономической теории. Тогда было достаточно показать или даже упомянуть, что рынок склонен к монополизации. Сейчас же дотошные люди начинают задавать вопросы относительно того, каким же образом конкурентный рынок это себе позволяет. Такая мысль приходит в связи со следующим событием.

В 2020 г. два профессора Стэнфордского университета (США) — Пол Милгром и Роберт Уилсон — стали лауреатами Нобелевской премии по экономическим исследованиям. Формулировка Нобелевского комитета: «за усовершенствование теории аукционов и разработку новых форматов аукционов».

Биографии новых нобелевских лауреатов не отличаются резкими изменениями или потрясениями. Пол Милгром получил степень бакалавра в Мичиганском университете, магистра по статистике и доктора по специальности «бизнес» — в Стэнфордском.

Р. Уилсон все три этих степени получил в Гарвардском университете. Научным руководителем у него был выдающийся специалист по теории принятия решений Говард Райффа.

Оба лауреата сейчас преподают в Стэнфордском университете и работают на соседних кафедрах. Как пошутил Р. Уилсон: «И на работе, и дома расстояние между нами не больше 40 метров».

То, что лауреаты — из США, стало обычным явлением. Вероятность получения Нобелевской премии по экономике для американцев вдвое выше, чем для граждан остального мира.

Сама тема, которой занимались лауреаты, также не нова для Нобелевского комитета. В обоснованиях достижений предшествующих лауреатов термин

«аукцион», правда, не встречался, но, по существу, и лауреаты премии 1995 г. (Р. Лукас), 1996 г. (У. Викри и Дж. Миррлис) и 2007 г. (Л. Гурвич, Э. Маскин и Р. Майерсон) активно работали с темой аукционов.

Более конкретная на этот раз формулировка достижений лауреатов 2020 г., привязка их именно к аукционам, может создать впечатление, что их исследования относятся к частной проблеме, к одной из относительно экзотических рыночных процедур, применяющихся в немногих конкретных ситуациях. Однако это не так. Сами лауреаты вписывают свои работы в существенно более широкий контекст и выработку новых рыночных механизмов.

Последнее время практически основным критерием выбора новых нобелевских лауреатов-экономистов стало фактическое внедрение в хозяйственную практику результатов экономических исследований. Но это не исключает и тот факт, что очередные нобелевские лауреаты по экономике вписаны в канву постоянно развивающейся экономической науки мира. А, как известно, науки без теории не бывает.

ЛИНИЯ ПЕРВАЯ — АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ

П. Милгром и Р. Уилсон получили премию, прежде всего, потому, что они практически внедряли достижения теории аукционов. Но в формулировке о присуждении премии на первый план выдвигаются достижения лауреатов по разработке теории аукционов. Такое решение отчасти связано с тем, что аукционы занимают все более заметное место в системе рыночных механизмов. Но самая главная причина в том, что аукционы связаны с несколькими линиями современных экономических теорий. Одна из них — концепция асимметричной информации, развитая лауреатами Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джорджем Акерло-

фом, Майклом Спенсом и Джозефом Стиглицем. Предшественник лауреатов — также и лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 г. «за анализ рынков с асимметричной информацией» Майкл Спенс¹. Он подробно анализировал результаты торгов, когда участники располагают различной информацией, в частности анализировал результаты аукционной торговли.

Собственно, путь двух лауреатов к премии 2020 г. начался со статьи Роберта Уилсона, написанной именно в русле концепции асимметричной информации [1]. Он прорабатывал конкретную ситуацию, когда в начале торгов информация между участниками распределена неравномерно, а по ходу дела эта неравномерность устраняется. Затем Р. Уилсон попытался уйти в формализацию не только аукционов и других видов рыночных сделок, но и долгосрочных партнерств [2], но аукционная торговля впоследствии заняла у него основное внимание. Способствовало такому возврату, без сомнения, то, что его идеи стал развивать Пол Милгром.

ЛИНИЯ ВТОРАЯ — ОГРАНИЧЕННАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Начало этому направлению исследований положил лауреат Нобелевской премии по экономике Герберт Саймон², отметивший, что человек внутри организации объективно имеет ограничения на свое рациональное поведение.

Исходно экономисты вносили в термин «рациональный» совсем иной смысл, далекий от того, что подразумевают под ним обычные люди. Рациональное поведение, рассматриваемое экономической теорией, довольно «туповато» и состоит лишь в стремлении использовать ресурсы, которыми располагает человек, с наилучшей выгодой для себя. При этом, как отметил Пол Милгром, неявно допускается, что (согласно теории) у рационального человека есть один неограниченный ресурс — его интеллект и умение предвидеть будущие события.

На этот недостаток теории указал Герберт Саймон, предложив концепцию ограниченной реальности, основанную на следующих предпосылках. Субъекты рынка имеют ограниченные способности четкого определения целей и предвидения последствий принимаемых ими решений. Рациональность

¹ Спенс Майкл (р. 1943 г.) — профессор Калифорнийского университета (Беркли).

² Саймон Герберт Александер (1916–2001) — профессор Университета Карнеги-Меллона, лауреат Нобелевской премии по экономике 1978 г.

участника рынка ограничена потому, что он не может быть «идеальным вычислителем».

Но дело не только в ограниченных возможностях человека предвидеть будущее [3]. В своем поведении многие участники рынка часто руководствуются принципом удовлетворенности, а вовсе не максимизации прибыли. Думаю, многим читателям приходилось встречаться с людьми, которые, добившись определенного уровня достатка, перестают заботиться о его дальнейшем повышении.

Один очень близкий предшественник Пола Милгрорма и Роберта Уилсона из числа нобелевских лауреатов — Райнхард Зельтен [4], получивший премию в 1994 г.³ Концепция Р. Зельтена может рассматриваться как дальнейшее развитие идей ограниченной рациональности Г. Саймона.

ЛИНИЯ ТРЕТЬЯ — НОВЫЕ ФОРМАТЫ АУКЦИОНОВ КАК ЧАСТЬ ДИЗАЙНА РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ

В 2007 г. лауреатами Нобелевской премии стали Эрик Маскин⁴ и Роджер Майерсон⁵, которые внесли большой вклад в теорию аукционов, рассматривая их как часть более общей проблемы разработки (дизайна) рыночных механизмов. К тому времени Пол Милгром и Роберт Уилсон были уже не только исследователями, но и признанными разработчиками новых форматов аукционов.

В экономической теории активно обсуждаются проблемы самых замысловатых рыночных механизмов, весьма далеких от обычной торговой сделки. Весьма примечателен в связи с этим переход предшественников П. Милгрорма и Р. Уилсона от трактовки рыночного механизма как результата естественного хода событий к пониманию его как цели проектирования.

В теории проектирования рыночных механизмов было показано, почему аукцион оказывается обычно наиболее эффективным способом распределения ресурсов частных (не общественных) товаров среди данной совокупности покупателей. Эта теория демонстрирует, в частности, что механизм аукционов приносит максимальный из

³ Р. Зельтен (1930–2016) — единственный немецкий экономист, удостоенный Нобелевской премии по экономике. Его достижения остались в тени Джона Нэша, вместе с которым он эту премию получил.

⁴ Маскин Эрик (р. 1950 г.) — профессор Принстонского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 г.

⁵ Майерсон Роджер (р. 1951 г.) — профессор Чикагского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 2007 г.



ожидаемых доходов продавцу. В отечественной литературе критерий дохода продавца (во многих случаях это — государство) полагается определяющим. Но в работах лауреатов используются и другие критерии, в частности максимум эффективности проданного права (лицензии).

В перспективе при разработке новых форматов аукционов рассматривается использование искусственного интеллекта [5].

ЛИНИЯ ЧЕТВЕРТАЯ — НОВЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТЫ

Большинство исследователей считают П. Милгрома и Р. Уилсона продолжателями относительно нового направления в экономической науке — неинституционализма. Создателями этого направления считаются нобелевские лауреаты по экономике Рональд Коуз⁶ и Дуглас Норт⁷.

Сам термин «неинституционализм» ввел в научный оборот Оливер Уильямсон⁸. Считается, что он же окончательно оформил это направление экономической мысли в цельное учение. Основной труд этого направления — монография Дугласа Норта «Институты, институциональные изменения и экономические преобразования» [6]. Но начало неинституциональному направлению экономической мысли положила работа Р. Коуза «Природа фирмы» [7]. В ней были поиски ответа на неожиданный вопрос: «Почему существуют фирмы?». Р. Коуз отвечал на него так: «Потому что внутри них ниже трансакционные издержки». Вопрос, на который Р. Коуз отвечал, со временем ушел в тень, внимание стали уделять исключительно теории трансакционных издержек, автором которой справедливо считается Р. Коуз.

Тем не менее игнорируется более важный элемент неинституциональной концепции, развива-

ющий один из тезисов Гегеля: «Все существующие рыночные институты целесообразны, и нужно объяснить причины их существования».

Наряду с утверждением необходимости анализировать и объяснять то, что существует, неинституционализм как относительно новое (и века не прошло) направление экономической мысли базируется на нескольких постулатах. Первый — субъекты экономики способны принимать решения о своих действиях индивидуально. Второй — рыночные институты появляются под влиянием поведения и интересов конкретных субъектов рынка, которые стремятся избежать хаоса. Информация, которой пользуются субъекты экономики, всегда асимметрична. У одной стороны сделки она больше, у другой — меньше. Это свойство экономической информации служит основой для недобросовестного (оппортунистического) поведения, которое, согласно концепции неинституционализма, в равной мере должно учитываться теорией, как и поведение рациональное.

Значительное внимание неинституционалисты уделяют анализу изменений структуры экономических агентов: домашних хозяйств, частных компаний и государства, которые неоклассиками воспринимались как данность и отдельно не изучались.

Признавая ограничения, которые учитывались неоклассической теорией (а именно — физические, порождаемые редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень развития знаний и мастерства экономических агентов), неинституционалисты вводят еще один тип ограничений, связанных с институциональной структурой общества. Они утверждают, что в связи с принятием новой разновидности ограничений можно будет лучше понять и объяснить процессы реального мира, в котором экономические агенты действуют в условиях неопределенности и риска, высоких трансакционных издержек, нечетко определенных прав собственности, ненадежных договоров.

Мотивация поведения в неинституционализме более многообразная, чем в других течениях экономической мысли. У классиков и неоклассиков основной, а зачастую и единственный мотив поведения — максимизация выгоды, а в неинституционализме анализируется механизм (ход) принятия решений, его условия и предпосылки. Мотив становится всего лишь одним из элементов предпосылок, которые изменчивы.

⁶ **Рональд Гарри Коуз** (1910–2013) — английский экономист, профессор Чикагского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 1991 г. «за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики».

⁷ **Дуглас Сесил Норт** (1920–2015) — американский экономист, профессор Вашингтонского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 г. Получил ее совместно с Робертом Фогелем «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения».

⁸ **Оливер Итон Уильямсон** (1932–2020) — профессор Калифорнийского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике в 2009 г.

Традиционной неоклассической теории, по мнению О. Уильямсона [8], присуща технологическая парадигма. Неинституционализм опирается в большей мере на представление об экономике как о системе взаимовыгодных отношений между людьми и компаниями. Реализация таких отношений невозможна иначе, чем через институциональную среду.

Представителей неинституционализма более чем других обвиняют в «экономическом империализме», т.е. в том, что они усматривают экономические явления и процессы во всех сторонах общественной жизни. С такими критиками можно и поспорить. Если экономисты видят в проявлениях дружеских чувств возможность получения беспроцентного кредита, это не мешает психологам исследовать дружеские чувства другими методами и с помощью иного понятийного аппарата.

Этот «недостаток» я считаю обязательным для экономиста. Пусть уж психологи и социологи отвоевывают занятую нами территорию.

ЧТО ТАКОЕ ТЕОРИЯ АУКЦИОНОВ?

Прежде чем ответить на этот вопрос, приведу несколько относящихся к нему фактов. В своих работах Пол Милгром и Роберт Уилсон в части, отмеченной как основание для получения ими Нобелевской премии по экономике, развивали результаты исследований Уильяма Викри, который стал нобелевским лауреатом в 1996 г.⁹ Они были его последователями настолько, что когда У. Викри умер (через несколько дней после получения им Нобелевской премии), нобелевскую лекцию за него читал Пол Милгром.

Исходной установкой Уильяма Викри было то, что аукционы — часть системы рыночных механизмов, удерживающих экономику от монополизации и спекулятивных пузырей.

Можно приводить множество примеров современных аукционов, один удивительнее другого, в каждом из них — множество процедурных тонкостей.

Теория аукционов во многом формальная и выражена многими математическими уравнениями [9]. Формализованная часть теории аукционов значительна, она органично входит в математическую экономику, работающую с моделями некоторых

условных экономик. Но наиболее интересно то, что связано с обработкой данных и анализом фактических аукционов [10].

Помимо серии формальных обоснований, теория аукционов включает в себя систему анализа эффективности различного типа аукционов. В ней рассматриваются три этапа аукциона: стартовые позиции участников, поведение их в ходе аукциона и оценка ими результатов по завершении аукциона [11].

ПРОБЛЕМА СТАРТА — НЕДОВЕРИЕ

При любой торговой сделке в той или иной мере покупатель сомневается в свойствах покупаемого им товара или услуги. Благодаря формализации процедуры торгов в аукционной торговле уровень этих сомнений возможно оценить по ходу и по результатам аукциона. Один из элементов теории аукционов — оценка исходного недоверия покупателя.

Поведение участников рынка зависит от частной информации, которой они владеют. Лауреаты премии 2020 г. провели множество эмпирических исследований, доказывающих, что при разработке формата аукциона в обязательном порядке нужно максимально снимать подозрения покупателей в том, что какая-то часть информации от них специально скрыта [12]. Подозрения повышают осторожность участников и сдерживают их от высоких цен спроса. Уровень стартового недоверия может быть выявлен в ходе специальных исследований и опросов.

Корень недоверия участников не только аукциона, но и любой рыночной сделки кроется в том, что в любой информации могут содержаться элементы убеждения. Поэтому концепция асимметричной информации со всей очевидностью должна быть дополнена положением, что любая рыночная информация может быть токсичной, т.е. способной понуждать участника рынка к принятию неверного решения.

Как и многие экономисты, Пол Милгром исходит из общего положения о том, что если нечто существует и, как нам кажется, не имеет прямого отношения к рыночным отношениям, то это — недоработка исследователей и нужно найти эту связь [13].

В рамках исследований мотивов принятия решений (как на аукционах, так и в рыночной экономике вообще) лауреаты занялись мотивом поддержания репутации компании как достойного участия

⁹ Уильям Викри (1914–1996) — американский экономист, профессор Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике 1996 г.



рынка¹⁰. Назначая цену или определяя параметры ценовой политики, фирма, заботящаяся о своей репутации, ориентируется не столько на текущую прибыль, сколько на будущее поведение партнеров и конкурентов.

Вместе с тем развитие такой теории полезно для практических приложений даже в том случае, если она на практике неприменима. В России положение с репутацией участников рынка можно признать катастрофическим. А ведь репутация является основной частью так называемых нематериальных активов, которые имеют денежную оценку.

В 1990-е гг. доля нематериальных активов российских компаний составляла 5%. За 30 лет она поднялась до 12%. Но это очень далеко от среднемирового уровня (63%)¹¹. В РФ распространилась мировая практика оценки репутации. Любой руководитель или владелец фирмы может обратиться в эту систему¹² и получить стоимостную оценку репутации своей организации. Но особого спроса на это нет.

Пол Милгром и Роберт Уилсон связывали проблему оценки репутации с форматом проведения аукциона. Одно дело, когда в аукционе участвуют компании с безупречной репутацией, и совсем другое, если некоторые из них вызывают у других участников недоверие к самому аукциону и его возможным результатам.

ПРОБЛЕМЫ В ХОДЕ АУКЦИОНА – ВОЗМОЖНОСТЬ СГОВОРА

Второй элемент теории аукционов базируется на анализе поведения участников в ходе аукциона. Если в одном случае покупатели определяют свои предложения простой добавкой фиксированной суммы, а в другом они имеют в голове процентные надбавки, то правила аукциона для тех и других должны быть разными. Правила аукциона ограничивают действия участников, что позволяет легче формализовать их поведение. Формализация действий участников аукциона представляет собой мощное средство ограничения возможностей крупных игроков, уравнивания их права с правами прочих участников аукциона. При использовании простых

форматов аукциона эту цель не всегда удается достичь.

Начну с отрицательных примеров, а именно — с залоговых аукционов 1995 г., которые лишили наше государство существенной части его собственности. Тема эта, к сожалению, чрезмерно политизирована. Создается впечатление, что речь идет о приватизации в целом, а это не так. Залоговые аукционы начались после Указа Президента РФ Б.Н. Ельцина в августе 1995 г.¹³ Их было всего 12, проведенных до конца того же года, и коснулись они только нескольких крупных государственных компаний. Прирост цены продажи относительно стартовой был минимальным: контрольный пакет акций «Сиданко» был продан с приростом 4%, «Юкоса» — 2,6%, «Норильского никеля» — 0,6%¹⁴.

Основным свидетельством сговора и являются такие малые величины прироста, говорящие об отсутствии конкуренции в ходе аукциона. Нет конкуренции — следовательно, рынок полностью или частично монополизирован. Сговор — это способ взаимной поддержки тех, кто замещает свободную конкуренцию монополией или олигополией.

Понятно, что для разработки таких форматов аукционов, которые снижают вероятность сговора участников, нужна заинтересованная сторона и заказ на такую разработку. Но по отсутствию в России до сих пор нормального научного анализа даже залоговых аукционов 1995 г. можно догадаться, что госзаказ на разработку форматов аукционов с низкой вероятностью сговора в нашей стране еще не созрел.

Сговор и недоверие — две проблемы, повышающие вероятность монополизации рынка. Потому меры, направленные на снижение этой вероятности, формируют препятствия деятельности будущих и уже закрепившихся монополистов, способствуют поддержанию свободной конкуренции.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ, «ПРОКЛЯТИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ»

Третий элемент теории аукционов (в ее эмпирической части) — подведение итогов аукциона. Проигравшие заведомо аукционом недовольны, но, оказывается, что часто бывает недоволен и победитель аукциона. Такую ситуацию лауреаты

¹⁰ Основателями теории репутации и ее роли на рынке являются лауреаты Нобелевской премии по экономике 2004 г. Финн Кидланд и Эдвард Прескотт.

¹¹ URL: <http://emco-eqs.webflow.io/>

¹² URL: <https://www.rep-in.ru/>

¹³ Указ Президента РФ от 31.08.1995 № 889 «О порядке передачи в залог акций, находящихся в федеральной собственности».

¹⁴ Рассчитано по данным: URL: <http://nationalization.ru/privatizaciya-v-90/kriminal-zalogovyh-aukcionov/>.

обозначили как «проклятие победителя» и подробно ее проанализировали. Она может быть понятна по результатам опроса многих победителей аукционов, которые часто переживают, что они переплатили.

При одних форматах аукционов таких жалоб много, при других — существенно меньше. Факт победы может считаться как плохим, так и хорошим известием. Используемый формат аукциона тем лучше, чем меньше сожалений у его победителя. На эту закономерность первым обратил внимание Роберт Уилсон [14]. У победителя оценка его будущего дохода была наиболее оптимистичной. После победы он получает массу отрицательной информации, узнав, что все прочие дали меньшую оценку, чем он. На основании этой информации он корректирует прежнюю оценку своего будущего дохода от выигрыша и впадает в пессимизм.

Пол Милгром «проклятие победителя» не трактует просто как феномен, симптом эффективности (или неэффективности) выбранного формата аукциона. Он объясняет его, используя две категории — убеждение и открытость информации [15]. Интересно, что этот подход лауреата во много пересекается с идеями, высказанными ровно век назад русским академиком В. М. Бехтеревым [16]. Последний проводил границу между внушением и убеждением, полагая, что убеждение состоит в объяснении человеку, как фактически обстоят дела и противопоставлял его внушению, которое есть инструмент воздействия не только на сознание, но и на подсознание человека.

Пол Милгром проводит аналогичную границу между убеждением и открытостью информации по иному критерию. Убеждение — есть целевое воздействие на сознание участников рынка, в открытости информации такой цели не содержится, во всяком случае, явно. «Проклятие победителя» есть результат убеждения (а, возможно, и внушения), даже если продавец не ставил себе задачу внушить или убедить покупателя в достоинствах приобретаемого им товара, услуги или права.

ТОРГОВЛЯ ЭФИРОМ

Современная рыночная экономика характерна тем, что основная часть сделок внутри нее состоит в торговле правами на какую-то деятельность. Тот, кто пытается привязать современную экономику к товарным потокам, обрекает себя на неудачу. Взамен них появляются нематериальные активы.

Один из таких активов — право пользования радиоэфиром.

Участники аукционов по продаже лицензий на право использования данного спектра радиочастот на данной территории делятся на несколько групп. В лицензиях заинтересованы владельцы радиостанций, провайдеры сотовой связи. Многие государства мира используют наработки П. Милгрона и Р. Уилсона, продавая на аукционах лицензии на право использования диапазонов радиочастот.

В США аукционы на радиочастоты проходят с 1994 г. Первый из них и был дебютом П. Милгрона и Р. Уилсона как разработчиков аукционных процедур. С того времени было проведено 87 аукционов, т. е. 10 аукционов каждые три года. На этих аукционах было заработано около 60 млрд долл. Последний масштабный аукцион прошел в 2008 г. на частоты 700 МГц. Первый аукцион по 3G-частотам прошел в Индии в 2010 г., выручка составила 14 млрд долл. В 2015 г. там состоялся аукцион на частоты от 0,8 до 2,1 ГГц, продолжавшийся 19 дней. Выручка государства — 17 млрд долл. То есть везде такие аукционы приносят доход государству.

В России такие аукционы не пользуются популярностью — ни на рынке частот для радиосвязи, ни для сотовой связи. Так, в 2015 г. был проведен аукцион продолжительностью семь дней по продаже лицензий на право использования радиочастот для сетей связи четвертого поколения (4G). На следующие торги — в 2016 и 2018 гг. — не было подано ни одной заявки (<https://digital.gov.ru/ru/events/38690/>). В 2020 г. полосы миллиметрового диапазона для создания пилотных зон сетей 5G были без какого-либо конкурса предоставлены совместному предприятию «Мегафона» и «Ростелекома», созданному специально для их получения.

Таким образом, аукционы по продаже радиочастот для сотовой связи новых поколений в России закончились, а стговор стал незамеченным. Население страны не очень волнует, кому достанутся радиочастоты. Но уход конкуренции из этой сферы должен был стать событием, очень важным для отечественной экономической науки. К сожалению, этого не произошло.

«ХИЩНИКИ» НА РЫНКЕ

Если на рынке снизились цены, для покупателей это хорошо. Если речь идет о потребительском товаре, статистические органы бодро рапортуют о том, что инфляция низкая. Но на самом деле на этот рынок пришла крупная компания-«хищник»,



которая сбивала цены ради того, чтобы вытеснить с рынка конкурентов, которые не выдержат продаж по таким низким ценам. Иногда цены в рознице ниже не только оптовых, но и себестоимости производства товара. Крупная компания может компенсировать свои убытки за счет продаж других товаров или торговли на других рынках, а более слабые конкуренты поймут, что таких цен они не выдержат и уйдут. Тогда крупная компания-монополист может спокойно повышать цены, не беспокоясь о том, что кто-либо затронет ее интересы.

Термин «predatory pricing» принято переводить на русский язык как «хищническое ценообразование». В таком переводе скрываются два подвоха. Во-первых, «pricing» — это не столько «ценообразование» (в смысле формирования цен на рынке), сколько «назначение цены отдельным продавцом». Со словом «predatory» еще сложнее: при полной расшифровке речь идет о «хищнике», который охраняет свою территорию или спрятался и ждет жертву. Лично я считаю наиболее близким перевод этого термина как «предательский», за которым стоят иные цели, чем торговля. Но термин уже закрепился как «хищнический», поэтому его придется использовать и после этих разъяснений. Такое назначение цены повышает вероятность монополизации рынка или сохранение монополии одного участника рынка — «хищника». В большинстве стран оно считается нарушением антимонопольного законодательства и юридически преследуется.

Частный случай «хищнической» цены — так называемая «блокирующая цена» (deterred price). Она назначается «хищником», который уже убрал конкурентов и защищает захваченный им рынок. Она назначается такой, чтобы новичку (возможно, еще более крупному «хищнику») было бы неинтересно заходить на этот рынок.

Эти исследования имеют мощного потенциального заказчика — антимонопольную службу. Однако в подавляющем большинстве стран мира нет прямой связи науки с деятельностью этой службы. Признание какой-то компании «хищником» требует юридического оформления, которое находится за пределами научных теорий и их эмпирического подтверждения. Юристы могут отрицать саму связь между ценовой войной и недобросовестной конкуренцией. Кроме того, на практике чаще всего встречается не чистая монополия, а олигополия, когда несколько «хищников» либо захватывают

рынок, либо блокируют входение на него новых игроков [17].

Возникает проблема — как отделять «хищничество» от конкурентного ценообразования? Для этого нужно знать, располагает ли фирма активами, которые необходимы для того, чтобы «пересидеть» конкурента, и согласна ли она длительное время нести убытки.

Еще один способ отделения «хищничества» от нормальной конкуренции связан с предложенным лауреатами разделением «хищнического ценообразования» на три класса, которым соответствуют три типа моделей.

Первому соответствуют модели репутации [18]. Когда уже работающий участник рынка, встречаясь с потоком желающих прийти на этот рынок, открывает ценовую войну, он приобретает репутацию «крутого», что отвращает приход новых конкурентов.

Второму классу соответствуют сигнальные модели. Новичок не знает, слаб или нет действующий участник рынка, т.е. высоки или нет его издержки. И принимая решение о входе на рынок, он анализирует его цену. Здесь П. Милгром выделил два возможных состояния равновесия: раздельное и совместное. В первом участник выдерживает низкую цену и несет убытки. При втором оба участника несут убытки.

Сигнальная модель может быть, например, такой:

1. Действующий участник рынка выбирает цену.
2. Низкие доходы для новичка, если у участника рынка низкие затраты.
3. Игра по захвату рынка.

В такой модели низкая цена говорит о том, что у участника рынка низкие затраты. Ориентируясь на низкие доходы, новичок начинает продавать товар по более низкой цене.

Третьему классу соответствуют модели «большого кармана “хищника”» [19]. В модели «хищничества» «толстый кошелек» действуют две фирмы, новичок и участник. Они несут одинаковые издержки в период противостояния и отличаются только размерами ликвидных активов. Побеждает тот, у кого эти активы больше.

У таких моделей много недостатков: требуется обширная информация, при равновесии на рынке ценовые войны отсутствуют, есть сомнительное допущение, что новичок не в состоянии привлечь больше активов. Но самое главное — они могут использоваться исключительно для пояснения происходящих процессов, и, на мой взгляд, бес-

полезны как рабочий инструмент. Творческие приемы предпринимателей содержат иногда столько выдумки, что никакая теория их охватить не в состоянии.

Исследователи (и лауреаты в том числе) утверждают, что существующая теория представляет собой надежную основу для принятия решений в области антимонопольного законодательства, что теоретическими построениями можно отделить «хищничество» от честной ценовой конкуренции [17].

В схеме «хищника», захватывающего рынок, цены снижаются для того, чтобы затем установить монополию. И определить это намерение можно только по последующим событиям, когда после устранения конкурентов цены повышаются. Но и тогда на рынок может прийти новый игрок, который собьет цены с той же целью.

Кроме того, последующее после захвата рынка повышение цен не может быть длительным, иначе это привлечет на данный рынок новых игроков, которые могут оказаться более сильными в финансовом отношении [20].

Характерно, что модели «хищнического ценообразования» не отличаются особой сложностью. Их строят для того, чтобы дать общую качественную оценку самого факта «хищничества». Упрощения сознательны и объяснимы. Если приближать модели к реальности, придется вводить чрезмерно большое число параметров, отображающих эту реальность.

Такие модели интересны еще и потому, что за частной проблемой «хищнического» ценообразования стоит уже упоминавшаяся масштабная проблема экономической теории, а именно — склонность рыночной экономики к монополизации отдельных рынков и, в этом смысле, отрицание возможности длительного существования свободной конкуренции. «Хищники» займут монопольное положение на всех рынках, и время свободной конкуренции закончится.

Предшественник нобелевских лауреатов Р. Зельтен делит на три вида стратегии поведения человека на рынке и не только:

1. *Рутина*, когда он поступает так, как делал это обычно.
2. *Воображение*, когда человек придумывает нечто оригинальное, ранее не встречавшееся.

3. *Рассуждение*, когда он приходит к решению на основании построенных им логических конструкций.

Теория игр, равно как и подходы классиков и неоклассиков, основываются на последнем подходе. А в жизни все три стратегии используются по мере необходимости. Возможно ли, что теория способна предвидеть все творческие находки участников рынка? Сомнительно.

ВЫВОДЫ

Итак, несмотря на то, что Нобелевская премия по экономике получена Полом Милгромом и Робертом Уилсоном за развитие теории аукционов, их исследования охватывают куда более широкую область [21].

Экономисты, которые претендовали на получение Нобелевской премии в 2020 г., интересны не столько сами по себе, сколько темами своих исследований, но Нобелевский комитет посчитал их менее важными по сравнению с теорией аукционов. Например, Стивен Берри и Джеймс Левинсон (Йельский университет) и Ариэль Пейкс (Гарвардский университет) создали широко используемую логистическую модель оценки спроса BLP (по первым буквам их фамилий). Дэвид Дики (Университет Северной Каролины) и Уэйн Фуллер (Университет Айовы) разработали тест Дики-Фуллера, с помощью которого оценивают временные ряды на вероятность роста. Забавно, что в 2003 г. премию получили Роберт Фрай Энгл и Клайв Гренджер, которые вели свои исследования, используя этот тест. Теперь же премию получили еще и Пол Милгром с Робертом Уилсоном, для которых также важна проверка временного ряда на стационарность.

Очевидно, в год, когда мировая экономика переживает небывалые изменения, Нобелевский комитет исходил из того, что от исследований трендов будет мало пользы.

Прогнозировалась в лауреаты и профессор Гарвардского университета Клаудия Голдин. Она занимается гендерным экономическим неравенством, но актуальность этой темы поблекла на фоне событий, происходящих в 2020 г.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Wilson R. Competitive bidding with asymmetric information. *Management Science*. 1967;13(11):816–820. DOI: 10.1287/mnsc.13.11.816
2. Wilson R. The theory of syndicates. *Econometrica*. 1968;36(1):119–132. DOI: 0012–9682(196801)36:1<119:TTOS>2.0.CO;2-J



3. Simon H.A. Rationality as process and as product of thought. *The American Economic Review*. 1978;68(2):1–16.
4. Simon H.A. A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*. 1955;69(1):99–118. DOI: 10.2307/1884852
5. Milgrom P.R., Tadelis S. How artificial intelligence and machine learning can impact market design. NBER Working Paper. 2018;(24282). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24282/w24282.pdf
6. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 1990. 152 p.
7. Coase R.H. The nature of the firm. *Economica*. 1937;4(16):386–405. DOI: 10.1111/j.1468–0335.1937.tb00002.x
8. Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: Firms markets, relational contracting. New York: The Free Press; 1985. 450 p.
9. Milgrom P.R., Weber R. J. A theory of auctions and competitive bidding. *Econometrica*. 1982;50(5):1089–1122. DOI: 10.2307/1911865
10. Milgrom P.R. Putting auction theory to work. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 2004. 396 p.
11. Ausubel L.M., Milgrom P. Ascending auctions with package bidding. *Frontiers of Theoretical Economics*. 2002;1(1):1–44. DOI: 10.2202/1534–5955.1019
12. Milgrom P.R. Auction market design: Recent innovations. *Annual Review of Economics*. 2019;11:383–405. DOI: 10.1146/annurev-economics-080218–025818
13. Milgrom P. Is sympathy an economic value? Philosophy, economics, and the contingent valuation method. *Contributions to Economic Analysis*. 1993;220:417–441. DOI: 10.1016/B 978–0–444–81469–2.50017–1
14. Wilson R. Auctions of shares. *The Quarterly Journal of Economics*. 1979;93(4):675–689. DOI: 10.2307/1884475
15. Milgrom P. What the seller won't tell you: Persuasion and disclosure in markets. *Journal of Economic Perspectives*. 2008;22(2):115–131. DOI: 10.1257/jep.22.2.115
16. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. СПб.: Изд. К.Л. Риккера; 1908. 175 с.
Bekhterev V.M. Suggestion and its role in public life. St. Petersburg: K.L. Rikker Publ.; 1908. 175 p. (In Russ.).
17. Brodley J.F., Bolton P., Riordan M.H. Predatory pricing: Response to critique and further elaboration. *Georgetown Law Journal*. 2001;89(8):2496–2528. URL: <http://www.columbia.edu/~mhr21/papers/bbr-response.pdf>
18. Milgrom P., Roberts J. Predation, reputation and entry deterrence. *Journal of Economic Theory*. 1982;27(2):280–312. DOI: 10.1016/0022–0531(82)90031-X
19. Benoit J.-P. Financially constrained entry in a game with incomplete information. *The RAND Journal of Economics*. 1984;15(4):490–499. DOI: 10.2307/2555520
20. Kenton W. Predatory pricing. Investopedia. 2020. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/predatory-pricing.asp>
21. Holmström B., Milgrom P. Regulating trade among agents. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1990;146(1):85–105.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Лаборатории моделирования и анализа экономических процессов, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия
Yuri P. Voronov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Laboratory for Modeling and Analysis of Economic Processes, Institute of Economics and Organization of Industrial Production SB RAS, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

Статья поступила 10.11.2020; после рецензирования 30.11.2020; принята к публикации 15.12.2020.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 10.11.2020; revised on 30.11.2020 and accepted for publication on 15.12.2020.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-60-74
 УДК 330.53(045)
 JEL B41

Потенциалы и ограничения инструментария «затраты-выпуск» (к 60-летию юбилею статистических работ в области межотраслевых исследований на пространстве СНГ)

Л.А. Стрижкова^а, Г.О. Куранов^б

^а Центр макроэкономического прогнозирования и структурных исследований ИМЭИ-ВАРТ, Москва, Россия;

^б Минэкономразвития России, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-0608-1652>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-7209-7823>

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются возможности применения российской системы таблиц «затраты-выпуск» и межотраслевых моделей в аналитических и прогнозных целях, а также для обоснования управленческих решений в области экономической политики. Показано, как возможности метода «затраты-выпуск» реализовывались на трех этапах развития межотраслевых исследований в России с учетом особенностей решавшихся задач и развития статистической базы. Основное внимание уделено современному этапу развития метода и направлениям его использования. Дана характеристика объективно присущих этому методу и информационной системе таблиц «затраты-выпуск» (ТЗВ) ограничений и выражена позиция авторов в отношении их значимости. Рассмотрено новое направление в использовании данных системы ТЗВ-анализ стоимости конечной продукции как накопленной добавленной стоимости, предполагающее более полное использование аналитического потенциала современных таблиц «затраты-выпуск». Даны предложения по совершенствованию межотраслевого инструментария на основе учета связей между производством, потребностью в инвестициях и состоянием производственно-технической базы.

Ключевые слова: система таблиц «затраты-выпуск»; ТЗВ; метод «затраты-выпуск»; межотраслевые исследования; межотраслевой инструментарий; моделирование; ограничения ТЗВ; анализ на основе ТЗВ; конечная продукция; добавленная стоимость

Для цитирования: Стрижкова Л.А., Куранов Г.О. Потенциалы и ограничения инструментария «затраты-выпуск» (к 60-летию юбилею статистических работ в области межотраслевых исследований на пространстве СНГ). *Мир новой экономики*. 2021;15(1):60-74. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-60-74

ORIGINAL PAPER

Potentials and Limitations of “Input-Output” Analysis (To the 60th Anniversary of Statistical Work in the Field of Intersectoral Research in the CIS Countries)

L.A. Strizhkova^a, G.O. Kuranov^b

^a Centre for Macroeconomic Forecasting and Structural Research of Russian Foreign Trade Academy, Moscow, Russia;

^b Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow, Russia

^a <https://orcid.org/0000-0002-0608-1652>; ^b <https://orcid.org/0000-0001-7209-7823>

ABSTRACT

The article reveals the possibilities of using the Russian system of input-output tables and intersectoral models for analytical and forecasting purposes and substantiate managerial decisions in the field of economic policy. It is shown how the input-output method's capabilities were implemented at three stages of the development of intersectoral research in Russia, taking into account the specifics of the problems being solved and the development of the statistical

© Стрижкова Л.А., Куранов Г.О., 2021

base. The primary attention authors paid to the current stage of developing the method and its use directions. A characteristic is given of the constraints objectively inherent in this method and the input-output tables' information system (IOT). The authors' position regarding their significance is expressed. A new direction in using data from the IOT system is considered – the analysis of the final product's cost as accumulated value-added, which implies a full use of the analytical potential of modern input-output tables. Proposals are given for improving the intersectoral toolkit based on taking into account the links between production, the need for investment and the state of the production and technical base.

Keywords: input-output table system; IOT; input-output method; cross-sectoral research; cross-sectoral tools; modeling; IOT constraints; IOT-based analysis; final products; added value

For citation: Strizhkova L.A., Kuranov G.O. Potentials and limitations of “input-output” analysis (To the 60th Anniversary of statistical work in the field of intersectoral research in the CIS countries). *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):60-74. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-60-74

ТРИ ЭТАПА РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИИ

В 2021 г. отмечаются две связанные между собой юбилейные для отечественной статистики даты: 60 лет со дня выхода **первого межотраслевого баланса** экономики СССР в стоимостной и в натурально-стоимостной форме (последнее стало уникальным событием в международной практике) и 95 лет со дня создания первого баланса народного хозяйства (БНХ) СССР. Работа Центрального статистического управления СССР по БНХ была первым в мировой статистической практике воплощением балансового метода для отражения производственных пропорций экономики в виде системы балансовых таблиц.

Подход, примененный к составлению БНХ СССР, дал толчок получившим мировое признание исследованиям В.В. Леонтьева в области теории таблиц «затраты-выпуск» (ТЗВ) в концепции системы национальных счетов (СНС) и практики межотраслевого моделирования, которые стали основой для статистиков и аналитиков многих стран мира, включая Россию [1]. Изложению непростой истории развития балансовых работ в СССР и России, связанных с ними дискуссий, посвящен ряд интересных материалов, подготовленных российскими статистиками и учеными [2–6].

Тогда, в 50–60-е гг. XX в., была заложена основа дальнейших продуктивных работ советских экономистов в области межотраслевых исследований. Важные вехи в развитии балансового метода, межотраслевых исследований и межотраслевого моделирования советской эпохи связаны с именами П. И. Попова, Л. И. Литошенко, В. С. Немчинова, А. И. Ефимова, М. Р. Эйдельмана, Л. Я. Берри, Ф. Н. Клоцвога, Э. Б. Ершова, Э. Ф. Ба-

ранова, В. В. Коссова, Л. Е. Минца, С. С. Шаталина, А. Г. Гранбrega, Ю. В. Яременко, а также А. Г. Аганбегяна, Я. М. Уринсона, В. Д. Белкина, Р. А. Белоусова, А. А. Конюса и ряда других экономистов.

Отметим, что популяризации идей межотраслевого баланса немало способствовали перевод и публикация в СССР в 1958 г. фундаментальной работы В. Леонтьева с соавторами по исследованию экономики США [7], а чуть позже, в начале 60-х гг., были переведены на русский язык труды по проблематике межотраслевых исследований Холлиса Ченери и Пауля Кларка, Изаму Ямады, Ричарда Стоуна.

В СССР были созданы стоимостные, натурально-стоимостные, межрегиональные межотраслевые модели и разработаны решения по их динамическим и оптимизационным постановкам. В центре внимания находились вопросы оптимального распределения ресурсов, ценообразования, повышения эффективности экономики на основе внедрения достижений НТП¹.

Специалистами предпринимались попытки отразить последствия научно-технического прогресса в коэффициентах прямых затрат матриц межотраслевого баланса. К их разработке в плановой перспективе привлекались многочисленные отраслевые институты. К этим исследованиям примыкали проводимые группой Ю. В. Яременко работы по структурным моделям, вопросам учета качественной неоднородности ресурсов и приоритетности в их распределении.

Новаторские идеи Ю. В. Яременко, сохраняя высокую актуальность, определяют сегодня важ-

¹ Экономико-математические исследования / Всемирная история экономической мысли. Отечественная экономическая наука. Т. 6. Кн. 1, раздел YI, гл. 27. М.: Мысль; 1997. URL: <https://www.booksite.ru/fulltext/oie/mys/ly/index.htm>.

ные направления работ в области анализа и межотраслевого моделирования [8]. Многие результаты других ученых (связанные с динамизацией МОБ-модели, учетом фактора цен и доходов, труда и основного капитала, взаимозамещения ресурсов и т.д.) стали источником идей для решения ряда современных прикладных задач экономического моделирования.

К сожалению, в 90-е гг. накопленный потенциал знаний в области межотраслевых исследований не был в должной степени востребован в системе управления, что отмечалось на международной научно-практической конференции «Межотраслевой баланс — история и перспективы», организованной в честь 50-летия разработки первого межотраслевого баланса (МОБ) СССР². Несмотря на очевидную потребность и возможность [9] использования в переходный период межотраслевого инструментария для повышения качества госуправления, исследования в этой области заметно затормозились.

Во многом это было обусловлено объективными сложностями, связанными с реформированием статистического учета, резким сужением бюджетного финансирования статистических работ. Сказалось как заниженное представление о требуемых объемах статистических данных в условиях отхода от планово-административной системы, так и восприятие дорогостоящих статистических разработок таблиц МОБ и межотраслевых моделей как инструментов, пригодных в основном для условий централизованного планирования.

Первый набор российских таблиц «затраты-выпуск» в концепции СНС с данными за 1995 г. по результатам масштабного обследования предприятий был опубликован Госкомстатом лишь в 2000 г., т.е. спустя тринадцать лет после последней фундаментальной разработки данных по межотраслевому балансу (1987 г.). Вместе с тем потребности составления прогнозов экономического развития страны в 90-е гг. (в целях годового, а затем трехлетнего бюджетного планирования) определяли и потребность в инструментах для балансировки и согласования макроэкономических и отраслевых показателей прогноза.

В эти годы пробелы в статистических оценках межотраслевого баланса регулярно запол-

нялись экспериментальными оценками ТЗВ, выполнявшимися в ГУ ИМЭИ³. Работы в области межотраслевых исследований поддерживались и в ряде академических институтов (ИНП РАН и др.). Обеспечивая базу для модельных расчетов, они сыграли позитивную роль в сохранении культуры межотраслевых исследований в научных коллективах, способствовали развитию подходов к моделированию экономики страны в условиях рынка.

С начала 2000-х гг. в России наблюдается возобновление интереса к тематике межотраслевого моделирования, который заметно усилился в последние годы. Это связано как с существенным улучшением национальной отчетности по системе таблиц «затраты-выпуск» и восстановительными процессами в российской экономике, так и с возросшей востребованностью модельного инструментария в правительственных организациях при выборе экономических решений и переходе к принципам стратегического планирования. Активность российских ученых была стимулирована и тенденциями в мировой экономической науке, появлением новых зарубежных публикаций [10–14].

Импульс развитию новых направлений в использовании инструментария ТЗВ придали процесс глобализации мировых связей и межстрановой интеграции, необходимость исследования связанных с ним неоднозначных эффектов для национальных экономик и мирового сообщества в целом, а также новые теоретические концепции, нацеленные на объяснение наблюдаемых закономерностей (в том числе концепция торговли добавленной стоимостью). На основе международных баз данных ТЗВ стран мира (в некоторые из них — WIOD, OECD ICIO, EORA, GTAP-MRIO — включена Россия) разрабатываются межстрановые межотраслевые модели и проводится углубленный анализ мировой экономики, оцениваются глобальные сценарии развития.

³ Одно из направлений специализации ГУ ИМЭИ (ранее НИЭИ при Госплане СССР, а ныне, после вхождения в состав ВАВТ Минэкономразвития России, — ИМЭИ ВАВТ) — разработка оперативных (экспертных) оценок системы ТЗВ на базе отчетности Росстата, ФТС, Банка России и др. источников. Оценки составляются ежегодно с 1993 г. в целях своевременной актуализации информационного обеспечения межотраслевой модели ИМЭИ и модельного аппарата Минэкономразвития России по состоянию на последний год, предшествующий прогнозному периоду.

² Международная научно-практическая конференция Межотраслевой баланс — история и перспективы 15 апреля 2010 г. М.: ГУ ИМЭИ; 2011. 228 с.



Современные статистические работы по составлению системы ТЗВ концептуально идут в русле методологических рекомендаций СНС-2008, других материалов ООН и Евростата⁴. Российские классификаторы видов экономической деятельности и продукции гармонизированы с международными, что, учитывая сложность задач, решаемых в ходе построения ТЗВ, оценивается как большая заслуга статистиков. Вместе с тем в среде профессиональных пользователей ТЗВ ощущается нехватка обстоятельных методических пояснений Росстата по построению системы ТЗВ со ссылками на формы статистического наблюдения, с обоснованием используемых допущений, трактовок ряда показателей СНС в приложении к российским особенностям. Последний подробный материал по этому вопросу опубликован Росстатом более 20 лет назад⁵.

Говоря об обеспечении преемственности знаний, нельзя не отметить важное для образовательного процесса событие 2019 г. — выпуск после длительного перерыва отечественного специализированного учебника, целиком посвященного тематике «затраты-выпуск»⁶, где в доступной форме изложены основы системы ТЗВ и возможности ее применения в макроэкономическом моделировании.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЗВ

Система таблиц «затраты-выпуск» (система ТЗВ) — важная часть СНС страны, раскрывающая позиции ее консолидированных счетов (товаров и услуг, производства и образования доходов) на уровне видов продуктов и групп отраслей, а также влияние транспортных, торговых наценок, чистых налогов на продукты, на повышение стоимости продукции в основных ценах до стоимости в ценах покупателей для различных групп потребителей.

⁴ Система национальных счетов 2008. В 2-х т. Пер. с англ. Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, Всемирный банк. Нью-Йорк; 2012. 764 с.; Руководство Евростата по таблицам ресурсов, использования и «затраты-выпуск» (Eurostat Manual of Supply Use and Input-Output Tables). Евростат; 2008.; Handbook on Supply, Use and Input-Output Tables with Extensions and Applications. United Nations, New York; 2018.

⁵ Методологические положения по статистике. Вып. 2. М.: Госкомстат России; 1998.

⁶ Саяпова А. Р., Широков А. А. Основы метода затраты-выпуск. Учебник. М.: ООО МАКС Пресс; 2019. 336 с.

Регулярная разработка системы ТЗВ⁷, составление стоимостных продуктовых балансов, согласованных с отчетностью предприятий, ведомств, обследований населения, существенно повышает гарантии достоверности оценок сводных макроэкономических показателей (ВВП и его компоненты). При широком использовании метода выборочных обследований и потребности в оценках ненаблюдаемой экономики сложно переоценить значение ТЗВ для статистических целей как балансирующего инструмента.

Состав публикуемых Росстатом таблиц системы ТЗВ содержит практически все значимые для аналитиков таблицы, позволяющие охарактеризовать структуру сферы производства и конечного использования продукции. Базовые таблицы вполне представительны по составу выделяемых отраслей и видов продуктов. Например, в опубликованных базовых таблицах за 2016 г. в классификаторах ОКВЭД1.1/ОКПД1.1 выделено 206 видов продуктов и 98 отраслей, размерность симметричной ТЗВ (формат «продукт-продукт») составляла 95×95.

Размерность кратких таблиц за промежуточные годы между выходом базовых существенно ниже. С переходом к новым классификаторам ОКВД2/ОКПД2 размерность кратких таблиц за 2016–2017 гг. немного повысилась: с (59×59) до (61×61), но при этом, к сожалению, была заметно уменьшена представительность данных по разделу «Добыча полезных ископаемых», которые стали отражаться одной строкой и одним столбцом (ранее размерность была 5×5). Такое сужение данных по одному из важнейших секторов экономики вызывает немалое удивление. Но в целом система ТЗВ — это богатый источник информации для структурного и сравнительного (межстранового, временного) анализа российской экономики, выявления «узких» мест.

Можно выделить три направления использования данных ТЗВ в анализе экономической ситуации конкретного года:

⁷ Система таблиц «затраты-выпуск» с данными за годы их оценки представлена на сайте Росстата (<https://rosstat.gov.ru/>). Включает 8 основных таблиц (ресурсов товаров и услуг; использования товаров и услуг в ценах покупателей и основных ценах; использования отечественной продукции, импортной продукции, транспортных и торговых наценок и чистых налогов на продукты) и симметричную ТЗВ. Симметричные таблицы публикуются для базовых лет. Базовые годы — те, когда проводятся широкомасштабные статистические обследования организаций. Таблицы «затраты-выпуск» за базовые годы называются «базовыми».

- прямой анализ, предполагающий опору непосредственно на данные таблиц, например, оценка элементной структуры затрат, доли импорта в затратах, структуры распределения отечественных и импортных ресурсов по направлениям использования, доли налоговых компонент в стоимости использованной продукции, доли наукоемких и высокотехнологичных производств в составе экспорта и т. д.;

- более глубокий анализ на основе трансформированных данных, предполагающий использование матриц с коэффициентами полных затрат, что позволяет оценивать параметры связи конечного спроса по тому или иному направлению с формированием выпусков, импорта, добавленной стоимости в различных отечественных производствах, препарировать структуру стоимости конечной продукции и пр.;

- расширенный углубленный анализ с привлечением дополнительных данных, в частности, по статистике труда, основных фондов, инвестиций, топливно-энергетических балансов и экологических характеристик. В рамках этого направления могут быть оценены полные затраты соответствующих видов производственных ресурсов и характеристики полной «экологической нагрузки на экономику», связанные с производством различных видов конечной отечественной продукции.

Результаты анализа с применением ТЗВ по выделенным направлениям, особенно во временном аспекте, представляют не только научный интерес. Они имеют практическую значимость для органов госуправления: используются для обеспечения прогнозных и сценарно-аналитических расчетов, разработки гипотез, выбора решений. Информация ТЗВ (как отчетных, так и составляемых на перспективу при разработке прогнозов) может быть полезна для бизнес-структур, работающих в той или иной сфере экономики. Особый интерес в этом плане может представлять информация в строках «Таблиц использования продукции», характеризующая ситуацию со спросом на отечественную и импортную продукцию на отдельных сегментах внутреннего рынка.

Многие публикации содержат результаты тех или иных ракурсов анализа на основе ТЗВ, в некоторых из них используется неординарная методика расчетов.

На наш взгляд, был бы полезен синтез накопленного опыта в едином материале, где мето-

дологические основы анализа экономики на базе ТЗВ органично дополнены изложением методик реализации нетривиальных аспектов анализа с учетом особенностей российской статистики, а также с четким пояснением практической значимости результата для управленцев.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЗВ

В экономической среде, при наличии в целом взвешенного подхода к оценке ограничений ТЗВ, всегда существовали и существуют жесткие критики и даже противники применения метода «затраты-выпуск» [15, 16]. В ряде случаев резкая критика метода ТЗВ связана с абсолютизацией ограничений информационной системы ТЗВ. В некоторых случаях имеет место неприятие теории и методологии СНС в целом, например, в связи с отходом от понятий хозяйственной практики и переходом к абстрактным категориям или по иным причинам. Зачастую критические замечания просто переписываются из других источников, причем иногда, как представляется, без осмысления их методологической оправданности.

Под ограничениями информационной системы ТЗВ мы понимаем ее особенности, сужающие возможности экономического анализа и моделирования на его основе, а также объективно обусловленные методологией составления ТЗВ некоторые условности в оценках, с которыми может быть сопряжена и некоторая условность расчетов на основе ТЗВ.

В первую группу ограничений можно включить следующие.

1. Отсутствие достаточно представительного временного ряда таблиц системы ТЗВ, составленных в единой методологии. За последние 25 лет аналитики располагают методологически сопоставимыми данными по краткой системе ТЗВ за 1995–2003 гг.; затем, после восьмилетнего перерыва, за 2011–2016 гг. (но уже в обновленных классификаторах и с уточнениями в методологии); затем вновь происходит радикальное изменение классификаторов, и аналитики получают данные по системе ТЗВ за 2016 и 2017 гг. в современных классификаторах и методологии (СНС-2008, ОКВЭД2, ОКПД2). При понимании, что российские ТЗВ должны вписываться в международную систему методологических требований, нельзя отрицать и связанных с этим процессом



ограничений анализа и прогнозирования на основе метода «затраты-выпуск».

2. Отсутствие статистической практики составления системы ТЗВ в постоянных ценах. Подчеркнем, что это не противоречит требованиям международных организаций к национальным ТЗВ. Однако отметим, что в СНС-2008 (гл. 14, 15) отмечается важность составления «Таблиц использования товаров и услуг» в постоянных ценах и даны рекомендации по этому вопросу.

Подобные разработки важны для повышения достоверности статистики ТЗВ, ее согласованности со статистикой цен. Для пользователей ТЗВ отсутствие подобных разработок ограничивает возможность выявления межвременной связи между показателями использования через индексы физического объема и дефляторы стоимости, факторного анализа, в том числе коэффициентов прямых затрат.

Вторая группа ограничений — условности в оценках ТЗВ.

1. Определенная условность показателей I и III квадрантов Симметричной таблицы «затраты-выпуск» (СТЗВ), которая в российской статистике формируется в формате «продукт на продукт». Ее основное назначение — отразить ненаблюдаемую статистическими методами структуру затрат на обеспечение выпусков по видам продуктов (так называемый «чистый» принцип оценки). Это позволяет оценить матрицу коэффициентов прямых затрат СТЗВ, использование которой в расчетах коэффициентов полных затрат придает им экономический смысл.

При переходе от оценок I и III квадрантов «Таблицы использования товаров и услуг», составленных по данным отчетности институциональных единиц в формате «продукт на отрасль», к оценкам I и III квадрантов СТЗВ используются математические способы, основанные на определенных допущениях⁸, что и определяет некото-

рую условность оценок затрат и коэффициентов прямых и полных затрат в СТЗВ. Причина этой условности объективна: наличие вторичных видов продукции в отраслевых выпусках и необходимость агрегации данных при составлении ТЗВ. Уровень отклонения расчетных показателей в СТЗВ от неизвестных реальных значений зависит от агрегации данных: чем выше их детализация, тем меньше отклонение.

2. Другие условности, связанные с агрегацией данных. В определенной мере всегда будут иметь место некие условности при составлении дефляторов для потоков ресурсов по клеткам строк «Таблицы использования». Это связано с различиями во внутренней структуре потока продуктов вида i , используемых различными группами потребителей. Практически любой видовой агрегат (i) объединяет множество конкретных продуктов (общее их количество — несколько десятков тысяч). В силу практической невозможности их отдельного учета по направлениям использования и неопределенности меры структурной неоднородности потоков по клеткам строки считается допустимым к показателям строки «Таблицы использования отечественной продукции в основных ценах» применять единый «строчный» дефлятор для всех направлений внутреннего использования (помимо, естественно, экспорта). Таков же подход и к построению дефляторов по клеткам «Таблицы импортной продукции».

Точность дефляторов показателей в клетках строк зависит от агрегации данных (при увеличении детализации она повышается). Это оказывает соответствующее влияние на оценку индексов физического объема распределяемой по направлениям использования группировки продукции вида i и итоговых макроэкономических агрегатов, включая расходы на промежуточное потребление и валовую добавленную стоимость (ВДС) отраслей экономики.

3. Условность, связанная с восприятием матрицы коэффициентов прямых затрат на основе СТЗВ как «технологической матрицы» экономики. В настоящее время, как отмечено в СНС-2008, определение этой матрицы как «технологической» становится все более условным. В частности, это связано с развитием услуг по переработке товаров (отечественных, импортных) без передачи на них права собственности и принятым порядком отражения этих операций в системе ТЗВ. Стоимость переработанных товаров в этом случае не

⁸ Известные математические способы решения подобной задачи для формата СТЗВ «продукт на продукт»: метод отраслевых технологий, метод продуктовых технологий, их гибридные версии. В методе отраслевых технологий предполагается, что для всех видов продукции, обрабатываемых в отрасли j , применяется единая технология, а в методе продуктовых технологий — что единая технология используется при производстве в различных отраслях одного и того же вида продукции i . В каждом из методов есть свои плюсы и минусы, о которых говорится в методических материалах ООН, и ни один из них, в силу неизбежности агрегации продуктов в видовые группы, не способен оценить структуру стоимости чистых выпусков со 100%-ной точностью.

включается в стоимость промежуточного потребления переработчика, а в его выпуске учитывается только стоимость услуг по переработке. Такой подход к оценке *«изменяет природу коэффициентов затраты-выпуск. Они теперь характеризуют не технологическую структуру производственного процесса, а экономический процесс»* (СНС-2008, гл. 14). Это определенным образом ограничивает исследование технологических сдвигов в производствах по матрице коэффициентов прямых затрат.

Таким образом, системе данных ТЗВ (как и любой статистической информации макроуровня) по вполне объективным причинам присущ ряд ограничений. К наиболее неприятным относятся пробелы в информационном обеспечении, для их устранения в ряде научных коллективов ведутся соответствующие работы [17–19]. Ограничения ТЗВ, связанные с методологическими причинами, не представляются критичными (учитывая принцип приемлемой допустимости), но их надо «иметь в виду».

Отметим, что мы не включаем в список ограничений информации ТЗВ так называемую «проблему четвертого квадранта» — неясность перехода от первичных доходов от производственной деятельности к расходам на конечное потребление и накопление, опосредованного перераспределением финансовых ресурсов между институциональными секторами. Этот переход отражается в других счетах СНС, с которыми ТЗВ за отчетные годы согласованы.

Вместе с тем, безоговорочно соглашаясь с важностью учета указанной связи в прогнозировании, подчеркнем, что это общая проблема моделирования экономики с применением любых методов, в том числе и с применением метода «затраты-выпуск».

Межотраслевая модель на основе ТЗВ отчетного года — это статистическая модель, базирующаяся на методе «затраты-выпуск» (метод ЗВ) и привязанная к структуре отчетного года. Механизм работы модели основан на законах линейной алгебры (операции с матрицами). Для применения в сценарно-прогнозных расчетах модель нуждается в больших объемах исходной (экзогенной) информации. Но этот факт не является основанием для разочарования в методе ЗВ, учитывая его уникальные балансирующие свойства и высокий аналитический потенциал. Он говорит лишь о том, что успешное макроэкономическое прогнозирование требует совмещения

балансовых методов, включая метод ЗВ, с другими методами и аспектами прогнозирования.

Это реализуется в современном межотраслевом инструментарии путем расширенных (многоблочных, с факторными функциями) постановок межотраслевой модели, создания модельных систем, объединяющих модели развития сегментов экономики и межотраслевую модель.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В СЦЕНАРНЫХ РАСЧЕТАХ

Применение межотраслевого инструментария в государственном управлении позволяет решать задачи в области обеспечения сбалансированности прогнозных проектировок с учетом производственных ограничений, оценки реакции экономической системы на изменение условий хозяйствования.

По масштабу объекта исследования и его структуре можно выделить три крупных класса моделей межотраслевого типа для сценарного анализа и прогнозирования: а) национальной экономики; б) российских регионов и экономики в региональном разрезе; в) Союзного государства, ЕАЭС в разрезе государств — членов ЕАЭС.

Развитие модельного инструментария для решения двух последних групп задач во многом сдерживается сложностью разработки региональных ТЗВ для России и межстрановых ТЗВ на пространстве ЕАЭС. Тем не менее в научных коллективах в этом направлении получен ряд важных результатов. В первую очередь это работы специалистов ИЭОПП СО РАН и ИНП РАН по составлению российских межрегиональных моделей [20–24].

Поддержка исследований в этом направлении и использование их в практике государственного управления будет способствовать решению актуальных задач в области территориального развития России.

Также следует отметить пионерную работу ИМЭИ ВАВТ⁹ по составлению межстрановых ТЗВ (МТЗВ) для стран ЕАЭС. Это позволяет прово-

⁹ Работа на тему «Разработка методологии построения межстрановой таблицы «затраты-выпуск» Евразийского экономического союза, экспериментальный расчет и оценка интеграционного потенциала Союза на ее основе», выполнена в рамках Договора ВАВТ Минэкономразвития России с Международной организацией Евразийская экономическая комиссия от 27 июля 2018 г. № Н-07/225.

дить оценку макроэкономических эффектов на пространстве ЕАЭС, связанных с экономической политикой правительств стран ЕАЭС, бизнес-структур, а также с внешними воздействиями. Учет подобных эффектов важен для выработки согласованных решений стран в целях более полной реализации интеграционного потенциала Союза, повышения на этой основе конкурентоспособности экономик и уровня жизни населения.

Наибольшее применение в российской практике государственного управления в настоящее время получили модельные системы, ориентированные на решение первой группы задач. Подобная модельная система, где межотраслевой модели отведен соответствующий расчетный блок, куда поступает информация из других расчетных блоков системы, используется в Минэкономразвития России. Эта модель применяется в основном для решения задач балансировки и заметно реже для иных аналитических целей.

Как инструмент балансировки межотраслевая модель востребована в прогнозных расчетах. Согласно технологии прогнозирования на федеральном уровне балансирующие свойства модели задействуются как на стадии разработки сценарных условий, так и в ходе взаимного согласования отраслевых проектировок, которые формируются в отраслевых ведомствах с учетом сценарных условий. Как инструмент анализа различные постановочные версии межотраслевой модели используются при оценке макроэкономических эффектов принятия отдельных решений в области финансирования экономики из бюджетных источников, программ импортозамещения, налоговой и ценовой политики и т.д.

Например, привлечение межотраслевой модели помогло в середине 2000-х гг. оценить инфляционные последствия планируемого изменения тарифов естественных монополий и способствовало решению установить более низкие, чем планировалось, значения верхних пределов роста тарифов на эти виды услуг. Она же, наряду с другим инструментарием, использовалась при оценке эффектов реализации инфраструктурного проекта «Восточный полигон». Оценка макроэкономических эффектов — одно из наиболее интересных и сложных направлений в использовании межотраслевого инструментария, развитие которого идет быстрыми темпами [25–27].

В основе большинства постановочных версий межотраслевой модели лежит классическая

«леонтьевская» схема. Практическое использование этой схемы требует взвешенного подхода и открывает новые возможности анализа при наличии достаточно полного пакета таблиц системы ТЗВ.

Наличие Таблиц использования отечественной продукции обеспечивает возможность оценки матрицы коэффициентов полных затрат на ее основе (а не на основе таблицы использования продукции в основных ценах). Это теоретически правильно при оценке потребности в выпуске отечественной продукции, поскольку расходы на импорт не должны учитываться в мультипликации коэффициентов прямых затрат для расчета полных (см. формулу предела суммы членов ряда бесконечно убывающей геометрической прогрессии¹⁰).

В противном случае коэффициенты полных затрат и оценки выпусков будут иметь завышенные/заниженные значения при изменениях (повышении/уменьшении) показателей конечной отечественной продукции. Наличие таблиц использования импортной продукции позволяет при таком подходе более верно оценить потребность в промежуточном импорте¹¹ исходя из оценки коэффициентов прямых затрат импортной продукции.

В соответствии с концепцией межотраслевого и межвременного переноса стоимостей в годовом производственном процессе стоимостная оценка конечной отечественной продукции в основных ценах может рассматриваться как результат накопления добавленных стоимостей в экономике, т.е. как суммарная оценка ВДС, промежуточного импорта (зарубежная добавленная стоимость) и чистых налогов на продукты (ЧНП), включенных в промежуточные затраты.

Соответственно, возникает возможность анализа внутренней структуры стоимостей отече-

¹⁰ $\Delta X = \Delta Y + A\Delta Y + A(A\Delta Y) + A(A(A\Delta Y)) + \dots + A^n(\Delta Y) + \dots = \frac{\Delta Y}{(E - A)} = (E - A)^{-1} \Delta Y$, где ΔX — изменение в векторе выпуска, вызванные изменением конечного спроса на отечественную продукцию ΔY ; A — матрица коэффициентов прямых затрат, $(E - A)^{-1}$ — матрица коэффициентов полных затрат.

¹¹ Потребность в промежуточном импорте Imp_{pp} оценивается как функция вектора конечной отечественной продукции $KI'_{от}$ и коэффициентов матрицы полных затрат импорта на единицу конечной отечественной продукции B'_m , либо, что то же самое, как функция расчетного вектора выпуска X и коэффициентов матрицы прямых затрат импорта на единицу выпуска A'_m :

$Imp_{pp} = A'_m \cdot X = B'_m \cdot KI'_{от}$, где $B'_m = A'_m \cdot B'_{от} = A'_m \cdot (E - A'_{от})^{-1}$.

ственной конечной продукции как носителей добавленной стоимости¹². Суть анализа состоит в разложении стоимости конечной продукции вида i в основных ценах по источникам ее образования и оценке роли каждого источника.

Реализация такого структурного анализа обеспечивается современным составом таблиц ТЗВ и открывает возможность:

- оценки меры влияния точечного воздействия на конечный спрос и на формирование ВДС как импульса развития у различных групп производителей;
- получения дополнительной информации о зависимости внутреннего рынка конечной продукции вида i от импортных поставок, поскольку в данном случае *в явном виде* выявляется полная мера участия всех видов импорта в стоимости этого вида конечной отечественной продукции;
- оценки изменения потребности в промежуточном импорте при сдвигах в структуре конечного спроса и упреждение возможных негативных эффектов с учетом задач развития;
- оценки *эффектов налоговой политики и других ценообразующих факторов*, которые проявляются в структуре стоимости конечной отечественной продукции в основных ценах в изменении долевых параметров ЧНП, а также налоговых и других показателей внутреннего состава ВДС, которые также можно учесть в явном виде в подобном анализе. Отметим, что содержательность анализа налоговой политики может быть повышена при декомпозиции матрицы ЧНП¹³. В целом реализация изложенного

¹² Можно привести типовую расчетную формулу для оценки (разложения на компоненты) состава стоимости конечной отечественной продукции вида j , использованной по направлению k ($KI_{отж}$): $KI_{отж} = \sum d_{ВДСi} \cdot b_{отж} \cdot KI_{отж} + \sum d_{НРPi} \cdot b_{отж} \cdot KI_{отж} + \sum b_{имj} \cdot KI_{отж}$, где: $d_{ВДСi}$ и $d_{НРPi}$ — элементы диагональных матриц с долевыми характеристиками соответственно ВДС и ЧНП в составе выпусков; $b_{отж}$ и $b_{имj}$ — коэффициенты полных затрат, соответственно, отечественной и импортной продукции вида i на единицу конечной отечественной продукции вида j .

Компоненты первых двух сумм в указанной формуле показывают объем добавленной стоимости отечественных производств i , принимавших прямое и косвенное участие в создании отечественной продукции вида j для конечного использования по направлению k , вошедший в стоимость этой продукции. Компоненты третьей суммы показывают участие импортированной добавленной стоимости (импорта вида i) в формировании стоимости этой продукции.

¹³ Таблица ЧНП формируется как сумма таблиц каждого налога этой категории (акцизы, НДС, таможенные пошлины) и таб-

подхода к анализу стоимости конечной отечественной продукции не только подтверждает факт, что любой налог на производителя в конечном итоге оплачивает потребитель, но и то, что чрезмерное повышение налоговой нагрузки может нанести ущерб производителям (в оценке по изменению компонентов ВДС в виде i конечной продукции);

- оценки импортированной и созданной в национальной экономике добавленной стоимости в объеме экспорта и в объеме каждого вида экспортируемой продукции, что отвечает аналитическим задачам в области международной торговли добавленной стоимостью.

Ряд результатов экспериментального расчета за 2018 г. с применением описанного метода разложения стоимости продукции, поступившей в конечное использование (КИ), представлен в *таблице*, где данные приведены в% к ВВП. Рассматривались подсектора «товары» и «услуги» трех секторов КИ — конечное потребление (КП), валовое накопление (ВН) и Экспорт. Данные в явном виде отражают структуру стоимости продукции конечного использования, стоимости отечественной продукции по каждому направлению спроса; «участие» спроса по выделенным подсекторам в формировании ВВП экономики; способность каждого направления спроса инициировать ВДС в смежных производствах, полную потребность в промежуточном импорте и обеспечивать налоговые поступления.

Например, наиболее высокой относительной способностью инициировать ВДС в смежных производствах отличался спрос на товары конечного потребления, наиболее низкой — спрос на услуги для конечного потребления и экспорт энергоносителей.

Существенное влияние на сводные оценки полной потребности в промежуточном импорте по выделенным секторам КИ оказали, наряду с объемами и структурой поставок конечной отечественной продукции, видовые значения коэффициентов полной импортостойкости. По оценкам 2018 г., на наиболее высоком уровне эти значения сохраняются для машиностроительной (0,2–0,4), резиново-пластмассовой (0,32), текстильно-обувной (0,27), фармацевтической (0,24) продукции; на наиболее низком (0,03) —

лицы субсидий на продукты. Но эти данные не публикуются Росстатом.

Таблица / Table

Роль секторов конечного использования в формировании ВВП и соотношение элементного состава стоимости продукции в конечном использовании с ВВП в 2018 г. (% к ВВП, экспериментальные оценки) / The role of end-user sectors in the formation of GDP and the ratio of the elemental composition of the value of products in end-use to GDP in 2018 (% of GDP, experimental estimates)

ВВП 2018 = 104 630 млрд руб.	Экономика	Сектор 1 «КП»		Сектор 2 «ВН»		Сектор 3 «Экспорт»				
		подсектор Т	подсектор У	подсектор Т	подсектор У	свод подсектор Т	в том числе подсектора			подсектор У
							Тэн	Тм	Тпр	
1. ВВП (1.1+1.2)	100,0	15,4	41,6	3,6	11,8	22,2	14,4	1,2	6,6	5,3
1.1. ВДС (2.3.1+2.3.2)	89,7	10,1	40,3	3,3	11,6	19,2	11,5	1,2	6,5	5,3
1.2. ЧНП (2.2+2.3.4)	10,3	5,4	1,3	0,4	0,2	3,0	2,9	0,0	0,1	0,0
2. РКИ в ц покупателей*	120,6	22,3	46,5	8,3	13,6	24,1	14,9	1,6	7,6	5,7
2.1. Импорт в КИ	11,5	4,9	2,4	3,9	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2.2. ЧНП в КИ	8,8	5,2	0,4	0,3	0,0	2,9	2,9	0,0	0,0	0,0
2.3. РКИот в основных ценах	100,3	12,3	43,8	4,2	13,2	21,2	12,0	1,6	7,6	5,7
2.3.1. ВДС прямого производителя	52,8	3,6	28,2	1,3	6,4	10,4	7,1	0,5	2,8	3,0
2.3.2. ВДС смежников, в т.ч.:	36,9	6,5	12,1	2,0	5,2	8,8	4,4	0,7	3,7	2,2
<i>в пр-ве товаров</i>	15,5	3,8	3,0	1,1	2,0	5,1	2,7	0,4	2,0	0,6
<i>в пр-ве услуг</i>	21,4	2,8	9,1	1,0	3,1	3,8	1,8	0,3	1,7	1,7
2.3.3. Импорт в ПП (полные затраты сектора)	9,1	2,0	2,5	0,8	1,5	1,9	0,4	0,4	1,1	0,4
2.3.4. ЧНП в ПП	1,5	0,2	0,9	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Импорт всего (2.1+2.3.2)	20,6	6,8	4,9	4,7	1,9	1,9	0,4	0,4	1,1	0,4
Полная импортоспособность отечественной продукции в КИ (2.3.3./2.3.*100)	9,1	16,1	5,8	19,5	11,1	8,8	3,6	23,7	13,9	7,3

Обозначения секторов конечного использования (КИ) продукции / Product's end-user (end-use) sector designations: КП – конечное потребление; ВН – валовое накопление; Т – «товары» в секторе (коды ОКПД2: 01–39); У – «услуги» в секторе (коды ОКПД2:41–98); Тэн – энергетический экспорт (уголь, нефть, газ, нефтепродукты); Тм – машиностроительный экспорт; Тпр – прочие товары в экспорте / КР – final consumption; VN – gross capital formation; Т – “goods” in the sector (OKPD 2 codes: 01–39); У – “services” in the sector (OKPD 2 codes: 41–98); Teng – energy exports (coal, oil, gas, oil products); Тм – engineering export; Тпр – other export goods.

Обозначения показателей / Indicator symbols: ВДС – валовая добавленная стоимость; ЧНП – чистые налоги на продукты всего; РКИ – объем продукции в конечном использовании; РКИот – объем отечественной продукции в конечном использовании; Импорт в КИ – импорт, поступивший в конечное использование; импорт в ПП – импорт, поступивший в промежуточное потребление; ЧНП в КИ – ЧНП, добавленный в конечном использовании; ЧНП в ПП-ЧНП, включенный в промежуточное потребление / GVA – gross value added; PNP – net taxes on products of everything; RCT – the volume of products in end-use; RKIot – the volume of domestic end-use products; Import to CI – imports received for end-use; Import to PP – imports received for intermediate consumption; CNP in KI – CNP added in end-use; PNP in PP – PNP included in intermediate consumption.

* транспортные и торговые наценки в стоимости товаров в ценах покупателей по секторам КИ учтены в подсекторе услуг / transport and trade margins in the cost of goods at buyers' prices by sector CI are accounted for in the service subsector.

Источник / Source: расчет авторов по данным экспериментальных таблиц «затраты-выпуск», разработанных в ИМЭИ ВАВТ за 2018 г. на основе текущей статистики Росстата / calculation by the authors according to the experimental input-output tables developed at IMEI VAVT for 2018 based on the current statistics of Rosstat.

для нефти, газа, услуг образования и операций с недвижимостью.

В совокупных расходах экономики на конечную продукцию на долю импорта приходилось 17%. В расходах на потребительские товары, товары для валового накопления и машиностроительный экспорт импорт составлял 31, 56 и 23% соответственно.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ

Используемые модельные системы постоянно развиваются и совершенствуются. Например, одно из направлений работ ИМЭИ ВАВТ — усиление динамических качеств межотраслевой модели путем разработки инвестиционно-фондового блока и приведения к явному виду связей между отраслевым спросом на инвестиции, состоянием производственно-технической базы отраслевых производств, финансовыми условиями и развитием спроса на отраслевую продукцию. При оценке перспектив развития экономики важно обеспечивать увязку отраслевых инвестиционных и производственных прогнозов, оценивать сдвиги в объеме, структуре и качестве отраслевой производственной базы.

Сложность разработки инвестиционно-фондового блока определяется известной неустойчивостью годовой динамики фондоотдачи и инвестиций в основной капитал, отсутствием методологически совместимых с инвестициями временных рядов с оценками основного капитала отраслей экономики.

На текущий момент разработаны предложения по объяснению динамики инвестиций в основной капитал, основанные на методе декомпозиции инвестиций. В частности, предложена формула (1), которая учитывает три фактора инвестиционного спроса в отрасли i в году t ($Инв_i^t$):

а) «лаговость» процесса создания мощностей, оцениваемая по параметру связи (α_i) с инвестициями предыдущего года ($Инв_i^{t-1}$);

б) потребность в поддержании производственной базы, оцениваемая по параметру связи (β_i) с накопленным в отрасли основным капиталом ($ОФКг_i^{t-1}$);

в) инвестиции, связанные с расширением спроса и прочими факторами (включая изменение уровня использования имеющихся произ-

водственных мощностей и др.) в условиях складывавшегося расширения спроса на отраслевую продукцию, оцениваемые по параметру связи (φ_i^t) с приростом выпуска отраслевой продукции ($\Delta Вып_i^t$).

Первые два параметра связи можно трактовать как долевые характеристики соответствующих регрессоров, а последний — как природную инвестоемкость выпуска в году t (без учета инвестиций, связанных с первыми двумя факторами).

Общий вид зависимости инвестиций от определяющих факторов выражается уравнением:

$$Инв_i^t = \alpha_i \times Инв_i^{t-1} + \beta_i \times ОФКг_i^{t-1} + \varphi_i^t \times \Delta Вып_i^t. \quad (1)$$

Оценка параметров функций (в разрезе ОКВЭД2) проводилась для периода 2015–2019 гг. В каждом году расчет показателей производился в ценах предыдущего года для устранения эффекта колебаний цен.

Параметры α_i и β_i определялись одновременно со средней природной инвестоемкостью φ_i в этот период исходя из минимизации суммы квадратов остатков в уравнении (1) с остатками. Например, в целом по экономике значение α определилось на уровне 0,33; β — 0,056; φ — 3,6. Полученные значения параметров α_i , β_i и φ_i являются ожидаемыми значениями этих переменных на интервале 2015–2019 гг., рассчитанными в сопоставимых ценах. После оценки указанных параметров текущие значения φ_i^t могут уточняться исходя из формулы (1) при нулевых остатках.

Подчеркнем, что подобное разделение относительно условно, однако оно позволяет определенным образом решить одну из проблем разработки динамической постановки межотраслевой модели — вопрос с устойчивостью инвестиций при моделировании инвестиционного спроса на перспективу.

ВЫВОДЫ

Разработка и применение межотраслевых моделей в экономическом анализе и прогнозировании, начатое 60 лет назад, прошло несколько значимых этапов, различающихся степенью востребованности моделей МОБ, периодичностью и интенсивностью разработки отчетной статистической базы, кругом решаемых задач в области планирования, прогнозирования и управления экономическими процессами, уровнем разработки самих моделей и их спецификации.

В настоящее время основной спектр задач, решаемых с применением межотраслевого инструментария, не только восстановлен, но и расширен. Среди них можно выделить задачи балансировки сценарных условий и показателей среднесрочного прогноза, оценки влияния тарифов и налоговых условий на экономику, учета полных затрат импорта в создании конечной продукции, оценки макроэкономических эффектов от финансирования крупных инвестиционных проектов и секторов экономики и др. Инструментарий ТЗВ находит практическое применение в системе госуправления и может стать полезным источником информации для бизнеса (в отдельных случаях он уже используется в этом качестве).

Современная система ТЗВ Росстата содержит практически все необходимые таблицы для глубокого анализа экономики. Однако для исследования закономерностей с использованием российских ТЗВ имеется ряд информационных ограничений. Также методология составления ТЗВ определяет некоторые неизбежные условности в оценках, что не препятствует продуктивному использованию ТЗВ для модельных построений и прогнозно-аналитических исследований.

Развитие статистических работ с ТЗВ и инструментария на их основе открывает новые воз-

можности для анализа и сценарных построений. Одно из таких направлений — анализ стоимости конечной продукции как носителя добавленной стоимости.

Расширение возможностей применения межотраслевого инструментария связывается с отражением динамических характеристик воспроизводственных процессов, а также их увязки с финансовыми условиями экономики, в том числе на основе разработки инвестиционно-фондового блока в структуре межотраслевых моделей.

По мнению авторов, назрела потребность обновить и расширить статистические публикации с методическими материалами по составлению отчетных таблиц «затраты-выпуск», а также решить на уровне статистических разработок некоторые вопросы, связанные с ограничениями информационной системы ТЗВ (в частности, по разработке ТЗВ в постоянных ценах).

Целесообразно также, на наш взгляд, разработка обстоятельной методики анализа экономики с применением ТЗВ (возможно, как коллективной монографии ключевых пользователей ТЗВ). На этой основе возможен переход к новому уровню использования метода межотраслевого баланса в управленческой среде при выборе и обосновании решений.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Леонтьев В.В. Избранные произведения (в 3-х т.). М.: Экономика; 2006.
2. Масакова И.Д. Российская практика составления таблиц “затраты-выпуск”: проблемы и перспективы развития. *Проблемы прогнозирования*. 2019;(2):14–26.
3. Иванов Ю.Н., Рябушкин Б.Т. К 90-летию первого Баланса народного хозяйства: истоки и эволюция макроэкономической статистики России. *Вопросы статистики*. 2016;(4):71–84.
4. Коссов В.В. Возрождение межотраслевого баланса в СССР. *Экономическая наука современной России*. 2014;(2):103–110.
5. Рябушкин Б.Т. История создания и развития отечественного межотраслевого баланса и его места в статистике и макроанализе. *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2013;(17):187–192.
6. Соколин В.Л., Симчера В.М. История становления и развития балансовых работ в России. М.: Статистика России; 2006. 86 с.
7. Леонтьев В., Ченери Х.Б., Кларк П.Г. и др. Исследование структуры американской экономики. Теоретический и эмпирический анализ по схеме затраты-выпуск. Пер. с англ. М.: Госстатиздат; 1958. 640 с.
8. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М: Наука; 2000. 400 с.
9. Стрижкова Л.А. Роль макроэкономических исследований в государственном управлении экономикой переходного периода. М.: Ин-т макроэкономических исследований; 1997. 251 с.
10. Oosterhaven J., Stelder D., Inomata S. Estimating international interindustry linkages: Non-survey simulations of the Asian-Pacific economy. *Economic Systems Research*. 2008;20(4):395–414. DOI: 10.1080/09535310802551448
11. Miller R.E., Blair P.D. Input-output analysis: Foundations and extensions. 2nd ed. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 2009. 784 p.

12. Nishimura S. Towards analysis of vertical structure of industries: A method and its application to U.S. industries. Munich Personal RePEc Archive. MPRA Paper. 2010;(27464). URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27464/1/MPRA_paper_27464.pdf
13. Aroche Reyes F., Marquez Mendoza M.A. The demand driven and the supply-sided input-output models. Notes for the debate. Munich Personal RePEc Archive. MPRA Paper. 2013;(58488). URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/58488/2/MPRA_paper_58488.pdf
14. Kratena K., Temursho U. Dynamic econometric input-output modeling: New perspectives. In: Jackson R., Schaeffer P., eds. Regional research frontiers. Vol. 2. Cham: Springer Verlag; 2017:3–21. (Advances in Spatial Science: The Regional Science Series). DOI: 10.1007/978-3-319-50590-9_1
15. Карганов С. А. Об ошибочности использования в народнохозяйственном планировании экономико-математической модели В. Леонтьева и межотраслевых балансов “Затраты — Выпуск”. URL: <http://www.aup.ru/articles/economics/12.htm>
16. Айнабек К. С. Методы формирования межотраслевого баланса в агрегированной структуре общественного производства. *САЯСАТ-POLICY. Информационно-политический журнал*. 2003;(7):69–75.
17. Сальников В. А., Галимов Д. А., Гнидченко А. А. Использование таблиц “затраты-выпуск” для анализа и прогнозирования развития секторов экономики России. *Проблемы прогнозирования*. 2018;(6):93–103.
18. Стрижкова Л. А., Каширская С. И., Новиков Ю. А. Методические аспекты построения экспертных оценок таблиц “Затраты-Выпуск” и оценка процессов в российской экономике с применением межотраслевого инструментария. XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества (в 4-х кн.). Кн. 1. М.: НИУ ВШЭ; 2016:438–456.
19. Баранов Э. Ф., Ким И. А., Пионтковский Д. И., Старицына Е. А. Вопросы построения таблиц “затраты — выпуск” России в международных классификаторах. *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2014;18(1):7–42.
20. Блам Ю. Ш., Машкина Л. В. Построение иерархического набора моделей: от стоимостной ОМММ к отраслевой модели в натуральных показателях. *Мир экономики и управления*. 2018;18(4):126–139. DOI: 10.25205/2542-0429-2018-18-4-126-139
21. Баранов А. О., Дондоков З. Б., Слепенкова Ю. М. Построение и использование региональных межотраслевых моделей для анализа и прогнозирования развития экономики регионов. *Идеи и идеалы*. 2016;2(4):66–85. DOI: 10.17212/2075-0862-2016-4.2-66-85
22. Суслов В. И., Доможиров Д. А., Ибрагимов Н. М., Костин В. С., Мельникова Л. В., Цыплаков А. А. Агент-ориентированная многорегиональная модель “затраты-выпуск” российской экономики. *Экономика и математические методы*. 2016;52(1):112–131.
23. Саяпова А. Р., Сыртланов И. В., Широков А. А. Межстрановой анализ пространственно-временных характеристик технологических коэффициентов. *Проблемы прогнозирования*. 2015;(6):31–44.
24. Гранберг А. Г., Суслов В. И., Суспицын С. А. Многорегиональные системы: экономико-математическое исследование. Новосибирск: Сиб. науч. изд-во; 2007. 371 с.
25. Бузулуцков В. Ф., Пятаев М. В., Сизов А. Н. Оптимизационная межотраслевая межрегиональная модель как инструмент оценки эффективности крупномасштабных железнодорожных проектов. *Регион: экономика и социология*. 2019;(3):240–266. DOI: 10.15372/REG20190310
26. Ксенофонтов М. Ю., Широков А. А., Ползиков Д. А., Янтовский А. А. Оценка мультипликативных эффектов в российской экономике на основе таблиц “Затраты-Выпуск”. *Проблемы прогнозирования*. 2018;(2):3–13.
27. Стрижкова Л. А., Куранов Г. О., Колеров С. Б. Общие методические положения по макроэкономической оценке инвестиционных проектов развития транспортной инфраструктуры и высокотехнологичных производств. *Сборник научных трудов ИМЭИ*. 2014;(4):35–60.

REFERENCES

1. Leontiev V. V. Selected works (in 3 vols.). Moscow: Ekonomika; 2006. (In Russ.).
2. Masakova I. D. The Russian practice of compiling input-output tables: Problems and prospects of development. *Problemy prognozirovaniya = Studies on Russian Economic Development*. 2019;(2):14–26. (In Russ.).



3. Ivanov Yu.N., Ryabushkin B.T. The 90th anniversary of the first Balance of national economy: Origin and evolution of macroeconomic statistics in Russia. *Voprosy statistiki*. 2016;(4):71–84. (In Russ.).
4. Kossov V.V. Revival of the intersectoral balance in the USSR. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii = Economics of Contemporary Russia*. 2014;(2):103–110. (In Russ.).
5. Ryabushkin B.T. The history of the creation and development of the domestic intersectoral balance and its place in statistics and macroanalysis. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*. 2013;(17):187–192. (In Russ.).
6. Sokolin V.L., Simchera V.M. History of the formation and development of balance works in Russia. Moscow: Statistika Rossii; 2006. 86 p. (In Russ.).
7. Leontief W., Chenery H.B., Clark P.G. et al. Studies in the structure of the American economy: Theoretical and empirical explorations in input-output analysis. New York: Oxford University Press; 1953. 561 p. (Russ. ed.: Leontief W., Chenery H.B., Clark P.G. et al. Issledovanie struktury amerikanskoi ekonomiki. Teoreticheskii i empiricheskii. analiz po skheme zatraty-vypusk. Moscow: Gosstatizdat; 1958. 640 p.).
8. Yaremenko Yu.V. Theory and methodology of researching a multilevel economy. Moscow: Nauka; 2000. 400 p. (In Russ.).
9. Strizhkova L.A. The role of macroeconomic research in state management of the economy in transition. Moscow: Institute for Macroeconomic Research; 1997. 251 p. (In Russ.).
10. Oosterhaven J., Stelder D., Inomata S. Estimating international interindustry linkages: Non-survey simulations of the Asian-Pacific economy. *Economic Systems Research*. 2008;20(4):395–414. DOI: 10.1080/09535310802551448
11. Miller R.E., Blair P.D. Input-output analysis: Foundations and extensions. 2nd ed. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 2009. 784 p.
12. Nishimura S. Towards analysis of vertical structure of industries: A method and its application to U.S. industries. Munich Personal RePEc Archive. MPRA Paper. 2010;(27464). URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27464/1/MPRA_paper_27464.pdf
13. Aroche Reyes F., Marquez Mendoza M.A. The Demand driven and the supply-sided input-output models. Notes for the debate. Munich Personal RePEc Archive. MPRA Paper. 2013;(58488). URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/58488/2/MPRA_paper_58488.pdf
14. Kratena K., Temursho U. Dynamic econometric input-output modeling: New perspectives. In: Jackson R., Schaeffer P., eds. Regional research frontiers. Vol. 2. Cham: Springer Verlag; 2017:3–21. (Advances in Spatial Science: The Regional Science Series). DOI: 10.1007/978-3-319-50590-9_1
15. Karganov S.A. On the erroneous use of the economic and mathematical model of V. Leontiev and input-output balances in national economic planning. URL: <http://www.econ.asu.ru/mob/pdf/2/begin.pdf>. (In Russ.).
16. Ainabek K.S. Methods of forming the input-output balance in the aggregated structure of social production. *SAYASAT-POLICY. Informatsionno-politicheskii zhurnal*. 2003;(7):69–75. (In Russ.).
17. Salnikov V.A., Galimov D.A., Gnidchenko A.A. Using input-output tables for analyzing and forecasting the sectoral structure of Russian economy. *Problemy prognozirovaniya = Studies on Russian Economic Development*. 2018;(6):93–103. (In Russ.).
18. Strizhkova L.A., Kashirskaya S.I., Novikov Yu.A. Methodological aspects of constructing expert assessments of input-output tables and assessing processes in the Russian economy using cross-industry tools. In: 16th April int. sci. conf. on the problems of economic and social development (in 4 books). Book 1. Moscow: NRU HSE; 2016:438–456. (In Russ.).
19. Baranov E.F., Kim I.A., Piontkovski D.I., Staritsyna E.A. Problems of constructing Russian input-output tables into the international class. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = The HSE Economic Journal*. 2014;18(1):7–42. (In Russ.).
20. Blam Yu. Sh., Mashkina L.V. Forming-up hierarchical set of models: Developing strategy for industry specific sector. *Mir ekonomiki i upravleniya = World of Economics and Management*. 2018;18(4):126–139. (In Russ.). DOI: 10.25205/2542-0429-2018-18-4-126-139
21. Baranov A.O., Dondokov Z.B., Slepenskova Yu.M. Construction and using regional input-output models for the analysis and forecasting of regions' economy development. *Idei i idealy = Ideas and Ideals*. 2016;2(4):66–85. (In Russ.). DOI: 10.17212/2075-0862-2016-4.2-66-85

22. Suslov V. I., Domozhirov D. A., Ibragimov N. M., Kostin V. S., Melnikova L. V., Tsyplakov A. A. Agent-based multiregional input-output model of the Russian economy. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*. 2016;52(1):112–131. (In Russ.).
23. Sayarova A. R., Syrtlanov I. V., Shirov A. A. Cross-country analysis of spatiotemporal characteristics of technological coefficients. *Problemy prognozirovaniya = Studies on Russian Economic Development*. 2015;(6):31–44. (In Russ.).
24. Granberg A. G., Suslov V. I., Suspitsyn S. A. Multiregional systems: Economic and mathematical research. Novosibirsk: Siberian Scientific Publ.; 2007. 371 p. (In Russ.).
25. Buzulutskov V. F., Pyataev M. V., Sizov A. N. Interregional input-output optimization model as a tool for evaluating the efficiency of large-scale railway projects. *Region: ekonomika i sotsiologiya = Region: Economics and Sociology*. 2019;(3):240–266. (In Russ.). DOI: 10.15372/REG20190310
26. Ksenofontov M. Yu., Shirov A. A., Polzиков D. A., Yantovskii A. A. Assessing multiplier effects in the Russian economy: Input-output approach. *Problemy prognozirovaniya = Studies on Russian Economic Development*. 2018;(2):3–13. (In Russ.).
27. Strizhkova L. A., Kuranov G. O., Kolerov S. B. General methodological approaches to macroeconomic assessment of investment projects in the field of transport infrastructure and high-tech industries development. *Sbornik nauchnykh trudov IMEI*. 2014;(4):35–60. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Любовь Аркадьевна Стрижкова — доктор экономических наук, руководитель Центра макроэкономического прогнозирования и структурных исследований ИМЭИ-ВВАТ, Москва, Россия

Lyubov A. Strizhkova — Doctor of Economics, Head of the Center for Macroeconomic Forecasting and Structural Research, Russian Foreign Trade Academy, Moscow, Russia
l.strizhkowa@yandex.ru



Геннадий Оразович Куранов — кандидат экономических наук, ведущий эксперт Минэкономразвития России, Москва, Россия

Gennady O. Kuranov — Cand. Sci. (Economics), Leading expert of the Ministry of Economic Development of Russia, Moscow, Russia
kuranov@economy.gov.ru

Статья поступила 29.09.2020; после рецензирования 23.10.2020; принята к публикации 15.12.2020.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 29.09.2020; revised on 23.10.2020 and accepted for publication on 15.12.2020.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-75-81
УДК 338(045)
JEL K10

Проблемы и тенденции продвижения продукции японского автомобилестроения на мировые рынки

И.В. Макарова^а, Д.З. Николишвили^б

^а Финансовый университет, Москва, Россия;

^б ПАО «Аэрофлот», Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-1102-1651>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-2959-7782>

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование международного авторыннка, международной торговой деятельности на рынке легковых автомобилей; дан анализ развития автомобильных рынков в странах Европы, США и России. Авторы отмечают высокий уровень автомобилестроения в Японии и то, что компания Toyota является одним из лидеров на мировом рынке. Также указывается, что японские компании – одни из лидеров в производстве мотоциклов и двигателей для автомобилей, участвующих в спортивных гонках. Японское законодательство стимулирует производство и продажу автомобилей с высокой экологичностью – гибридные и электромобили, что позволяет производящим компаниям сосредоточить свое производство на новом классе автомобилей и опережать европейских и американских конкурентов в производстве автомобилей будущего. В Японии остро стоит проблема загрязнения воздуха автомобилями, государство субсидирует автопроизводителей и потребителей и снижает налоги компаниям, которые переходят на гибридные авто.

Ключевые слова: автомобилестроение Японии; международный авторыннок; регулирование авторыннка

Для цитирования: Макарова И.В., Николишвили Д.З. Проблемы и тенденции продвижения продукции японского автомобилестроения на мировые рынки. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):75-81. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-75-81

ORIGINAL PAPER

Problems and Trends in Promoting Japanese Automotive Products on World Markets

I.V. Makarova^а, D.Z. Nikolishvili^б

^а Financial University, Moscow, Russia;

^б PJSC "Aeroflot", Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0003-1102-1651>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-2959-7782>

ABSTRACT

This paper presents a study of the international car market; analysis of the development of automotive markets in Europe and Russia's national car market; a review of the global car market; and international trading activity in the car market. Japan's automotive industry is significantly developed with Toyota as one of the world's leaders. Also, in addition to cars, Japanese companies are among the leaders in the production of motorcycles and engines for cars participating in sports races. Japanese legislation encourages the production and sale of cars with high environmental friendliness, hybrid and electric cars. This step allows companies to focus their production on a new class of cars, which helps Japanese companies outstrip European and American cars of the future. However, cars' air pollution is relevant for Japan since the state subsidizes automakers and consumers, reducing taxes and supporting companies that switch to hybrid vehicles.

Keywords: Automotive industry of Japan; international car market; regulation of car market

For citation: Makarova I.V., Nikolishvili D.Z. Problems and trends in promoting Japanese automotive products on world markets. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):75-81. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-75-81

Одним из крупнейших игроков на рынке автомобилестроения является Япония. Крупнейшие корпорации — Toyota, Nissan, Mitsubishi, Honda и множество менее известных компаний, которые производят автомобили в основном для внутреннего потребления (Suzuki, Daihatsu). Обратим внимание на то, что практически все крупные японские автокомпании имеют дочерний бренд, производят люксовые автомобили для продажи за рубежом и создавались для выхода на рынок США. Страны-конкуренты — США и Германия.

В настоящее время японские компании работают на два рынка: местный и внешний. На местном рынке ассортимент автомобилей значительно отличается от рынков других стран — в Японии большое количество людей, не имеющих высоких заработных плат, приобретает малолитражные автомобили в связи со значительной разницей в выплатах государству за владение данным видом транспорта. Также если есть предположения, что данная модель автомобиля не сможет выйти на внешний рынок, компания будет продавать ее на территории Японии, где конкуренция значительно ниже. Одним из примеров является Toyota Crown — марка, появившаяся в Японии более 30 лет назад, так и не была представлена на мировом рынке.

Себестоимость производственных операций у всех автомобильных компаний мира составляет примерно 20% от продажной цены. Еще 20% от продажной цены составляют затраты на транспортировку и НИОКР компании, остальные 60% — это наценка за бренд. На внутреннем рынке японские компании стараются поддерживать более низкий уровень цен, стимулируя покупателей часто менять автомобили на новые модели, используя эффективный механизм Trade-in. Для внешнего рынка японские компании выпускают такие модели, как Toyota Tundra или Mitsubishi L200. Эти автомобили крайне удобны для американского рынка, который славится своей любовью к пикапам. В Японии же, наоборот, пикап — большая редкость, так как данные автомобили потребляют большое количество топлива, которое в Японии имеет высокую стоимость в связи с тем, что приобретается в странах Арабского региона [1].

В Японии очень распространены автомобили с объемом двигателя меньше 1,4 л, так как они расходуют значительно меньше бензина [2].

Японские автомобили популярны в Китае, а самым продаваемым является Nissan Bluebird. Япония продает значительно больше машин в страны, где нет собственного производства автомобилей. Связано это с тем, что японские компании чаще всего предлагают автомобили высокого качества с самой необходимой комплектацией систем в салоне. Это позволяет потребителям пользоваться автомобилем продолжительное время и нести небольшие расходы, по сравнению с европейскими автомобилями, которые наполнены электроникой, что значительно увеличивает стоимость авто. Так, стоимость автомобилей одного класса в максимальной комплектации: Nissan — 140 тыс. юаней, или 1 млн 500 тыс. руб., а BMW — 346,9 тыс. юаней, или 3 млн 500 тыс. руб. (<https://www.bmw.com.cn/zh/all-models/3-series/sedan/2019/specshee>).

То есть стоимость BMW в идентичной конфигурации дороже, что связано с расходами на бренд, возможно, с доставкой комплектующих, учитывая, что Япония значительно ближе к Китаю.

Производство автомобилей в Японии явилось экономическим чудом — за 10 лет экономика страны стала одной из самых развитых в сфере передовых технологий. Важно отметить, что Япония — это островное государство, практически лишённое каких-либо минеральных источников. В силу этого фактора началось производство техники, которая и сегодня, спустя 50 лет, остается одной из самых востребованных в мире.

Рынок грузовых автомобилей в Японии представлен несколькими компаниями в нескольких видах данного транспорта. Компания Mitsubishi является одной из успешных в секторе грузового транспорта, ее автомобили можно увидеть практически в любой стране мира. Кроме того, в Японии в большом объеме производятся седельные тягачи компании Hino, которые также продаются по всему миру и конкурируют со специализированными компаниями Европы, такими как Iveco и Scania (рис. 1).

Что касается других видов транспорта, мотоциклы компаний Yamaha, Suzuki и Honda востребованы на мировом рынке. За год японская компания в среднем продает около 2400 байков год. Так же как и в автомобильном секторе, японские компании продают мотоциклы по более лояльной цене, чем американские или европейские конкуренты. Мотоциклы японских компаний достаточно практичны в плане мотора и управляемости.

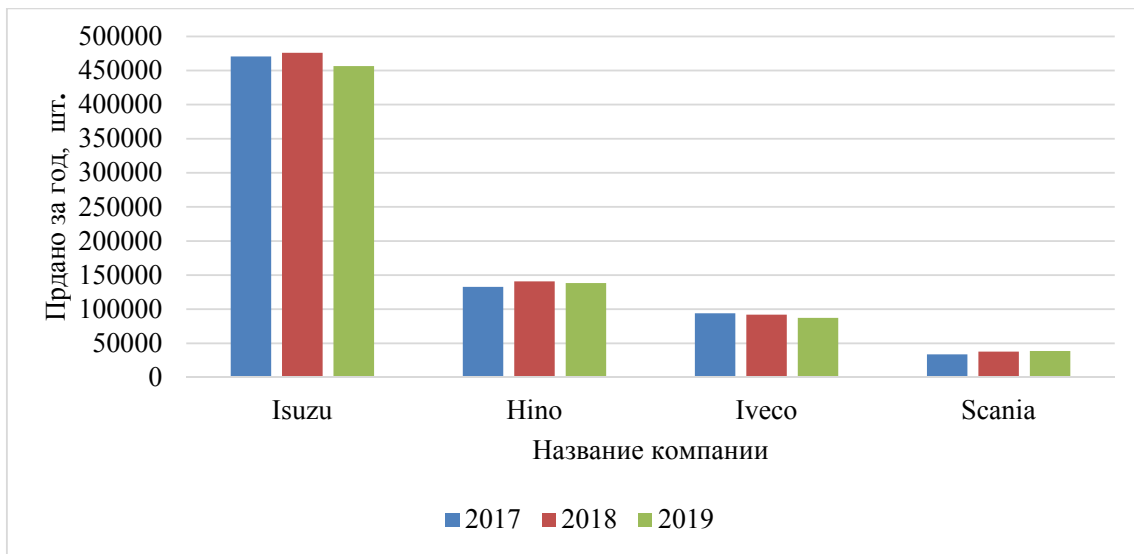


Рис. 1 / Fig. 1. Продажа грузовых автомобилей в мире / Sale of trucks in the world

Источник / Source: URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/>.

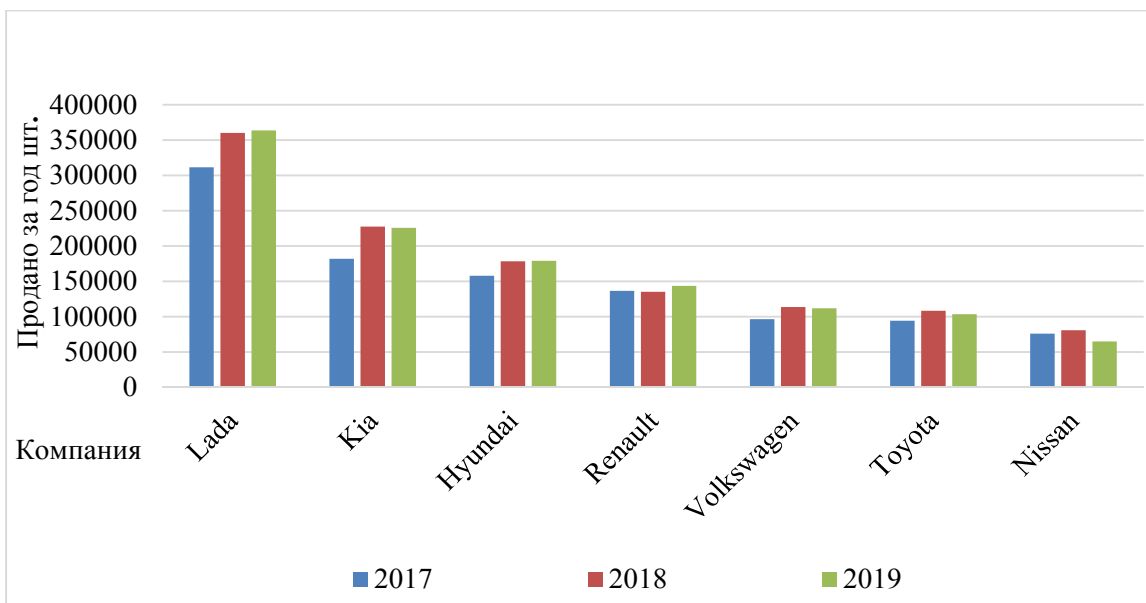


Рис. 2 / Fig. 2. Рынок автомобилей в России / Car market in Russia

Источник / Source: URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/>.

Новый мотоцикл компании Honda с мощностью двигателя 218 лошадиных сил в России обойдется покупателю в 1,75 млн руб., примерно такой же мотоцикл компании Ducati — на 250 тыс. руб. дороже. Японские двигатели используются в большинстве спортивных гонок: Honda поставляет двигатели и мотоциклы командам Формулы 1 Red Bull Racing и Alpha Tauri Racing, что также свидетельствует о том, что японская техника находится на ведущих позициях в мире.

Рассмотрим продажи японских автомобилей по некоторым странам и в целом в мире. Если говорить о Российской Федерации (рис. 2), то по количеству продаж японские авто стоят после более бюджетных (в том числе — южнокорейских). Например, по данным за 2019 г., автомобили марки Toyota находятся на 6-м месте после Лада, Hyundai и Kia.

Данная ситуация связана с тем, что у большинства населения России нет денег для покупки японских машин, так как они представлены только

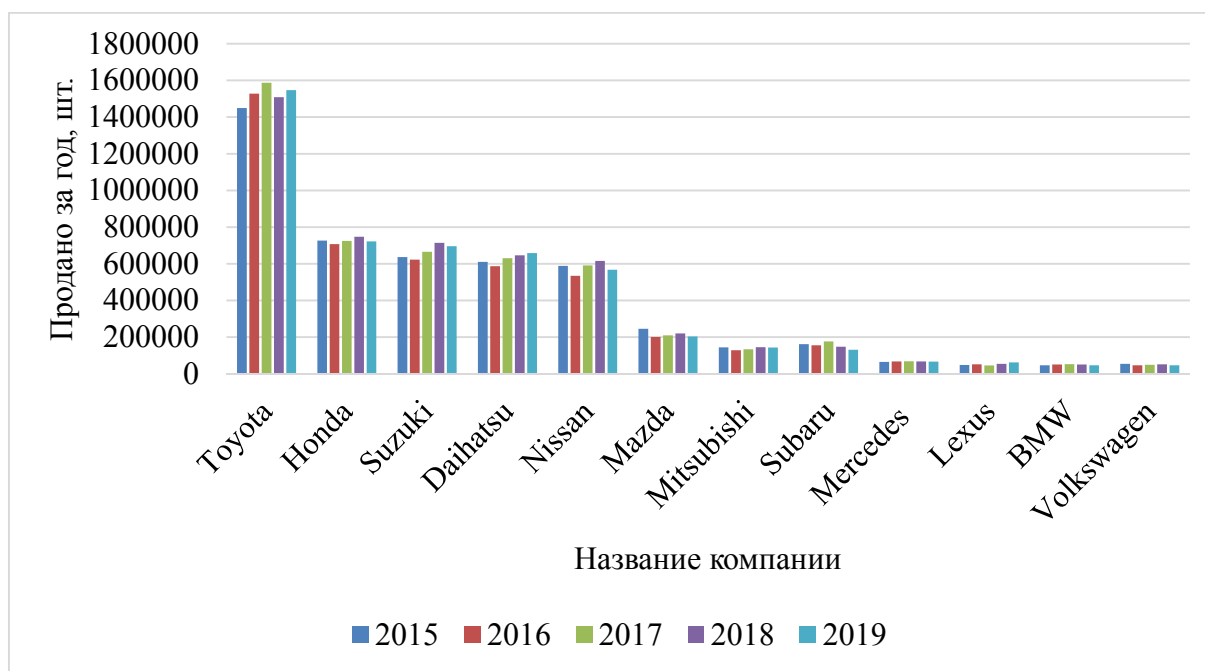


Рис. 3 / Fig. 3. Продажи автомобилей в Японии / Car sales in Japan

Источник / Source: URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/>.

в сегменте бизнес-автомобилей и внедорожников, в то время как южнокорейские производители поставляют нам автомобили эконом-класса, что позволяет гражданам купить их за относительно небольшие деньги.

Японские авто по ценовому критерию более конкурентоспособны по отношению к европейским такого же класса. Например, Nissan Teana или Toyota Camry можно сравнить с BMW 3 серии, и сумма за автомобиль будет отличаться от полумиллиона до одного миллиона, если рассматривать разные комплектации. Рассмотрим стоимость комплектации «Комфорт» Nissan Teana и BMW 3 серии. Nissan Teana в самой стандартной комплектации обойдется покупателю в 1 млн 300 тыс. руб. BMW, в свою очередь, стоит на 1 млн руб. дороже. Помимо этого, при дальнейшей эксплуатации стоимость комплектующих у BMW в 2–3 раза дороже, чем у Nissan.

В России европейские производители повышают цену за счет бренда и современной электроники (<https://www.bmw.com.cn/zh/all-models/3-series/sedan/2019/specshee>).

Японские покупатели стараются приобретать автомобили внутреннего производителя, американские автомобили практически не встречаются, европейские — дорогие как при покупке, так и в дальнейшем обслуживании (рис. 3). Китайские

и южнокорейские автомобили не допускаются на рынок, так как из-за более низких цен японские компании будут нести убытки.

В Японии наиболее популярны малолитражные и гибридные автомобили. Первым «гибридом» в Японии является Toyota Prius, которая также популярна в Европе и США, но ввиду климатических условий не прижилась в России. В настоящее время на множестве международных автосалонов японские компании представляют концепции электромобилей как наиболее перспективные. В настоящий момент, Компания Nissan занимает значительную часть рынка электромобилей (Nissan Leaf). Эта марка так же, как и Prius, популярна в Европе, так как у нее мало конкурентов (в основном это люксовые европейские компании или Tesla, но стоимость у них значительно выше).

Данные продаж автомобилей марки Toyota в разных регионах представлены в таблице. Если рассматривать объем продаж японских автомобилей на европейском рынке, то он значительно меньше, чем в России, Северной Америке и Азии (рис. 4).

Наиболее развивающимся является азиатский рынок — 2 млн 822 тыс. 350 шт. продано в 2019 г., из них в Японии — 1 млн 587 тыс. 297 шт. Североамериканский рынок несколько уступает — 2 млн 696 тыс. 447 шт. в том же 2019 г. Во всей Европе



Таблица / Table

Продажи автомобилей марки Toyota по континентам, шт. / Toyota car sales by continent

Континент/год	2016	2017	2018	2019
Северная Америка	2 764 475	2 831 235	2 773 791	2 696 447
Европа	924 660	981 038	1 002 249	1 045 367
Азия	2 583 214	2 639 100	2 891 929	2 822 350
Япония	1 636 495	1 597 471	1 569 566	1 587 297
Южная Америка	395 766	431 839	427 851	391 908
Океания	259 381	273 619	264 379	255 928
Африка	183 397	183 246	196 202	200 559

Источник / Source: составлено авторами по: URL: <https://global.toyota/en/company/profile/production-sales-figures/> / compiled by the authors based on URL: <https://global.toyota/en/company/profile/production-sales-figures/>.

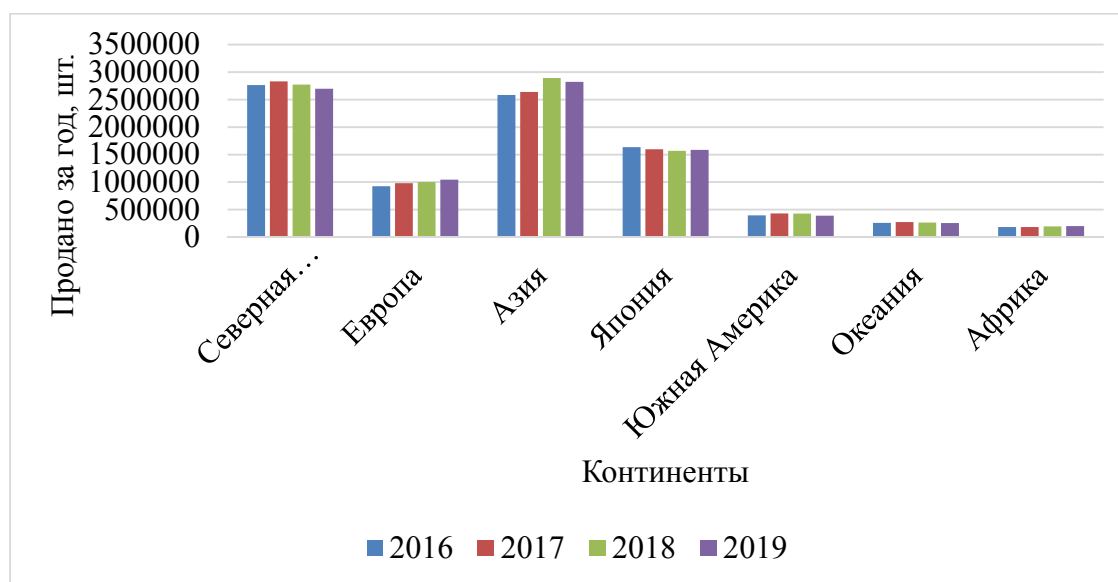


Рис. 4 / Fig. 4. Продажи автомобилей Toyota в мире / Toyota car sales worldwide

Источник / Source: составлено авторами по: URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/> / compiled by the authors based on URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/>.

продано меньше, чем в Японии — 1 млн 45 тыс. 367 шт.

В Европе известны такие компании, как чешская Skoda, немецкие: Volkswagen, BMW и Mercedes, итальянские: FIAT и Alfa Romeo, французские: Reno и Peugeot. Ряд японских компаний открыли дочерние, занимающиеся европейским и американским рынками сбыта автомобилей. Европейский союз импортирует примерно четверть автомобилей японских автопроизводителей, в то время как экспортирует в Японию только 6% автомобилей от всего объема экспорта. Данный

показатель возвращает нас к тому, что на японском рынке автомобилей в основном представлены отечественные производители.

Ситуация на рынке США примерно такая же, как и в Европе, где в основном используются автомобили собственных производителей, такие как Ford, Chrysler и Chevrolet. Но в связи с тем, что в Америке компаний меньше, чем в Европе, а количество автомобилей — 2 на одну семью, то и японских автомобилей там больше. Для американского рынка японцы производят модели автомобилей, которые в Японии даже

не продаются. Как говорилось ранее, это такие автомобили, как Toyota Tundra и другие пикапы. Несмотря на поддержку собственного производителя, американцы считают, что японские автомобили значительно лучше местных в плане долговечности. Именно благодаря долговечности японские моторы называют «миллионниками», в то время как европейские моторы в среднем «проходят» расстояние в районе 250–300 тыс. км. Также привлекательность японских машин для США заключается в том, что крупнейшие японские компании имеют там свои заводы и не надо тратить лишние деньги на транспортировку и детали для этих автомобилей.

Если рассматривать продажи японских автомобилей в Азиатско-Тихоокеанском регионе, то практически во всех странах они являются самыми популярными, за исключением только Южной Кореи, где высоко развит свой рынок автомобилестроения. В Китае самые продаваемые — машины японских марок, несмотря на успешное развитие за последние 10 лет собственного производства автомобилей, основная часть которых отправляется на экспорт в страны с невысокими техническими требованиями и низким уровнем доходов населения [3].

В результате проводимой стимулирующей политики начиная с 2009 г. отмечается рост спроса на гибридные автомобили — их объем составляет 60% от всех проданных автомобилей в Японии.

Еще одной мерой регулирования является утилизация автомобилей. Утилизированные автомобили после переработки используются в производстве новых машин, что позволяет снизить экологические проблемы в стране и уменьшить закупки комплектующих из-за рубежа. Утилизацией в Японии занимается специальный центр рециклирования автомобилей.

В связи с тем что Япония уже более 10 лет назад начала переходить на электромобили, практически на каждой городской парковке и на платных магистралях есть зарядные устройства для них. Следующим шагом в развитии автопрома Японии является переход на самоуправляемые автомобили.

Перспектива объединенных фирм довольно предсказуема, намного труднее понять, что ожидает автомобильных производителей, которым очень сложно выжить и представлять конкуренцию на глобальном международном авторынке. В современный период большое число фирм существуют в объединениях с автомобильными производителями ТНК разных государств [4].

Подводя итог, можно отметить, что главной задачей японских компаний остается рост продаж в Европе, выход на новые развитые рынки, создание новых моделей электромобилей для продажи их в Южной Америке и на развивающихся рынках в Юго-Восточной Азии [5].

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Баронина Ю. А. Современные производственные стратегии европейских автомобильных ТНК. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2019;(1):159–174. DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10011
2. Ратнер С. В., Иосифов В. В. Сравнительный анализ конкурирующих инновационных технологий наземных транспортных средств по экологическим и экономическим показателям. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки*. 2018;11(4):212–221. DOI: 10.18721/JE.11416
3. Сабери Б. Современные тенденции развития автомобильной промышленности и перспективы российского автопрома. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2018;(42):259–276. DOI: 10.17223/19988648/42/18
4. Николишвили Д. Особенности развития международного автомобильного рынка. *Экономика. Бизнес. Банки*. 2019;(10):84–97.
5. Тойлыбаев А. Е., Сеймхан С. Электромобиль — транспорт будущего. *Universum: технические науки*. 2018;(5):34–37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektromobil-transport-budushego>

REFERENCES

1. Baronina Yu. A. Modern manufacturing strategies of European automotive transnational corporations. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk = Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2019;(1):159–174. (In Russ.). DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10011



2. Ratner S.V., Iosifov V.V. Comparative analysis of competing innovative technologies of land vehicles with respect to environmental and economic indicators. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2018;11(4):212–221. (In Russ.). DOI: 10.18721/JE.11416
3. Saberi B. Modern trends in the development of the automotive industry in the world. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika = Tomsk State University. Journal of Economics*. 2018;(42):259–276. (In Russ.). DOI: 10.17223/19988648/42/18
4. Nikolishvili D. Development features of the international automobile market. *Ekonomika. Biznes. Banki = Economy. Business. Banks*. 2019;(10):84–97. (In Russ.).
5. Toilybaev A.E., Seimhan S. Electromobile — transportation of the future. *Universum: tekhnicheskie nauki = Universum: Technical Sciences*. 2018;(5):34–37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektromobil-transport-budushego> (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Ирина Викторовна Макарова — кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента экономической теории, Финансовый университет, Москва, Россия
Irina V. Makarova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia
makiv5@mail.ru



Дэви Зурабович Николишвили — специалист 1 категории, ПАО «Аэрофлот», Москва, Россия
Devi Z. Nikolishvili — 1st Category Specialist, Aeroflot PJSC, Moscow, Russia
devi.nikolishvili@yandex.ru

Статья поступила 16.11.2020; после рецензирования 01.12.2020; принята к публикации 22.12.2020.
Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 16.11.2020; revised on 01.12.2020 and accepted for publication on 22.12.2020.
The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-82-90
УДК 338.439.02(045)
JEL Q18

Продовольственный суверенитет и аграрная политика Египта

В.А. Исаев^а, А.О. Филоник^б

^а Институт стран Азии и Африки, Москва, Россия; МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

^б Институт востоковедения РАН, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-1797-3143>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-7455-0361>

АННОТАЦИЯ

Материальные условия существования стран и народов существенно и резко меняются и выдвигают новые требования к качеству воспроизводственных механизмов. В немалой степени этот процесс имеет отношение и к деревне, которая стремится к повышению продуктивности сельского хозяйства, но пока не может стать вровень с промышленным потенциалом. Разрыв между этими двумя частями единого экономического организма велик и особенно заметен в развивающихся странах, в частности в Египте. Эта страна крайне бедна аграрными ресурсами и пытается десятилетиями преодолевать угрозу голода, порой достигая на отдельных направлениях умеренного успеха, но в целом может только в догоняющем режиме следовать за событиями. Сегодня Египет входит в новую фазу борьбы за продовольственный суверенитет и пока с неясным конечным результатом, хотя текущая политика государства явно ориентирована на то, чтобы сделать проблему продовольственного обеспечения решаемой.

Ключевые слова: Египет; продовольствие и продовольственная безопасность; аграрная реформа; зерновые культуры; агросфера; водные ресурсы; природная среда; крестьянское и фермерское хозяйство; агробизнес

Для цитирования: Исаев В.А., Филоник А.О. Продовольственный суверенитет и аграрная политика Египта. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):82-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-82-90

ORIGINAL PAPER

Food Sovereignty and Agricultural Policy of Egypt

V.A. Isaev^а, A.O. Filonik^б

^а Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia;

^б Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0003-1797-3143>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-7455-0361>

ABSTRACT

The material conditions for countries and peoples' existence are now changing significantly and sharply and put forward new requirements for the quality of reproductive mechanisms. To a large extent, this process is related to the village, which seeks to increase agricultural productivity, but cannot yet become on a par with industrial potential. The gap between these two parts of a single economic organism is large and is especially noticeable in developing countries and, in particular, in Egypt. This country is extremely poor in agricultural resources; it has been trying for decades to overcome the threat of hunger, sometimes achieving moderate success in some areas. But on the whole, it can only follow events in a catch-up mode. Now Egypt is entering a new phase of the struggle for food sovereignty and an unclear final result. However, the state's current policy is focused on making food security solvable.

Keywords: Egypt; food and food security; agrarian reform; crops; agrosphere; water resources; natural environment; peasant household and farming; agribusiness

For citation: Isaev V.A., Filonik A.O. Food sovereignty and agricultural policy of Egypt. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):82-90. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-82-90



ЕГИПТЯНЕ – «ХЛЕБНАЯ НАЦИЯ»

Нынешняя продовольственная стратегия Египта строится на сочетании экстенсивного и интенсивного земледелия. Связанная с этим работа предполагает расширение земельных угодий под зерновые культуры с использованием современной оросительной инфраструктуры и более энергичное освоение инновационных технологий и достижений агробиологии параллельно с внедрением оптимизированного управления производством и проведением более четкой социальной политики в деревне. Тем самым Египет создает более прогрессивную модель аграрного роста в соответствии со своими природными условиями, которые в ряде случаев не лишены индивидуальности.

Эта страна во все времена и с огромными трудовыми затратами буквально боролась за выживание в жесткой среде обитания. Концентрация усилий на этом направлении и сейчас остается высокой, причем, даже в большей мере, чем это наблюдалось прежде, когда не так остро проявлялись демографический и ресурсный факторы. Исключительным явлением в наши дни предстает только опыт аравийских монархий, которые на доходы от нефти даже в раскаленной пустыне успешно занимаются агробизнесом на локальных площадках и состоялись настолько, что поставляют часть продукции на экспорт. Но большинство арабских стран при инвестиционном голоде и дефиците земли и воды едва ли имеют возможность даже в обозримом будущем стать аграрными державами арабского Востока.

Среди них по территориальным и демографическим показателям выделяется лидер арабского мира — Египет. Производительные силы египетской деревни хронически находятся в стрессе. Их составляющие постоянно стремятся к сжатию под давлением не только опасностей природного происхождения, включая ухудшение климата, но и обстоятельств функционального и чисто производственного плана.

Тем не менее в стране по некоторым позициям поддерживается более-менее сносная ситуация с точки зрения продовольственной безопасности. В частности, это касается доступности продуктов питания и их энергетической ценности. Это значимый показатель, но относительный и далеко не единственный и тем более не определяющий характер продуктового наполнения рациона питания населения.

Уже сейчас сбор пшеницы в Египте, хотя и остается одним из самых высоких в мире, достиг планки,

за которой повысить отдачу угодий ординарными способами без массированного применения разнообразных технологий едва ли удастся. Особенно при растущем спросе на нее в связи с прогнозируемым увеличением населения к 2025 г. до 111 млн чел. и ростом импорта пшеницы как более доступного и наиболее востребованного продукта¹. Подобные обстоятельства дают основания рассматривать их как серьезный вызов продовольственному сектору национального сельского хозяйства.

Между тем, египтяне уже издавна известны как «хлебная нация», в избытке ориентированная на мучные продукты, в частности пшеничные лепешки, которые необычайно популярны в беднейших слоях из-за своей дотирированной дешевизны, что в подушевом измерении требует максимального количества пшеницы. Страна вынужденно ввозит зерно, и размер поставок растет. Например, в 2011 г. импортировались 9 млн т, а в сезон 2018–2019 гг. — более 12 млн т пшеницы госагентством и частными компаниями [1]. По программе субсидированного хлеба нуждающимся выделяется по 150 лепешек в месяц, каждая из которых обходится потребителю в 0,1 рыночной стоимости, или в 0,03 долл.² Но такая операция вынуждает государство ежегодно расходовать из бюджета более 2 млрд долл. на возмещение расходов хлебопекам.

Неизбывная бедность как минимум четверти населения Египта только усугубляет социальную и продовольственную ситуацию, которая не сваливается в кризис только за счет государственного вспомоществования. Сохранение постоянно балансирующего, но малоэффективного экономически хозяйственного института представляет большую национальную проблему. Она серьезно обострилась с началом январской революции 2011 г. в результате событий, которые, с одной стороны, усугубили серьезность продовольственной ситуации в Египте, а с другой — заставили власть проявлять активность в этом направлении.

МАНЕВРЫ ВОКРУГ ПШЕНИЦЫ

Египет с трудом, но все же самообеспечивается продуктами (кроме стратегических: пшеницы, масел и сахара). А по производству риса, например, даже превосходит таких мировых лидеров, как Китай, Индия или Индонезия, но исключительно благодаря применению новых неводоём-

¹ URL: https://countrymeters.info/ru/Egypt#population_forecast.

² URL: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/file/1106824>.

ких видов культуры. Однако один этот факт не спасает его от необходимости с середины 90-х гг. прошлого века оставаться среди трех ведущих импортеров зерновых, а с момента финансового кризиса 2007–2008 гг. Египту пришлось прочно закрепиться в этой группе, болезненно реагируя на шоки волатильного мирового рынка. Причем, удельный вес продовольствия в импорте за это время составлял в среднем 17% по сравнению, например, с 3% и 4% Индии и Бразилии — соседей на этом рынке.

Степень продовольственной безопасности определяется как присутствием продуктов питания в обороте на национальном уровне, так и их наличием в домашних хозяйствах. В макроэкономической перспективе баланс достижим при полном задействовании внутривозможного потенциала производства продовольствия или за счет способности адекватно аккумулировать достаточное количество свободной валюты для оплаты импорта в нужных объемах. Микроэкономический подход убеждает в том, что при опоре на местных сельских товаропроизводителей они в рамках своих хозяйств «должны иметь возможность самим выращивать продовольственные культуры или иметь ресурсы для получения продуктов по каналам рынка» [2]. Все это создает систему взаимозависимостей, которая составляет костяк отношений по поводу зерновой составляющей продовольствия и влияет на их прочность в любой стране.

В принципе, наблюдение фиксирует довольно стандартную картину происходящего на продовольственном фронте не только Египта, но и большинства других стран. При стесненных обстоятельствах выбор для них невелик. И, собственно говоря, хотя такая модель и работает, но надежных способов усовершенствования ее работы пока нет.

К тому же в Египте возникают сложные отношения с европейской практикой, при которой селекционеры защищаемых патентами семенных материалов имеют исключительные права на них и на полученные от них урожаи. Зафиксированное расширение прав селекционеров на растительный материал может не только ограничивать права фермеров-получателей на операции с семенным фондом, но и негативно влиять на жизнь мелких хозяйств, перекрывая им доступ к исходным посевным материалам, т.е. семенам и растениям. Между тем, «по оценкам, до 62% египетских товаропроизводителей полагаются на сохраненные на своих фермах семена (из внешнего фонда) для удовлетво-

рения сельскохозяйственных и продовольственных нужд» [3]. Подобная ситуация возникает в силу того, что прежние требования допускали действия крестьян по такой схеме без разрешения селекционеров. Придерживаясь такой практики, фермерствующие товаропроизводители облегчали себе жизнь.

Однако закон Египта об интеллектуальной собственности 2014 г. признал права частной собственности на исходные генетические ресурсы. И выполнение новых международных обязательств в условиях сложившихся египетских реалий требует сложных процедур преодоления юридических и политических препон, что в данных обстоятельствах чревато ущербом для хозяйствующих субъектов. И рынок будет вынужден болезненно приспосабливаться к новой ситуации.

Вообще система правовых, социальных и экономических отношений в деревне стала заметно усложняться в силу необходимости коррелировать инициативы с другими императивами, которые диктуются необходимостью сохранять биологическое богатство, предотвращать деградацию среды обитания (в том числе и растительного мира), наконец, противостоять нарастанию загрязнения окружающей среды и росту напряженности по другим параметрам ухудшения материальных и экологических условий существования населения.

ЗЕМЛЯ И ВОДА – ВСЕМУ ГОЛОВА

Достичь таких целей становится все труднее, учитывая факторы, которые совокупно не только воздействуют на природу, но и идут вразрез с продовольственной самостоятельностью. Ведущая роль здесь принадлежит нарастанию климатической угрозы, которая тянет за собой многие другие проблемы. Среди них — повышение уровня засоления почв в дельте Нила из-за подъема вод Средиземного моря и урбанизация, проникающая в зону традиционных приречных хозяйств и разрушающая традиционное растениеводство. Велика роль уменьшения нильского стока из-за мощного гидростроительства в Эфиопии и уходя большого числа молодежи из деревни в города в поисках более доходных занятий, а также — устаревающей инфраструктуры социальных и иных услуг.

Колоссальный дефицит воды имеет действительно судьбоносное значение для всего арабского Востока, но в Египте проявляется особенно жестко, если говорить о наличии влаги в приложении к масштабам угодий и запасам воды. Здесь есть своего



рода две крайности. Одна выражается в том, что в Египте, в отличие от ряда других арабских стран, практически нет богарного земледелия, в рамках которого выращиваются основные зерновые культуры, что для Египта, возможно, было бы выходом.

Другая особенность проистекает из того, что только благодаря технологическим ухищрениям разного толка достигается некое зыбкое равновесие между водой и сельскохозяйственными землями, что является большим достижением при очевидном развитии процесса на пределе возможного в условиях истощающей нехватки обоих ресурсов.

Именно учитывая столь многофакторное негативное воздействие на формирование национального продовольственного фонда и намерение если не предотвратить, то хотя бы противодействовать продовольственному дисбалансу, египетская конституция 2014 г. закрепила за народом право на достаточное и здоровое питание, возложила на государство ответственность за выполнение этой прокламации. Серьезность намерения нашла отражение и в изменении формулировки понятия «продовольственная безопасность» на «продовольственный суверенитет» [3].

Едва ли последствия такого акта могут мгновенно отразиться на жизни феллахов и фермеров, но движение в этом направлении было ознаменовано целым рядом мер в интересах сельского хозяйства и продовольственного сектора, а значит, и всего населения.

Достичь таких целей становится все труднее, учитывая факторы, которые совокупно воздействуют не только на природу, но и идут вразрез с обеспечением продовольственной безопасности. На этом фоне земельный голод становится все более ощутимым, учитывая, что 97% территории Египта занято пустынями, и такое же количество населения размещается в дельте и долине Нила на оставшихся землях.

Негативные примеры лучше всего иллюстрируются положением дел именно в этой части египетской агросферы. Здесь, например, в период с 1992 по 2015 г. из сельскохозяйственного оборота ежегодно изымалось в среднем по 3,1 тыс. га из фонда старых земель, что привело к изъятию под городское строительство почти 75 тыс. га работающих земель, потеря которых была компенсирована введением в оборот 206 тыс. га новых угодий за счет освоения пустошей. По прогнозам, к 2030 г. еще 87 тыс. га могут быть утрачены, что, по определению, нанесет ущерб стабильности развития продовольственного

сектора [4]. Ситуация с пригодной для культурного возделывания землей сохраняет напряженность и на других направлениях аграрной деятельности в рамках продовольственного сектора. По имеющимся данным, совокупная площадь орошаемых угодий (а только такие и могут быть эффективно использованы) в исконных районах аграрного производства приближается к 3,45 млн га, или 3,4% территории страны при продуктивности в 146%, что означает снятие более одного урожая в год. При этом обрабатываемые площади достигают 5 млн га, и фактически 85% этой категории размещены в долине и дельте Нила [5].

На этом фоне в Египте отмечаются две крайности. Одна, как уже говорилось, связана с отсутствием богарного земледелия как альтернативы дорогостоящему поливному хозяйству. Другая состоит в том, что при наличии Нила доступ к воде постоянно находится на грани возможного.

В связи с этим можно уверенно утверждать, что хлеб и вода в Египте имеют двуединый характер и не могут рассматриваться как функционально разные категории.

Дефицит воды достигает 30 млрд куб. м, и ежегодно требуется не менее 90 млрд куб. м, чтобы покрывать потребности страны. Между тем, Нил поставляет только 55 млрд куб. м влаги и около 5 млрд забираются из невозобновляемых подземных источников в пустынях. Одно только сельское хозяйство потребляет 84% ресурсов, что ставит проблему рационализации водопотребления. Тема настолько остра, что возникает необходимость сокращения площадей под рисовым хозяйством с 1,7 до 0,7 млн федданов (1 фед. = 0,42 га), чтобы сэкономить 3 млрд куб. м воды. Кроме того, определены 53 вида стратегических водосберегающих культур, использование которых позволит хотя бы как-то компенсировать расход из имеющихся источников³.

Бережное отношение к воде диктуется ее нарастающим дефицитом в расчете на душу населения примерно с 900 куб. м в 2000 г. до 700 в 2012 г. и 590 куб. м в 2017 г., что гораздо ниже лимита, определяемого Мировым банком в 1 тыс. куб. м.⁴ Между тем, уже сейчас Египет использует 127% водных ресурсов, из которых 27% представляют собою виртуальную воду, которая содержится в импортируемой аграрной продукции и продуктах питания.

³ Facts about water resources and rationing in Egypt. URL: www.egypttoday.com.

⁴ URL: www.worldometers.info.

По некоторым подсчетам, в 2020 г. этот показатель может вырасти до 47%⁵.

ПУТЬ К ЗЕРНОВОМУ ИЗОБИЛИЮ?

Несмотря на относительное равновесие между спросом и предложением по ряду культур, не столь много оснований считать, что Египет близок к решению продовольственной проблемы по всем направлениям и в степени, соответствующей понятию продовольственного суверенитета как такового. Сельское хозяйство определенным образом вписано в современный экономический тренд страны и составляет важный элемент национальной воспроизводственной системы. На 2018 г. его доля в ВВП превышала 11%, оно создает 28% рабочих мест и обеспечивает 55% занятости в пустынном Верхнем Египте. Но в целом преобладают мелкофермерские хозяйства, расположенные вдоль русла Нила. Они следуют традиционной практике, которая отстает от растущих запросов государства. Большие затраты труда в этом случае на основе привычных технологий не дают должного результата, влияя на количество и качество урожаев, состояние почв и снижая конкурентоспособность продукции.

Ныне в нильском сегменте земледелия реализуется система единого севооборота, расширяется сфера применения сортовых семян, современных средств механизации и соответствующих услуг, распределение которых упорядочено и контролируется.

Эти меры имеют и серьезный социальный подтекст. Весь этот блок коррелируется с инициированным в 2014 г. грандиозным Проектом освоения 1,5 млн федданов песчаных залежей, или 630 тыс. га, в Западной пустыне и ряде других районов страны за счет их обводнения. Открытие этой темы не было первой инициативой подобного рода. Она возникла еще в 30-е гг. прошлого века, когда государство впервые определило свои намерения в этом вопросе. Только спустя 30 лет, при переключении экономики на пятилетние планы развития, оно перешло к практическим шагам, и к 2015 г. были освоены 2,6 млн федданов обрабатываемых земель, что почти вполнину увеличило их площадь⁶. Возможно, успехов было бы больше, если бы процесс не сопровождался периодами длительного затухания

и редкого повышения активности на намеченных объектах. В частности, еще при Х. Мубараке, в канун нового века, была объявлена программа мелиорации 1 млн федданов особо засушливых территорий, и уже в 2017 г. Западная пустыня должна была стать прямым подобием Дельты. Однако все планы оказались нарушенными, и проект остался невыполненным по большинству показателей.

В 2009 г. этот же египетский лидер возобновил кампанию с целью оросить уже 3 млн федданов к 2030 г. Однако из-за январских потрясений 2011 г. были реализованы лишь отдельные части проекта. В результате возникло некоторое число разбросанных малоэффективных хозяйств, которые не могли быть консолидированы в массивы, способные стать прообразом будущего продвинутого египетского сельского хозяйства.

Тема модернизации этого огромного хозяйственного института продолжала оставаться открытой. Растущие же проблемы с населением по-прежнему пресуют ресурсную базу продовольственного сектора, тогда как функционирующие хозяйства работают на пределе возможностей и требуют значительных усилий, чтобы избежать сверхнормативной эксплуатации земель и поддерживать жизнеспособность египетского продовольственного сектора.

После запуска Проекта по освоению 1,5 млн федданов государство сфокусировало значительные усилия на повышении эффективности функционирования аграрного организма. Залог успеха видится в решениях, которые гарантируют более высокую урожайность зерновых хозяйств, введение прогрессивных методов управления проектами в тесном взаимодействии разных форм собственности, представленных государственным, частным и кооперативным институтами.

В ПОИСКАХ НОВОЙ МОДЕЛИ

За истекшие полвека Египет прошел длительный путь интенсивных реформ, наиболее полно выполнив установки МВФ на либерализацию экономического пространства, развитие рыночных отношений и перевод производства на частные рельсы. Реформы затронули и аграрный сектор, откорректировав формы землевладения и землепользования и дав большую свободу действий предпринимательским слоям деревни. Естественным образом это было связано и с изменением характера отношений между коммерческими, крестьянско-фермерскими группами и государством.

⁵ What Does the Future Hold for water in Egypt? URL: water.fanack.com.

⁶ USDA Foreign Agricultural Service. GAIN Report. URL: <http://apps.fas.usda.gov/newgoinapi/api/report/downloadreport> by file name?file name=Egyptian%20Land%20Reclamation.

В целом весь этот процесс можно трактовать как своего рода завершение рыночной трансформации страны, поскольку «реформы в сельском хозяйстве и в области водных ресурсов рассматривались как часть более широкой повестки дня, которая в разных проявлениях и сейчас реализуется по всему региону» и катализирует рост земледельческого капитализма [6]. Расширение зоны земледелия ведется по двум направлениям: путем, как отмечалось, наращивания производства в дельте Нила за счет увлажнения необрабатываемых земель по сторонам русла и посредством подключения пустынных районов вверх по течению реки с упором на добычу подземных вод. В этом видно стремление сбалансировать размещение производительных сил деревни, вовлечь в оборот безлюдные территории и расширить сферу занятости, создав новые рабочие места. Одновременно власть доказывает способность действовать в интересах решения продовольственной проблемы и убеждает население в том, что готова отвечать на общественный запрос уверенной аграрной политикой.

Отказавшись от идеи директивного метода хозяйствования, государство оставляет за собой регулирующую и распределительную функции, касающиеся финансирования, управления, мобилизации земельных и водных ресурсов и ряда других обязанностей, имеющих отношение к организационно-техническому сопровождению проектов. В череде мероприятий центральное место отводится закону о контрактной земледелии. Его положения подготовили почву для гарантированного производства и сбыта продукции, ограничения роли спекулятивного капитала, предотвращения убыли сельского населения под действием неблагоприятных экономических и внеэкономических факторов, которые выражаются, например, в затрудненном сбыте урожая даже по заниженным ценам, в удорожании средств производства, логистики, переработки скоропортящихся продуктов и т.п.

Численность крестьянско-фермерских хозяйств в стране достигает 4 млн единиц. Подключение их к более продуктивной контрактной системе хозяйственной работы дает шанс привнести большую стабильность в сельскохозяйственное производство и не только. Наведение порядка в управлении, финансировании и организации такой массовой сферы деятельности в ходе обкатки механизмов процесса должно привести к повышению качества всех составляющих производственной работы и обеспечить поставки на рынок только нужных

на каждый конкретный момент культур. Упорядочение их ассортиментного ряда является условием планомерного накопления стратегических запасов продовольствия.

Кроме того, закон акцентирует внимание на курс на консолидацию аграрного сектора страны путем внедрения в сельскую практику кооперативных принципов организации крестьянско-фермерского хозяйства как инструмента, действующего в интересах деревенских товаропроизводителей, которые обретают тем самым довольно надежную защиту от негативных воздействий рынка и действий недобросовестных экономических агентов.

По расчетам, в результате совокупного применения намеченных мер доходы тружеников села могут повыситься на треть по сравнению с прежней практикой, когда государство не уделяло должного внимания соблюдению баланса между внутренним производством и потреблением и не регламентировало посевы.

В надежде на действенность мер преобразования традиционной нильской части агросектора и ожидаемую высокую результативность масштабных «пустынных» проектов коммерческого плана государство рассчитывает выровнять общие показатели развития деревни, объединив потенциал двуединных воспроизводственных систем ради достижения продовольственной защищенности Египта.

Для этого установлены более жесткие правила при планировании конкретных проектов и сроков включения в оборот земельных наделов, чтобы отсечь неформальные связи при операциях с землей, при ее обустройстве и в ходе подрядных работ по хозяйствам.

Для упорядочения систем земле- и водопользования разработана соответствующая законодательная база, регулирующая расход воды под контролем аппарата президента по примеру Высотной плотины и других крупных национальных проектов в области инфраструктуры. Предусмотрено материальное стимулирование мелких крестьян за экономию воды, следование установленному севообороту и использование хозяйственных, логистических и иных схем, ускоряющих поставки продукции из сельских хозяйств на продовольственные рынки. Дополнительно создаются компании, объединяющие мелких подрядчиков, с целью развития сети услуг в деревнях и оказания помощи мелким товаропроизводителям.

В рамках постреволюционных настроений создана и акционерная компания в составе египетских

управляющих структур, административных органов аграрных проектов и банков, с одной стороны, и фермеров — с другой, как средство противодействия злоупотреблениям в работе с инвестиционной и финансовой отчетностью по конкретным проектам. Таким образом государство заметно преобразует практику функционирования хозяйств, побуждая их оптимизировать социальные связи и трудовые отношения внутри проектов и привнося элементы демократизации в общую атмосферу местных институтов.

В РАЗВИТИЕ ТЕМЫ

На фоне рельефных попыток придать ускорение формирующимся хозяйствам пустынной зоны, которые прежде крайне нерационально использовали ресурсы и стали воплощением инерционности воспроизводственных процессов и застойности деревни, появляется надежда на закрепление устойчивого дискурса, закладывающего основу нового качества аграрного строя Египта.

Однако есть обстоятельства, которые могут тормозить этот процесс. В деревенской глубинке, которая ныне по программе 2014 г. активнее вовлекается в современные аграрные мероприятия, еще ощущается выработанное веками недоверие к правительству и к власти вообще. Порожденная этим инерционность и неуверенность в будущем, помноженные на бедность, далеко не всегда побуждают периферию деревни верить в успех любых начинаний сверху и охотно следовать установкам свыше.

К тому же «пустынная» часть общегипетского проекта охватывает территории, юридический статус которых неочевиден по той причине, что земли неравноценными наделами включены в государственный домен, находятся в частной собственности или используются разными лицами без подтверждающих документов на право владения. Ломка устоявшихся связей и отношений на этом фоне также может рассматриваться как сдерживающий фактор роста. Кроме того, при низкой продуктивности и небольших вложениях хозяйства имеют неустойчивый характер, статус их владельцев не позволяет получить регулярный доступ к финансам, технологиям, средствам механизации, позволяя им, в лучшем случае, фигурировать только на локальном рынке.

Государство предложило модифицированную систему, которая в определенной мере учитывает опыт хлопкового проекта Аль-Джазира времен

Англо-Египетского Судана. Работа в этом случае направляется Компанией развития египетской деревни, взаимодействующей с крупными арабскими и иностранным инвесторами, потолок землевладения для которых установлен в 100 тыс. федданов. Земли делятся на блоки по 1 тыс. федданов и передаются в аренду частным фермерам, которые привлекают мелких крестьян на роли рядовых товаропроизводителей. Доходы регулярно распределяются между участниками процесса на основе заключенных соглашений.

Это — слабое место проектов, поскольку раздел прибылей, как правило, сопровождается противоречиями. Последнее особенно относится к выходцам из низших слоев деревни и городским безработным, которые по социальной норме вводятся в проекты и составляют до 20% занятых в них и не имеют опыта и привычки к регулярным сельхозработам. Возникающие конфликты любой этиологии разрешаются в согласительных советах — важных организационных структурах проектов, призванных купировать конфликты между работниками и земельными «лордами», которые могут покушаться на интересы мелких товаропроизводителей.

Такого рода меры крайне необходимы, поскольку в условиях непрерывного демографического воздействия и хронического дефицита обрабатываемых земель освоение пустынных территорий остается единственной альтернативой угрозе земельного голода, и дискредитация этого начинания недопустима. Тем более что в рамках землеустроительных операций на пустынной юго-западной окраине Египта предполагается разместить 4–6 млн египтян и открыть в течение десяти лет до полумиллиона рабочих мест уже к 2020 г., на 80% эффективнее использовать орошение, расширить применение механизированных средств повышения производительности труда, добиться роста урожая пшеницы и зерновых на 20%. В равной мере такая же планка выставлена для роста доходов крестьян с наделов площадью менее 3 федданов, составляющих 85% всех дворов [7].

Сегодня такая цель воспринимается как труднодостижимая. Ведь ситуация постоянно находится близко к точке кипения, и у власти нет иного выбора, чем купировать давно сложившиеся тенденции и открыть новые возможности. Только создание более стабильных основ воспроизводственной системы деревни может стать реальным противовесом многоукладности, которая генерирует условия для дисперсных хозяйственных форм с разной степенью



стадиальной зрелости. Сведение их в консолидированные аграрные предприятия с более современной производственной и технологической базой создаст условия для формирования более однородной в социальном и экономическом отношениях массы сельских хозяйств, готовых к выполнению задач национального уровня.

АГРОБИЗНЕС – ДЕЛОВОЙ КАРКАС АГРОСЕКТОРА

Неслучайно нынешний президент Египта поставил цель ускорить строительство, чтобы через два года после запуска проекта получить осязаемые материальные результаты. Призыв показывает, насколько государство заинтересовано в преобразовании деревни, хотя объективные трудности весьма ощутимы. И речь идет не только о мобилизации финансовых ресурсов, которых, в принципе, может быть достаточно. Гораздо сложнее переформатировать массовое сознание и приобщить крестьянско-фермерскую массу к меняющимся формам и нормам трудового участия в проектах. Сложность в том, что должно пройти время, за которое проекты смогли бы зарекомендовать себя как своего рода инкубаторы для воспитания поколения самодостаточных фермеров и адекватно ориентированных носителей живого труда.

Опыт развития аграрного механизма Египта показывает, что снижение остроты продовольственной ситуации должно быть не только результатом организационно-технического переустройства крупных сегментов собственно аграрной сферы, но и следствием внедрения достижений мировой науки и практики, важным каналом которой является агробизнес. Поддержка его как развивающегося института также составляет предмет особой заботы власти.

Этот аспект хозяйственной деятельности видится как платформа для выстраивания продуктивных связей в рамках внутреннего и экспортоориентированного производства садово-огородной продукции, как «песочница» для высоких технологий получения высокотоварных культур, рационального увлажнения, хранения и переработки урожая. Именно агробизнес рождает надежды на то, что его силами легче добиваться самообеспеченности по весьма востребованным видам урожая и одновременно обеспечивать нужную конкурентоспособность египетской продукции на внешнем рынке.

Действительно, у агробизнеса, видимо, есть такой потенциал на перспективу. Пока же он только гото-

вится на роль растущего ядра египетской сельской экономики, но в случае успеха можно ожидать умножения прогрессивных практик, которые концентрируются не только в «околоядерном» пространстве, но и внедряются под его влиянием в производственную ткань продовольственного сектора. За этими действиями угадывается и более амбициозное желание вообще превратить агробизнес в силовой каркас национального сельского хозяйства, который будет выстраиваться по мере роста заинтересованности активных экономических агентов деревни в высокопродуктивном труде на сельской ниве.

Если аграрная политика будет последовательно содействовать курсу на дальнейшее изменение социального и экономического строя египетской деревни, она значительно ускорит процесс перехода к интенсивным формам развития продовольственного сектора. При этом не будет необходимости менять сложившуюся модель существования деревни в двуедином — речном и пустынном — обусловленном природной средой формате, дееспособность которой, в общем, может сохраняться и в современных условиях, тем более, что альтернативы ей нет.

Очевидно, что императивы нависающего продовольственного кризиса подвигают государство на довольно решительные меры для преодоления завалов, мешающих нормальному наполнению национального рынка зерновых культур. В принципе, текущую ситуацию можно рассматривать как свидетельство более полного перехода сельского хозяйства Египта в новое качество, при котором в его структуре формируются элементы агропромышленного комплекса. А вне этого контура процесс охватывает и иные аспекты, связанные с расширением продовольственных возможностей страны. Сейчас предметно обсуждаются вопросы изготовления искусственных пищевых продуктов, в частности мясных, производство которых с течением времени могло бы облегчить проблемы питания населения.

Для этого необходимо управление природными, финансовыми и трудовыми ресурсами, которое осуществляется компетентными органами с учетом потребностей текущего момента. Между тем, состояние и качество решений, связанных с трансформацией аграрного комплекса Египта, пониженный тонус распорядительных структур, бюрократизм и недостаточная согласованность между ведомствами и институтами разной подчиненности пока остаются отнюдь не сильной стороной государства, хотя определенные подвижки в этой области есть, а недостатки постепенно изживаются.

И все же, учитывая общую практику египетской жизни, больше оснований ожидать, что сельское хозяйство будет развиваться достаточно сложно, фиксируя прежние достижения в ряде высокотоварных отраслей аграрной деятельности, но по-прежнему с отставанием в зерновом сегменте. Возможно, что в перспективе этот момент может стать своего рода «зерновым проклятием» для Египта, по аналогии с нефтяным для аравийских монархий. С той лишь разницей, что для арабских нефтеэкспортеров это, в известной мере, фигура речи, а для Египта — жесткая реальность.

Между тем, речь идет о колоссальной по значимости отрасли, которая вступает в полосу глубокой

модернизации материальной базы аграрного производства и трансформации внутреннего уклада деревни, а также ориентирована на техническое перевооружение труда в земледелии и зерноводстве. Равно формируется и среда, как будто располагающая к более тонкой настройке общественного сознания и повышению социальной ответственности сельского населения за результаты труда. То есть на передний план выводятся аспекты, призванные оживить аграрную политику государства и обеспечить накопление базовых предпосылок для стратегического выигрыша на продовольственном фронте.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Brown L.R. When the Nile runs dry. The New York Times. June 01, 2011. URL: <https://www.nytimes.com/2011/06/02/opinion/02Brown.html>.
2. Al-Riffai P. How to feed Egypt. The Cairo Review of Global Affairs. 2015. URL: <https://www.thecaireview.com/essays/how-to-feed-egypt/>.
3. Kyalaf N. Greening the Egyptian economy with agriculture. Middle East Institute. Sept. 12, 2017. URL: <https://www.mei.edu/publications/greening-egyptian-economy-agriculture>.
4. Radwan T.M., Blackburn G.A., Whyatt J.D., Atkinson P.M. Dramatic loss of agricultural land due to urban expansion threatens food security in the Nile Delta, Egypt. *Remote Sensing*. 2019;11(3):332. DOI: 10.3390/rs11030332.
5. Ouda S.A., Noreldin T., Amer A. Rain fed areas in Egypt: Obstacles and opportunities. In: Ouda S.A., El-Hafeez Zohry A. Management of climate induced drought and water scarcity in Egypt: Unconventional solutions. Cham: Springer International Publ.; 2016:27–46. DOI: 10.1007/978-3-319-33660-2_3.
6. Karasapan O. Striving for water and food security The Cairo Review of Global Affairs. 2020. URL: <https://www.thecaireview.com/essays/striving-for-water-and-food-security/>.
7. Arafat N., El Nour S. How Egypt's water feeds the Gulf. Pulitzer Center. May 30, 2019. URL: <https://pulitzercenter.org/reporting/how-egypts-water-feeds-gulf>.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Владимир Александрович Исаев — доктор экономических наук, профессор Института стран Азии и Африки, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Vladimir A. Isaev — Dr Sci. (Econ.), Professor, The Institute of Asian and African Studies, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
v-isaev@yandex.ru



Александр Оскарович Филоник — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института востоковедения РАН, Москва, Россия

Aleksander O. Filonik — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, The Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
Fao44@mail.ru

Статья поступила 20.12.2020; после рецензирования 30.12.2020; принята к публикации 15.01.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 20.12.2020; revised on 30.12.2020 and accepted for publication on 15.01.2021.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-91-99
УДК 339.923(045)
JEL F43, F15

Кризисные явления в экономике Европейского союза на современном этапе его развития

А.Б. Секачева

Дипломатическая Академия МИД, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-3735-0066>

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются основные проблемы, связанные с состоянием экономики ЕС и перспективами ее дальнейшего развития. Эта тема имеет исключительно важное значение для России, поскольку Евросоюз является ее основным внешнеторговым партнером. Автор указывает, что по своему экономическому потенциалу ЕС является крупнейшей интеграционной группировкой мира. Вместе с тем отсутствие значимых запасов природных ресурсов и, соответственно, зависимость от внешних поставок не позволяет ЕС в полной мере реализовать свои экономические возможности. При этом экспортноориентированная модель экономики его ведущих стран-членов делает их чувствительными к колебаниям конъюнктуры внешних рынков, а растущий государственный долг способствует развитию дезинтеграционных процессов. Кроме того, рост миграционных потоков, усиление социально-экономической напряженности, особенно в период коронавируса, также не позволяют разрешить накопившиеся проблемы. При этом чрезмерная зависимость от США в геополитическом и геоэкономическом отношениях препятствует развитию взаимовыгодных экономических связей с Россией и другими странами. В статье приведены различные мнения по поводу будущего ЕС и отмечено, что многие авторитетные политические деятели и эксперты считают, что вследствие указанных причин он не может сохраниться как единое целое.
Ключевые слова: ЕС; США; экономическое развитие; энергетические ресурсы; социальная сфера; дезинтеграционные процессы

Для цитирования: Секачева А.Б. Кризисные явления в экономике Европейского союза на современном этапе его развития. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):91-99. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-91-99

ORIGINAL PAPER

Crisis Phenomena in the European Union Economy at the Present Stage of its Development

A.B. Sekacheva

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3735-0066>

ABSTRACT

The article reveals the main problems related to the EU economy's state and the prospects for its further development. This topic is extremely important for Russia since the European Union is its leading foreign trade partner. The article states that the EU is the largest integration grouping globally in terms of its economic potential. Simultaneously, the lack of significant reserves of natural resources and dependence on their external supplies does not allow the EU to realize its economic opportunities fully. At the same time, the export-oriented model of the economies of its leading member countries makes them sensitive to fluctuations in the conjuncture of foreign markets, and the growing public debt contributes to the development of disintegration processes. Besides, the growth of migration flows, the increase in socio-economic tensions, especially during the coronavirus period, also do not allow the EU to solve the accumulated problems. Simultaneously, excessive dependence on the United States in geopolitical and geo-economic relations hinders the development of mutually beneficial economic ties with Russia and other countries. The article presents various opinions about the future of the EU and notes that many authoritative political figures and experts consider that due to these reasons, it cannot be preserved as a whole.
Keywords: EU; USA; economic development; energy resources; social sphere; disintegration processes

For citation: Sekacheva A.B. Crisis phenomena in the European Union economy at the present stage of its development. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):91-99. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-91-99

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕС

Экономический потенциал Евросоюза характеризуется тем, что многие его страны практически лишены сколь-нибудь значимых запасов природных ресурсов. Это одна из тех причин, которая не позволяет Евросоюзу в полной мере претендовать на роль глобального центра силы в мировой политике и экономике.

Так, энергетические ресурсы Европы составляют незначительную часть (не более 12%) мирового топливно-энергетического потенциала. Что касается углеводородов, достаточно весомыми запасами угля обладают страны центральной Европы — Германия, Польша, Чехия, но в совокупности они не превышают 20% мировых разведанных запасов. Именно поэтому ЕС вынужден импортировать значительное количество энергоресурсов — до 90% нефти и до 70% природного газа (<https://ria.ru/20181205/1543540738.html>). При этом Россия поставляет в ЕС 34%, страны Ближнего Востока и Африки — 33%, Норвегия — 20% от всех импортируемых энергоносителей.

Вследствие этого обстоятельства в новой энергетической политике ЕС акцент сделан на развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Это предполагает, в свою очередь, резкое сокращение зависимости Европы от импорта первичных энергоносителей. В энергетической стратегии Евросоюза 2018 г. указано, что импорт нефти и газа в совокупности обеспечивает более 55% энергопотребления, и данный показатель планируется снизить к 2050 г. до 20%¹.

В некоторых странах — членах ЕС эта зависимость проявляется особенно отчетливо — в 2019 г. в Германии 51,6% импорта природного газа пришлось на Россию, а в целом ее энергетические потребности покрывались за счет внешних поставок на 72% [1]. Поэтому все энергетические программы, в частности разработанная в 2019 г. общая стратегия под названием «Европейский зеленый курс»², ставят своей целью достижение «климатической нейтральности» к 2050 г. Это потребует поэтапного снижения использования углеводородов и увеличения доли ВИЭ в энергопотреблении ЕС. Но, по-

скольку развитие «зеленой» энергетики во многом определяется наличием цветных и редкоземельных металлов, то их незначительное количество в странах ЕС ставит под сомнение возможность реализации данных программ. Так, из 25 их видов только свинец обеспечивает спрос в энергетике на 80%, потребность в импорте остальных металлов (алюминий, кобальт, серебро, цинк и т.д.) примерно от 30 до 100%³. Поэтому тезисы госсекретаря США М. Олбрайт (1997–2001 гг.): «У России слишком много природных богатств. Это несправедливо» [2] являлись в определенной мере сигналом не только для США, но и для ЕС. Это предполагает необходимость обеспечения беспрепятственного доступа к российским ресурсам на максимально выгодных для западных стран условиях.

В целом ЕС импортирует урановые концентраты, марганцевую и железную руду, никель, олово, медь, молибден, вольфрам, бокситы, нефть и другие ресурсы. Это позволяет ему производить продукцию с высокой добавленной стоимостью на основе самых современных промышленных технологий. В связи с этим обстоятельством импортная и экспортная ориентированность национальных экономик многих стран ЕС, и особенно Германии, делает их зависимыми от колебаний конъюнктуры на внешних рынках, что особенно явно проявилось в период пандемии коронавируса. В настоящее время Евросоюз является главным торговым партнером для 80 стран. Для сравнения: США являются таким партнером для немногим более 20 стран⁴.

Экономическая ситуация в этом интеграционном объединении оказывает прямое воздействие на Россию, поскольку оно является ее основным экономическим партнером. Доля ЕС во внешне-торговом обороте нашей страны, по данным ФТС РФ, составляла в 2000-е гг. примерно 50%, а с 2008 по 2019 г. она уменьшилась с 52,1 до 41,7%. Но, по данным Евростата, доля России во внешнеторговом обороте ЕС в 2019 г. была равна 6,1% (https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm), что намного меньше, чем у других его партнеров.

Как следует из *таблицы*, основным внешнеторговым партнером ЕС до настоящего времени являются США, что позволяет им оказывать воздействие на его развитие в выгодном для себя направлении.

¹ A Clean Planet for all — A European strategic long-term vision for a prosperous, modern, competitive and climate neutral economy. URL: https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2050_en.

² A European Green Deal. Striving to be the first climate-neutral continent. URL: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en.

³ European Political Strategy Centre study: “10 Trends reshaping Climate and Energy”. URL: https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2050_en.

⁴ EU position in world trade. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>.



Таблица / Table

Внешнеторговый оборот ЕС с основными странами-партнерами (млрд евро, в скобках доля в % от общего ВО) / External trade turnover of the EU with the main partner countries (billion euros, in brackets, share in % of total)

Страна/год	США	Китай	Швейцария	Россия
2018	674 (17,1)	605 (15,4)	265 (6,7)	254 (6,4)
2019	744 (18,4)	645 (15,9)	292 (7,2)	248 (6,1)

Источник / Source: Trade. URL: https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm (дата обращения 22.04.2020 / accessed on 22.04.2020).

ВЛИЯНИЕ США НА ЭКОНОМИКУ ЕВРОСОЮЗА

Указанные факторы, в частности значительная зависимость от внешних поставщиков и потребителей, обеспечивают влияние США на ЕС. Такое положение сложилось исторически, но создание объединенной Европы преследовало в первую очередь конкретные геополитические цели, а именно — противостояние Советскому Союзу, а затем России. Поэтому неприкрытое давление США на ЕС связано (и это необходимо подчеркнуть) в первую очередь с геополитическими интересами этой страны. Но следует также отметить, что сложившиеся после Второй мировой войны отношения между США и западноевропейскими странами определяются не только общей идеологией, общими ценностями и наличием военно-политического блока НАТО, но также и тесными экономическими связями. Так, профицит внешнеторгового баланса ЕС с США в 2019 г. составил 177,9 млрд долл., т.е. США являются крупнейшим рынком сбыта для европейских товаров.

Из стран — членов ЕС особенно отчетливо давление США проявляется по отношению к Германии в первую очередь в контексте ее сотрудничества с Россией. Поэтому в обращении немецкой политической партии «Альтернатива для Германии» к федеральному правительству в ноябре 2019 г. (т.е. сразу после введения США санкций в отношении газопровода «Северный поток — 2») указано, что попытка США навязать свой сжиженный природный газ вместо российского «представляет собой неприемлемый акт агрессии» [3]. Немецкий бизнес, который и так потерял вследствие антироссийских санкций, по некоторым оценкам, до 100 млрд евро, не намерен и дальше нести финансовые потери вследствие такой позиции США. Данной точки зрения придерживаются и многие предста-

вители немецкой политической элиты, а также руководства ЕС.

Стремление Евросоюза отойти от односторонней ориентации на США выразилось в том, что в конце 2020 г. были завершены переговоры по инвестиционному соглашению между ЕС и Китаем, которые велись с 2013 г. Понятно, что такая политика Евросоюза вызвала шквал критики со стороны Великобритании и США. В этих странах ее рассматривают как удар по трансатлантическому сотрудничеству. Как подчеркивается в английской газете *The Times*, соглашение между ЕС и Китаем «демонстрирует существующий разрыв между декларируемыми внешнеполитическими целями ЕС и реальностью. Европейская комиссия (ЕК) утверждает, что она блюдет интересы “геополитики”. В 2019 г. она назвала Китай “стратегическим соперником”. Однако меркантилистское влияние крупного бизнеса, особенно в Германии, давит на корню любые опасения по поводу “морали и безопасности”». Далее в числе прочих причин такого решения ЕК в газете называется «французское тщеславие», поскольку в Великобритании традиционно считают Францию сторонником европейской «стратегической автономии» в ущерб союзу с США [4].

Но даже автор данной статьи Э. Лукас вынужден признать, что ЕС во многом прав: «Как отмечают европейцы, эта их сделка с китайцами в принципе аналогична “первой фазе” соглашения об обоюдном доступе на рынки сторон, заключенного администрацией Трампа с Китаем в январе прошлого года. Почему европейские компании должны страдать, а американские — находиться под правовой защитой?» [4]. Вполне правомерный вопрос, ответ на который, по нашему мнению, лежит на поверхности. Но, как заметил Э. Макрон, стремление Франции быть самостоятельной касается не столько политики, сколько инноваций: «Европе нужно выстраивать

собственные решения и не зависеть от американских и китайских технологий»⁵.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕС

Отсутствие необходимых природных ресурсов, высокая экспортная ориентированность национальных экономик и зависимость от импорта отчасти обусловили процессы реиндустриализации в ЕС, т.е. упор на развитие преимущественно третичного сектора услуг (70,9% от ВВП в 2017 г.)⁶. Многим европейским корпорациям оказалось выгоднее перенести производство в Китай и другие страны Азии или Латинской Америки, где они могут получать более высокую прибыль. Кроме того, энергетическая стратегия Евросоюза, направленная на развитие ВИЭ, ввиду их более высокой стоимости делает промышленное производство менее рентабельным. Это приводит к тому, что многие предприятия вынуждены прекратить работу или перенести свои мощности в другие страны. Параллельно в Евросоюзе закрываются и добывающие производства. Так, в декабре 2018 г. в Рурской области была закрыта последняя в стране угольная шахта. Правительство Германии планирует до 2038 г. полностью отказаться от угольных электростанций, а до этого времени уголь будет закупаться за границей⁷.

Таким образом, в 2018 г. добыча каменного угля в Германии была полностью прекращена, а разработка бурого угля за последние годы также заметно снизилась. Одновременно с этим сократилась добыча нефти и газа внутри страны вследствие истощения месторождений. «Развитие ВИЭ не смогло компенсировать недостаток других энергоносителей. Поэтому неясно, как эта страна будет решать данную проблему» [1].

Все эти мероприятия проведены под предлогом защиты окружающей среды и необходимости борьбы с потеплением климата. В русле таких глобальных установок Европейский инвестиционный банк принял решение, что с конца 2021 г. он прекращает кредитование нефтяной и угольной промышленности. Это касается и газовых проектов, в которых не предусмотрены технологии улавливания углерода

(<http://www.finmarket.ru/news/5118094>). В 2018 г. датский пенсионный фонд прекратил сотрудничество с 35 крупнейшими нефтегазовыми компаниями, из которых три российские. Причиной такого решения была названа их «неспособность соответствовать целям Парижского климатического соглашения» [5].

Серьезную проблему для экономики ЕС представляет рост государственного долга. Последствия долгового кризиса 2010 г., который затронул вначале периферийные страны Евросоюза (Греция, Ирландия), а потом всю зону евро, не ликвидированы до настоящего времени. Государственный долг ЕС, по данным Евростата, в 2019 г. составил 77,8% по отношению к суммарному ВВП, а в еврозоне этот показатель был еще больше — 84,1%, что намного превышает величину, установленную в Маастрихтском договоре (60%).

Учитывая данные факторы, ЕС делает ставку на ускоренный переход к новому технологическому укладу, в первую очередь к цифровизации экономики. Но, как отмечают эксперты ЮНКТАД, цифровая революция может создавать «как огромные возможности, так и колоссальные трудности» (https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf). Евросоюз отнюдь не является лидером в ИКТ-технологиях, в них первенствуют США. Так, капитализация крупнейших американских корпораций группы FAMGA (Facebook, Apple, Microsoft, Google, Amazon) достигает суммы более 4 трлн долл.⁸ В целом, по данным ЮНКТАД, на долю этих пяти «суперплатформ», а также двух китайских компаний — Alibaba и Tencent — приходится две трети совокупной капитализации мирового ИКТ-рынка. Поэтому, как обоснованно указывают эксперты ЮНКТАД, в глобальной цепочке создания добавленной стоимости многие страны могут оказаться в зависимом положении из-за того, «что создание стоимости и данные в значительной мере контролируются лишь несколькими этими глобальными “суперплатформами”»⁹.

Такая монополизация крайне невыгодна ЕС. Так, по данным Европейской комиссии (ЕК), Google платит менее 1% налогов со своей выручки в странах ЕС. США сопротивлялись попыткам ввести «цифровой» налог, но с января 2020 г. он был введен

⁵ La doctrine Macron: une conversation avec le Président français. URL: <https://legrandcontinent.eu/fr/2020/11/16/macron/>.

⁶ THE WORLD FACTBOOK. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/european-union/>.

⁷ Mehr als nur Kohle. URL: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/ruhrgebiet-kohle-ausstieg-1.4253414>.

⁸ Welcome To The World Of FAMGA. URL: <https://www.signs.com/blog/famga/>.

⁹ ЮНКТАД. Доклад о цифровой экономике. 2019. Создание стоимости и получение выгод: последствия для развивающихся стран. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_overview_ru.pdf.



во Франции, Австрии, Венгрии, Италии и Турции, а 9 европейских стран готовятся его ввести [6]. При таких обстоятельствах некоторыми западными экспертами рассматривается вариант интеграции Европы в китайские технологические стандарты (5G), который предполагает исключение из них США и лишение Запада технологического преимущества [7]. С целью недопущения такого поворота событий ЕК в феврале 2020 г. принята цифровая стратегия ЕС, основная цель которой, как заявляется в документе, достижение мирового лидерства в сфере создания искусственного интеллекта (ИИ)¹⁰. Каким образом она будет реализовываться, определить сложно, поскольку экономические трудности в ЕС только возрастают.

Рост его экономики замедлился уже в 2019 г. — реальный ВВП увеличился на 1,5%, что на 0,6% меньше, чем в 2018 г. Снижение экономической динамики государств — членов ЕС повлекло увеличение дефицита государственного бюджета на 0,9% и сокращение промышленного производства на 1%¹¹. Экономическая ситуация вследствие пандемии коронавируса существенно ухудшилась в 2020 г. ЕК прогнозировала, что ВВП еврозоны сократится на 8,7% в 2020 г. и вырастет на 6,1% в 2021 г., а экономика всего ЕС уменьшится на 8,3% в 2020 г. и увеличится на 5,8% в 2021 г. Еврокомиссар по экономике П. Джендильони отметил в июле 2020 г., что в каждой европейской стране будет снижение показателей ВВП, но затем ожидается его рост в 2021 г. [8].

Постоянно ухудшается ситуация и в социально-экономической сфере. Выработанная ЕС социальная модель, функционирование которой на основе верховенства права ЕС и subsidiarity обеспечивали наднациональные структуры, находится в кризисе. Преимущества, которые ранее получали граждане Евросоюза благодаря наличию общего рынка, отсутствию границ и защите прав на всей его территории, в настоящее время большей частью нивелированы. При этом в США и Великобритании считают, что социальные расходы в ЕС, которые составляют около 50% от мировых расходов, недопустимо высокие и обуславливают снижение конкурентоспособности национальных экономик [9]. Кроме того, курс на «зеленую» экономику, ко-

торый активно проводится в ЕС, практически не учитывает социальные аспекты.

Генеральный секретарь европейского отделения Международной федерации профсоюзов IndustriAll Л. Триангл вполне обоснованно утверждает, что в добывающих и энергоемких отраслях, а также в автомобильной промышленности Евросоюза в ближайшие годы будет потеряно до 11 млн рабочих мест. Более того, Триангл высказал мнение, что разделение внутри ЕС настолько значительно, что если «зеленый» курс и дальше будет пренебрегать социальным измерением, то «есть серьезный риск увидеть распад ЕС до того, как он будет декарбонизирован» [10].

Действительно, в европейских СМИ мало затрагиваются вопросы усиления социально-экономической дифференциации внутри ЕС и снижения уровня жизни бедных слоев населения вследствие такой политики. В то же время необоснованно много внимания уделяется проблемам защиты окружающей среды. По мнению швейцарского эксперта Д. Шольца, «это ужасная несправедливость, которой экологическое движение никогда по-настоящему не интересовалось» [11].

Серьезную проблему для социальной сферы представляют усиливающиеся потоки мигрантов в ЕС. Как считается, миграционный кризис в ЕС достиг своего пика в 2015, после чего его руководство приняло ряд мер по повышению контроля на внешних границах и сокращению миграционных потоков. Как официально объявлено, в результате этих действий число случаев нелегального въезда в ЕС снизилось более чем на 90% (https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_ru/54681/). Но необходимо отметить, что статистика по учету мигрантов в ЕС во многом недостоверна и не отражает действительную реальность.

ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОСОЮЗЕ И ИХ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В связи с вышеперечисленными кризисными явлениями дезинтеграционные процессы в ЕС набирают обороты, примером чему является выход из него Великобритании (Брексит) по итогам референдума 2016 г. Но только в конце 2020 г. этой стране и ЕС в результате переговоров удалось достичь компромиссного соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве. Оно предусматривает свободную торговлю, неограниченный доступ к территории друг друга, но и прекращение ко-

¹⁰ The European Digital Strategy. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/content/european-digital-strategy>.

¹¹ Евразийская экономическая интеграция 2020. С. 29. URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/0/?pageru>.

ординации оборонной, внешней и санкционной политик.

Еще одним катализатором дезинтеграционных процессов в ЕС в 2020 г. стала пандемия коронавируса и связанный с ней экономический кризис. Отказ от свободного функционирования Шенгенской зоны, дискуссии по бюджету ЕС, а также по финансовой поддержке отдельных национальных экономик свидетельствуют о нарастании противоречий внутри этого интеграционного объединения. Особенно резко они проявились в отношениях между «старыми» и «новыми» членами, в частности между Францией, Германией, Австрией — с одной стороны, и странами Вышеградской группы — с другой [12]. Некоторые государства — члены ЕС высказывают претензии в отношении политики «кризисной солидарности», проводимой его руководством. Так, в Германии выражают недоумение, что «Польше было выделено больше средств, чем всей Европе вместе взятой в ходе плана Маршалла». С 2004 по 2014 г. она получила от ЕС 101,3 млрд евро в рамках различных специализированных программ и планирует и дальше получать ежегодно по 11–18 млрд долл. [13]

Но имеется и другая, противоположная точка зрения. По мнению российского ученого Н.К. Арбатовой, ЕС в настоящее время сконцентрирован на солидарности стран-членов, выходе из кризиса и выработке посткризисной стратегии. «Первоначальный шок от пандемии вызвал желание стран-членов отгородиться друг от друга, закрыть свои границы, что, в свою очередь, вызвало череду апокалиптических сценариев относительно будущего Евросоюза. Вообще говоря, в предсказаниях скорого коллапса ЕС нет ничего нового». Далее она цитирует председателя ЕК У. фон дер Ляйен, которая сказала, что в преодолении этого кризиса «не может быть полумер, пока мы не выведем нашу экономику из кризисной низины. Для этого нам понадобятся огромные инвестиции в форме плана Маршалла для Европы. И в основе этого должен лежать новый мощный бюджет ЕС». Арбатова делает вывод: «удастся ли Евросоюзу выполнить все, что намечено, покажет время». Но, по ее мнению, «уже очевидно, что экономический ответ Евросоюза на COVID-19 был самым сильным в мире» [14]. Весьма спорная точка зрения, но она имеет много сторонников и в России, и в самом ЕС.

Критике концепций, в которых актуализируется идея распада ЕС, посвятил свою статью посол Германии в России Г.А. фон Гайр. Он ука-

зал, что во многих публикациях в СМИ Евросоюз представляется «потерявшим моральный компас и/или ведущим свою внешнюю политику исключительно по указке американцев». Далее он продолжает, что «Брексит» подается в качестве доказательства того, что идея евроинтеграции не имеет притягательности, а «миграция уничтожит европейскую идентичность». Между тем, как утверждает фон Гайр, «убедительность преимуществ партнерства с Евросоюзом сохраняется и поныне, выражаясь в большом количестве стран, желающих сотрудничать с Евросоюзом или даже претендующих на членство в нем... И с тех пор — таково сложившееся у меня впечатление — эти двадцать семь стран сплотились еще теснее, чем до «Брексита»» [15].

Это мнение разделяют далеко не все политические и государственные деятели в самой Германии. Так, бывший канцлер страны Г. Шредер высказал весьма пессимистическую точку зрения относительно будущего ЕС: «Европа оказалась на распутье. Политическое саморазрушение Америки, ее некогда главного партнера, неразбериха в отношениях с Россией и Китаем, экономические проблемы, связанные с коронавирусом, и отсутствие реальной координации действий в пандемию — все это вызвало глубокий кризис Европейского союза» (<https://www.handelsblatt.com/meinung/gastbeitraege/>).

Еще более резкой точки зрения придерживается директор Института кризисных исследований Оксфордского университета М. Алмонд: «Европейский проект в глубоком кризисе, он — банкрот, как экономически, так и нравственно. Сама его модель управления устарела и не отвечает вызовам XXI в.» [9].

И для таких утверждений имеются все основания. Начиная с 2016 г. евроскептицизм набирает силу: по некоторым данным каждый третий избиратель в настоящее время поддерживает партии, которые критически относятся к данному интеграционному объединению или прямо враждебны ему. Поэтому развал ЕС, по мнению известного финансиста Дж. Сороса, неизбежен (<https://www.9111.ru/questions/>). С прогнозом, что коронавирус является предвестником распада Евросоюза по сценарию бывшего Советского Союза, выступила и известный лидер французской партии «Национальное объединение» Марин Ле Пен.

Бывший председатель Европейского совета Д. Туск также не исключает возможного распада Европы из-за вызванного пандемией коронави



руса кризиса. В интервью газете Der Spiegel он призвал к «блицкригу» в экономике ЕС для снижения последствий эпидемии. При этом он полагает, что финансовое бремя в период кризиса должны нести наиболее богатые страны ЕС: «Тот, у кого больше, должен и отдавать больше. Это принцип настоящей солидарности. Германия финансово сильна и может защитить свою промышленность и свои компании. У других стран ЕС такой возможности нет» (https://www.gazeta.ru/politics/2020/04/24_a_13061731.shtml/). Аналогичной точки зрения придерживается президент Франции Э. Макрон. По его мнению, без помощи со стороны Германии и Нидерландов странам Южной Европы все объединение может оказаться под угрозой. При этом, как считают некоторые французские эксперты, Германия должна помочь и Франции, «пополнив ее опустевшую после коронавируса казну. Французская задолженность вдвое больше немецкой (140% ВВП против 70%), а банкам может грозить банкротство... У Германии же не останется другого решения, если она сама хочет пережить кризис, который может перерасти в системный» [16]. Естественно, в самой Германии такой подход не находит понимания, и ностальгия по «доброй, старой марке» там ощущается явственно.

Будущее Евросоюза во многом зависит и от политики США. Новая администрация президента США Дж. Байдена, по всей видимости, будет вынуждена изменить свое отношение к нему, учитывая рост антиамериканских настроений в Европе. Так, социологический опрос, проведенный по заказу ЕК, показал, что действия США в борьбе с коронавирусом негативно повлияли на их имидж. 71% датчан, 68% французов, 65% немцев и 38% поляков заявили, что их отношение к США после пандемии COVID-19 ухудшилось [17]. В ведущей английской газете The Times в статье Э. Лукаса (январь 2021 г.) утверждается, что «Брюсселю надоели годы поспешных и односторонних американских решений» [4].

В связи с этим председатель ЕК У. фон дер Ляйен, поздравляя Байдена с победой на выборах, заявила об «обновленном партнерстве» между двумя сторонами. Сам Дж. Байден в ходе предвыборной кампании позиционировал себя как друга НАТО и убежденного сторонника сохранения и укрепления трансатлантических связей. По его мнению, «самый эффективный способ решить эту проблему — создать единый фронт союзников и партнеров США, чтобы противостоять жестокому поведению Китая и нарушениям прав человека». При этом Дж. Байден подчеркнул, что по многим сферам взаимодействия он готов договариваться с Китаем. Но основной опасностью для так называемой евроатлантической солидарности он назвал «российскую угрозу»: «Мы должны возложить реальную ответственность на Россию за нарушение ею международных норм и встать на сторону российского гражданского общества, которое снова и снова мужественно противостоит клептократической авторитарной системе президента Владимира Путина» [18].

Для противостояния России, по его заявлению, «США готовы оказывать европейским странам экономическую поддержку и укреплять общие ценности» [19].

Вместе с тем многие представители транснационального бизнеса заинтересованы в распаде Евросоюза, поскольку, как предполагается, он выполнил свою историческую роль. В частности, К. Шваб и Т. Маллерет, ссылаясь на известного американского ученого Н. Фергюсона, объявляют «крайне неблагоприятными» США, Китай и ЕС, поскольку пандемия коронавируса выявила их несостоятельность, «подчеркнув успех малых государств» [20].

Таким образом, в условиях растущей глобальной нестабильности будущее Евросоюза оказывается под вопросом. Будет ли он существовать в нынешнем виде или распадется — спрогнозировать достаточно сложно. Но несомненно одно — ведущие страны — члены ЕС будут и в дальнейшем занимать весомые позиции в мировой политике и экономике.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Штратман К. Handelsblatt (Германия): эксперты предупреждают ЕС от санкций против российских поставок газа. ИноСМИ.ru. 09.09.2020. URL: <https://inosmi.ru/economic/20200909/248085115.html>
2. Ман Л. Haló poviny (Чехия): гитлеровская жажда русских богатств никуда не делась, и мы в этом участвуем. ИноСМИ.ru. 26.11.2020. URL: <https://inosmi.ru/politic/20201126/248617756.html>
3. Литвинова М. В Бундестаге призвали защитить “Северный поток — 2” от санкций США. RT. 08.11.2019. URL: <https://russian.rt.com/world/news/684731-bundestag-severnyi-potok-ssha-sankcii-zashita>
4. Lukas E. The EU’s China deal is bad for democracy. The Times-The Sunday Times. Jan. 04, 2021. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/the-eus-china-deal-is-bad-for-democracy-nb23kkrlld>

5. Кибовская С.В., Маликова К.П., Емельянова Ю.В., Курда О.А. Развитие ответственного инвестирования в нефтегазовом бизнесе на основе ESG-факторов. *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*. 2020;(1):28–34. DOI: 10.33285/1999–6942–2020–1(181)–28–34
6. Добров Д. Борьба за всемирный цифровой налог входит в решающую фазу. ИноСМИ.ru. 03.02.2020. URL: <https://inosmi.ru/politic/20200203/246755764.html>
7. Laye S. Chine, Russie, Etats-Unis... “le temps des prédateurs est revenu!” Capital. 11.07.2020. URL: <https://www.capital.fr/entreprises-marches/chine-russie-etats-unis-le-temps-des-predateurs-est-revenu-1374582>
8. Бекетов А. Еврокомиссия ухудшила экономический прогноз. EuroNews. 07.07.2020. URL: <https://ru.euronews.com/2020/07/07/eu-commission-summer-economic-forecast>
9. Almond M. The EU is the sick man of Europe with a crippling cash crisis, bankrupt bureaucracy and infighting — despite leaders insisting it’s Britain that will be left behind after Brexit. Mail Online. Dec. 12, 2020. URL: <https://www.dailymail.co.uk/debate/article-9045299/MARK-ALMOND-EU-sick-man-Europe.html>
10. Коробкова Е. Одиннадцать миллионов рабочих мест под угрозой от зеленой сделки ЕС. ЭНЕРГОСМИ. 13.03.2020. URL: <https://energосmi.ru/archives/43191>
11. Scholz L. Ein Benefit für jene, die wirklich etwas zum Erhalt der Umwelt beitragen — für einen ökologischen Kommunitarismus. Neue Zürcher Zeitung. 17.06.2019. URL: <https://www.nzz.ch/meinung/umwelt-geht-alles-an-fuer-einen-oekologischen-kommunitarismus-ld.1479762?reduced=true>
12. Еремина Н. Трансформация или распад? Что ждет Евросоюз в 2021 году. Рамблер. 07.01.2021. URL: <https://news.rambler.ru/world/45565323/>
13. Хубиев Р. Пять причин, почему распад Европейского союза неизбежен. Regnum. 22.02.2019. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2578851.html>
14. Арбатова Н. Европейский союз на фоне пандемии: не распад, а сплочение. Независимая газета. 26.04.2020. URL: https://www.ng.ru/dipkurer/2020-04-26/9_7853_europe.html
15. Гайр Г.А. фон. Европа: построение будущего. РСМД. 27.11.2020. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/evropa-postroenie-budushchego/>
16. Сильвестр Ж-М. Atlantico (Франция): самые невероятные прогнозы Saxo Bank на 2021 год. ИноСМИ.ru. 29.12.2020. URL: <https://inosmi.ru/economic/20201229/248847836.html>
17. Киселев М. Евросоюз ставит на Байдена. dp.ru. 19.09.2020. URL: https://www.dp.ru/a/2020/09/18/Evrosojuz_stavit_na_Bajdena
18. Biden J.R., Jr. Why America must lead again: Rescuing U.S. foreign policy after Trump. Foreign Affairs. Mar./Apr., 2020. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-01-23/why-america-must-lead-again>
19. Мельникова Ю. Трансатлантическая солидарность: как приход Байдена к власти меняет настроения в Европе? РСМД. 03.12.2020. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/transatlanticheskaya-solidarnost-kak-prihod-baydena-k-vlasti-menyaet-nastroeniya-v-evrope/>
20. Schwab K., Malleret T. Covid-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.

REFERENCES

1. Stratmann K. Handelsblatt (Germany): Experts warn EU against sanctions against Russian gas supplies. InoSMI.ru. Sept. 09, 2020. URL: <https://inosmi.ru/economic/20200909/248085115.html> (In Russ.).
2. Man L. Haló noviny (Czech Republic): Hitler’s thirst for Russian wealth has not gone anywhere, and we are participating in this. InoSMI.ru. Nov. 26, 2020. URL: <https://inosmi.ru/politic/20201126/248617756.html> (In Russ.).
3. Litvinova M. The Bundestag was called on to protect Nord Stream 2 from US sanctions. RT. Nov. 08, 2019. URL: <https://russian.rt.com/world/news/684731-bundestag-severnyi-potok-ssha-sankcii-zashita> (In Russ.).
4. Lukas E. The EU’s China deal is bad for democracy. The Times-The Sunday Times. Jan. 04, 2021. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/the-eus-china-deal-is-bad-for-democracy-nb23kkrlld>
5. Kibovskaya S.V., Malikova K.P., Emelyanova Yu.V., Kurda O.A. Development of responsible investment in oil and gas business based on ESG-factors. *Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom = Problems of Economics and Management of Oil and Gas Complex*. 2020;(1):28–34. (In Russ.). DOI: 10.33285/1999–6942–2020–1(181)–28–34



6. Dobrov D. The fight for a global digital tax enters a critical phase. InoSMI.ru. Feb. 13, 2020. URL: <https://inosmi.ru/politic/20200203/246755764.html> (In Russ.).
7. Laye S. Chine, Russie, Etats-Unis... “le temps des prédateurs est revenu!” Capital. 11.07.2020. URL: <https://www.capital.fr/entreprises-marches/chine-russie-etats-unis-le-temps-des-predateurs-est-revenu-1374582>
8. Beketov A. The European Commission worsened the economic forecast. EuroNews. July 07, 2020. URL: <https://ru.euronews.com/2020/07/07/eu-commission-summer-economic-forecast> (In Russ.).
9. Almond M. The EU is the sick man of Europe with a crippling cash crisis, bankrupt bureaucracy and infighting — despite leaders insisting it's Britain that will be left behind after Brexit. Mail Online. Dec. 12, 2020. URL: <https://www.dailymail.co.uk/debate/article-9045299/MARK-ALMOND-EU-sick-man-Europe.html>
10. Korobkova E. Eleven million jobs at risk from EU green deal. ENERGOSMI. Mar. 03, 2020. URL: <https://energосmi.ru/archives/43191> (In Russ.).
11. Scholz L. Ein Benefit für jene, die wirklich etwas zum Erhalt der Umwelt beitragen — für einen ökologischen Kommunitarismus. Neue Zürcher Zeitung. 17.06.2019. URL: <https://www.nzz.ch/meinung/umwelt-geht-alle-an-fuer-einen-oekologischen-kommunitarismus-ld.1479762?reduced=true>
12. Eremina N. Transformation or decay? What awaits the European Union in 2021. Rambler. Jan. 07, 2021. URL: <https://news.rambler.ru/world/45565323/> (In Russ.).
13. Khubiev R. Five reasons why the collapse of the European Union is inevitable. Regnum. Feb. 22, 2019. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2578851.html> (In Russ.).
14. Arbatova N. European Union amid a pandemic: Not disintegration, but rallying. Nezavisimaya gazeta. Apr. 26, 2020. URL: https://www.ng.ru/dipkurer/2020-04-26/9_7853_europe.html (In Russ.).
15. Geir G. A. von. Europe: Building the future. Russian International Affairs Council. Nov. 27, 2020. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/evropa-postroenie-budushchego/> (In Russ.).
16. Sylvestre J.-M. Atlantico (France): Saxo Bank's most incredible predictions for 2021. InoSMI.ru. Dec. 29, 2020. URL: <https://inosmi.ru/economic/20201229/248847836.html> (In Russ.).
17. Kiselev M. EU bets on Biden. dp.ru. Sept. 19, 2020. URL: https://www.dp.ru/a/2020/09/18/Evrosojuz_stavit_na_Bajdena (In Russ.).
18. Biden J.R., Jr. Why America must lead again: Rescuing U.S. foreign policy after Trump. Foreign Affairs. Mar./Apr., 2020. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-01-23/why-america-must-lead-again>
19. Melnikova Yu. Transatlantic solidarity: how does Biden's rise to power change the moods in Europe? Russian International Affairs Council. Dec. 03, 2020. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/transatlanticheskaya-solidarnost-kak-prihod-baydena-k-vlasti-menyaet-nastroeniya-v-evrope/> (In Russ.).
20. Schwab K., Malleret T. Covid-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Алла Борисовна Секачева — кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики, Дипломатическая Академия МИД РФ, Москва, Россия

Alla B. Sekacheva — Cand Sci. (Econ.), associate Professor, Department of World Economy, Diplomatic Academy of the Russian Ministry of Foreign Affairs, Moscow, Russia
aline_ph@rambler.ru

Статья поступила 15.12.2020; после рецензирования 20.12.2020; принята к публикации 15.01.2021.

Автор прочтала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 15.12.2020; revised on 20.12.2020 and accepted for publication on 15.01.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-100-111
УДК 334.021(045)
JEL: I

Коронавирус – катализатор цифровизации и государственно-частного партнерства в медицине

Т.Н. Юдина^а, А.М. Балашов^б

^а МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия;

^б Новосибирский государственный педагогический университет, Новосибирск, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-0096-0699>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-4264-2592>

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена влиянию пандемии COVID-19 на процесс цифровизации и государственно-частное партнерство (ГЧП) в медицине. Эпидемия COVID-19 интенсивно затронула Россию, а «вирусно-экономический» кризис высветил необходимость структурных реформ во многих отраслях экономики, в том числе и в медицине. На решение многих насущных проблем здравоохранения и науки средств в бюджете РФ не хватает, в связи с чем особый интерес вызывает ГЧП, которое способствует улучшению качества медицинских услуг. Целью работы является рассмотрение форм взаимодействия передовых медицинских учреждений с предпринимателями, научными организациями, администрацией регионов, гражданским обществом и возможности повышения потенциала такого сотрудничества. Методологической основой исследования является синергетический междисциплинарный подход к научному знанию, институционально-экономический, кластерный, общенаучный анализ источников, что дало возможность установить ключевые аспекты взаимодействия агентов. А метод SWOT-анализа позволил показать на некоторых примерах влияние ГЧП не только на развитие медицинских учреждений, но и на эффективность деятельности компании.

Ключевые слова: пандемия; коронавирус; государственно-частное партнерство в медицине; цифровизация; высокотехнологичная медицина; вирусно-экономический кризис; новая парадигма управления здравоохранением; прецизионная медицина; телемедицина

Для цитирования: Юдина Т.Н., Балашов А.М. Коронавирус – катализатор цифровизации и государственно-частного партнерства в медицине. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):100-111. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-100-111

ORIGINAL PAPER

Coronavirus as a Catalyst for Digitalisation and Public-Private Partnership in Medicine

T.N. Yudina^а, A.M. Balashov^б

^а Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia;

^б Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-0096-0699>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-4264-2592>

ABSTRACT

The article focuses on the impact of the COVID-19 pandemic on digitalization and public-private partnerships (PPPs) in medicine. The epidemic of this disease has intensively affected Russia, and the viral economic crisis has highlighted the need for structural reforms in many sectors of the economy, including medicine. The Russian Federation's budget regularly lacks funds to solve much pressing health care and science problems. In this regard, PPP is of particular interest, promoting better management and higher medical services quality. Therefore, the purpose of the work is to consider the forms of interaction of advanced medical institutions with entrepreneurship, scientific organizations, regional administrations, civil society and the possibility of increasing the potential of such cooperation. A methodological basis of our research was a synergistic approach to scientific knowledge, institutional, cluster, general scientific analysis of sources, which made it possible to

© Юдина Т.Н., Балашов А.М., 2021

establish key aspects of the interaction of agents, and the SWOT analysis method made it possible to show, with some examples, the impact of PPP not only on the development of medical institutions but also on efficiency activities of the company.

Keywords: pandemic; coronavirus; public-private partnership in medicine; digitalisation; high-tech medicine; viral and economic crisis; a new paradigm of healthcare management; precision medicine; telemedicine

For citation: Yudina T.N., Balashov A.M. Coronavirus as a catalyst for digitalisation and public-private partnership in medicine. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):100-111. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-100-111

ВВЕДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Цифровизация экономики постепенно ведет к неотвратимому изменению социально-экономической парадигмы развития общества и отдельных сфер его жизнедеятельности, в том числе медицины. Риск технологического отставания является одним из серьезных вызовов, стоящих перед экономикой России. Ведь доля цифровой экономики в общем объеме ВВП РФ сейчас составляет всего 3,9% против 11% в США [1, с. 42]. Цифровая экономика должна превращаться в стержневой фактор, влияющий не только на экономический рост, но и на благосостояние населения и его здоровье.

В связи с этим цифровизация медицины приобретает особое значение, она способствует снижению затрат и повышению качества как бесплатных, так и платных услуг, лучшей диагностике, продлению жизни и трудоспособности населения. Цифровизация в медицине, начавшись 10 лет назад со всеобщей компьютеризации медицинских учреждений, сегодня уже ставит задачи использования искусственного интеллекта (ИИ). Информационные технологии предполагают ускоренное развитие биоинженерии, что будет способствовать появлению абсолютно новых препаратов и предупреждению возникновения потенциальных инфекций. Центральное место занимает более глубокое изучение технологии редактирования генома, что поможет излечить человечество от большинства известных болезней [2, с. 100]. Современная медицина получит в свое распоряжение технологии борьбы с болезнями на клеточном уровне, предполагающие точную доставку лекарственных средств [3]. Актуальность данной проблемы возрастает в связи «вирусно-экономическим» кризисом, эпидемиологической и политической ситуацией в стране и мире, которые требуют технологического прорыва в медицине и внедрения в повседневную жизнь современных инноваций.

Цифровизация — это не только использование искусственного интеллекта и других цифровых технологий, но и настойчивая борьба за передовые системы и/или модели управления в медицине, включая воспитание и привлечение талантливых кадров, их умение работать в команде с системами больших данных. В настоящее время квалификация многих руководителей высшего и среднего управленческого звена медицины не позволяет решать такие задачи. Это привело к ряду системных ошибок, таких как нерациональное использование материальных и трудовых ресурсов и высокотехнологичного оборудования (а подчас и его простой), отсутствие постоянного внутреннего контроля качества, что особенно остро проявилось в период пандемии коронавируса и экономического кризиса, который известный экономист В.Т. Рязанов назвал «вирусно-экономическим» [2, с. 95].

Нельзя не отметить, что огромная часть ущерба, нанесенного COVID-19, связана с неподготовленностью управленцев различных уровней к стремительной мобилизации. В России это осложнилось и неудачными реформами в области здравоохранения, когда были введены рыночные понятия: «медицинские услуги» и «образовательные услуги». В связи с этим следует подчеркнуть, что здравоохранение — это социальный институт поддержания и охраны здоровья населения. Медицина — это лечение болезней с помощью лучших результатов клинических исследований. Однако сегодня актуальной задачей является не только лечение заболеваний, их ранняя диагностика, но и профилактика. Системные оплошности медицинских властных структур приводят к большому числу врачебных ошибок и неэффективной работе всей отрасли страны. В России, по данным общественной организации «Лига защиты пациентов», от врачебных ошибок ежегодно умирает 50 тыс. чел. [4, с. 226]. Итак, цифровизацию всей медицинской отрасли необходимо начинать с последовательной деятельности по реорганизации управленческой

системы с учетом сохранения лучших медицинских традиций, школ и кадров.

Качество медицинской помощи в регионах существенно различается — лучшие медицинские услуги оказываются в Москве и Республике Татарстан. Не отличается эффективностью система здравоохранения в Краснодарском крае, Мурманской, Новосибирской областях, Республике Башкортостан, Тюменской области [5, с. 116]. Проведенные в медицинской отрасли реформы не ликвидировали региональные несоразмерности в обеспечении учреждений здравоохранения как ресурсами, так и кадрами. Во многих деревнях были ликвидированы даже фельдшерские пункты, население осталось без медицинской помощи. Количество закрытых медицинских организаций в сельской местности с 2005 по 2016 г. составило 2653 единицы, или 72% от общей численности [6, с. 70]. В малых городах, даже Московской области, электронная запись к врачу не устранила большие очереди, особенно к «узким» специалистам. В большинстве городов оборудование больниц и поликлиник осталось прежним, во многих даже отсутствует интернет.

Управление здравоохранением требует особого подхода ввиду того, что речь идет о жизни и здоровье людей. Общество несогласно с тем, что рынок из экономического механизма превратился в самодовлеющую систему, навязывающую свои ценности [4, с. 62]. В связи с этим экономика несет огромные потери от плохого состояния здоровья населения и его преждевременной смерти. По уровню смертности на 100 тыс. чел. (для населения трудоспособного возраста) в России показатель втрое выше, чем в развитых странах, а по сердечно-сосудистым заболеваниям — вчетверо [1, с. 42].

Перестройка системы здравоохранения должна осуществляться на основе национального проекта «Здравоохранение» от 24.12.2018 № 16, который предусматривает снижение смертности населения, борьбу с сердечно-сосудистыми и онкологическими заболеваниями, завершение формирования качественной сети первичного звена медицинских организаций¹. Он рассчитан на период 2019–2024 гг. и требует не только огромных усилий медиков, но и значительных финансовых затрат государства, тогда как сегодня в России на здравоохранение направляется только около

5% ВВП против 10% в Европе и 17% в США. По финансированию здравоохранения и доле его расхода в ВВП Россия занимает 140-е место среди 200 стран [1, с. 42].

В связи с этим для перехода к высокотехнологичной медицине особый интерес представляет ГЧП, в чем особенно нуждаются проблемные регионы, где наблюдается ограниченность бюджетных средств, низкая эффективность их вложения, а в большинстве из них — низкий уровень управленческих навыков. В настоящее время в РФ развивается институциональная база ГЧП. Участие предпринимателей в ГЧП позволит задействовать новые механизмы финансирования медицинских учреждений, способствовать быстрейшему и более полному переходу к цифровой и высокотехнологичной медицине. Предприниматели, сотрудничая с государством, получают возможность стабильного развития бизнеса.

Зарубежный опыт внедрения государственно-частного партнерства в здравоохранении свидетельствует о больших возможностях такого взаимодействия, которое помогает решить широкий круг важнейших медико-социальных проблем. В Европе чаще всего осуществляется участие частного сектора в финансировании, обеспечении инфраструктуры здравоохранения и предоставлении услуг через ГЧП благодаря тому, что бизнес лучше управляет рисками [7, с. 110]. Л. Костяк и его соавторы отмечают, что странам с низкими доходами населения участие частного сектора в финансировании медицинских инноваций помогает обеспечить его квалифицированной медицинской помощью [8, с. 120].

О влиянии дохода на уровень состояния здоровья ведут речь П. Бравман и его соавторы, которые подчеркивают, что у более обеспеченных граждан здоровье лучше, чем у малообеспеченных, а ГЧП помогает сгладить эти диспропорции [9, с. 190]. К.Б. Адан, проанализировав государственно-частное партнерство в здравоохранении, пришел к выводу, что оно ведет к улучшению управленческих навыков медиков и способствует предоставлению более квалифицированной медицинской помощи [10, с. 316]. Он отмечает, что ГЧП, например, в Великобритании, составляет 12% от всех отраслевых проектов. А. Лундстрем и Л. Стивенсон тоже указывают на улучшение качества медицинских услуг на основе взаимодействия предпринимательства и медицинской отрасли [11].

А. Хира и Л. Рейли останавливаются на необходимости сотрудничества предпринимательства

¹ Национальный проект «Здравоохранение». URL: <https://futurerussia.gov.ru/zdravooхранenie>.

с гражданским обществом, в том числе и с медицинским сообществом [12, с. 190]. Р. Феликс и Дж. Гарсия-Вега при рассмотрении качества жизни в Мексике уделяют внимание здравоохранению, отмечая его сильные и слабые стороны [13, с. 237]. Ф. Д. Кастро в своей работе подчеркивает инновационный характер кубинской медицины и ее связь с наукой, он также ведет речь об использовании радионуклидов ядерных процессов для лечения онкологических заболеваний [14, с. 13]. Подобное лечение достаточно широко используется в этом островном государстве с бесплатной и доступной медициной, которую ВОЗ характеризует, как лучшую в мире. О достижениях кубинской медицины, биофармацевтике пишет Т.Н. Юдина [15].

Отлично налаженная система здравоохранения, считают П. Даунвард и С. Рассьюте, способствует более высокому качеству жизни населения, комфортабельности проживания и приобщает жителей к занятиям спортом, особенно с ростом дохода [16, с. 213]. Итак, большинство зарубежных авторов связывают ГЧП с возможностью перехода к современной медицине, ее лучшему управлению, более высокому качеству медицинских услуг и жизни населения. В России такое взаимодействие только начинается, поэтому вопросы адаптации медицинских учреждений к цифровой экономике и механизмы их сотрудничества с бизнесом недостаточно освещены в литературе.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛОВ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» ДЛЯ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНОЙ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

За последние годы система здравоохранения РФ подверглась существенному реформированию, результаты которого можно оценить неоднозначно, но в основном негативно. Это, прежде всего, ухудшение качества медицинской помощи, уменьшение количества медицинских работников и увеличение нагрузки на оставшийся персонал, сокращение числа коек в стационарах. По программе оптимизации с 2015 по 2018 г. было ликвидировано 726 медицинских организаций, тогда как число частных медицинских учреждений увеличилось (<https://expert.ru/expert/2019/38/minzdrav-rasteryal-vrachej/>). С 2009 по 2017 г. количество больниц сократилось на 30,8%, а боль-

ничных коек — на 23%, обеспеченность местами в стационарах на 10 тыс. населения уменьшилась на 25% [5, с. 110].

По доступности населению медицинской помощи выросло различие между крупными и малыми городами и между городами и сельской местностью, а также между богатыми и бедными регионами, в которых более низкий уровень благосостояния жителей. Это снижает качество жизни населения и представляет угрозу социально-политической стабильности и единству общества. У граждан с недостатком финансовых средств вероятность проблем со здоровьем значительно выше, и их здоровье в большей степени зависит от общественных усилий [17, с. 194].

Вирусно-экономический кризис привел к тому, что огромная часть населения России все больше беднеет, а представители малого и среднего бизнеса разоряются. Тогда как акторы крупного капитала только с начала пандемии по май разбогатели на 62 млрд долл. (https://www.forbes.ru/milliardery-photogallery/405643-kto-iz-rossiyskih-milliardero-razbogatel-silnee-vseh-za-vremya?utm_medium=email&utm_source=UniSender&utm_campaign=237409834).

Реформы в здравоохранении выявили острую необходимость перехода к новой парадигме инновационного управления, которая соответствует генезису цифровой экономики. Менеджмент медицинских учреждений должен не только научиться качественно управлять отраслью, но и превратиться в институт гражданства по взаимодействию с бизнесом, научными организациями, властными структурами и населением для выявления эффективности реформ. При этом в лечебных учреждениях должна формироваться платформа прецизионной медицины (персонализированное лечение заболеваний, основанное на генетике), необходимо осуществление ранней диагностики болезней с помощью прогрессивных скрининговых методов, создание дистанционных сервисов мониторинга состояния здоровья пациентов с широким внедрением телемедицинских технологий.

Сегодня элементы прецизионной медицины используются в основном для лечения онкологических заболеваний. Национальный проект «Здравоохранение» предполагает снижение смертности населения трудоспособного возраста от онкологических заболеваний, приносящих наиболее значимые потери. В стране за 10 лет распространенность онкозаболеваний выросла на 40%, тогда как

выявление злокачественных новообразований на 20–30% ниже, чем в странах Западной Европы, а стандартизированный показатель смертности от злокачественных новообразований на 10–15% выше [18, с. 168].

В связи с этим качественная современная диагностика является архивостребованной, и здесь важную роль приобретает ГЧП. Так, например, компания ГК «МедИнвестГрупп» занимается диагностикой и лечением онкологических заболеваний. Она построила в Балашихе и Подольске центры диагностики и передала их государству, которое на условиях концессии предоставило их компании в пользование с гарантией пациентопотока. Ежегодно министерство здравоохранения Московской области направляет в них более 10 тыс. человек на позитронно-эмиссионную томографию. Компания идет по пути партнерства с регионами и выбирает формы сотрудничества². Партнерство с государством позитивно повлияло и на результаты деятельности компании, — за последние два года она стала лидером на российском рынке онкодиагностики, создала самую современную сеть центров ядерной медицины «ПЭТ-Технолоджи», которые существуют в 27 регионах страны и только в 2019 г. провели более 70 тыс. исследований³.

Вслед за организацией диагностических центров ядерной медицины «МедИнвестГрупп» запускает новый проект по установке в различных областях страны 100 линейных ускорителей — аппаратов для проведения лучевой терапии, стоимостью 37 млрд руб.⁴ Лечение лучевой терапией — это самый безболезненный способ выздоровления пациента, он позволяет обойтись без хирургического вмешательства. В странах ЕС и США 70% пациентов выздоравливают с помощью лучевой терапии. Это самый значимый проект на рынке частных инвестиций в медицину РФ.

Помимо сети ядерной медицины, «МедИнвестГрупп» в 2019 г. приобрела долю в сети лабораторий LabQuest. Сегодня она насчитывает 65 собственных розничных точек по Москве и Московской области и 35 офисов по всей России на условиях франшизы⁵. Компания планирует расширять контакты с меди-

² URL: https://expert.ru/expert/2020/29/milliardyi-naspasitelnyie-luchi/?mindbox-click-id=445011ce-ffde-4b28-aeb7-24b2c4f5da00&utm_source=mindbox&utm_medium=email&utm_campaign=14ePismolyul20202Massovaya.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

цинской отраслью, которые позитивно влияют на результаты ее деятельности. Она предполагает заняться и радионуклидной терапией — это лечение с использованием радиофармпрепаратов, которые положительно воздействуют на опухоли. Сегодня эти технологии в малых количествах применяются в Обнинске, Омске и Челябинске⁶. Однако здесь на пути компании возникают значительные препятствия, связанные с регистрацией препаратов, обучением врачей, поиском партнеров.

В настоящее время крайне востребованными во всех областях медицины являются генетические исследования, включая диагностику и разработку современных генно-инженерных вакцин. Сейчас в России работают 15 самостоятельных медико-генетических центров: в Санкт-Петербурге, Республике Башкортостан, Красноярском крае, Свердловской области. Доказано, что расходы на лечение онкологических заболеваний для общества возмещаются в дальнейшем снижением потерь от смертности и увеличением вклада в валовый национальный продукт.

Национальный проект «Здравоохранение» придает огромное значение и лечению сердечно-сосудистых заболеваний, болезней системы кровообращения (БСК) и снижению смертности от них. Борьба с этими заболеваниями и сотрудничество с инновационными предприятиями являются одной из важных сфер деятельности Самарского государственного медицинского университета (СГМУ). В регионе по инициативе губернатора создан цифровой проектный офис, ставший коммуникатором по привлечению новых инвесторов в наиболее востребованные отрасли. Проектный офис СГМУ совместно с ИМЦ Концерна «Вега» налаживает производство нейротренажеров, являющихся аппаратно-программным комплексом для восстановления больного после инсульта, ведется разработка новой системы реабилитации двигательных нарушений с применением технологии виртуальной реальности⁷.

В настоящее время СГМУ превратился в центр регионального кластера медицинских и фармацевтических технологий. Он объединил вокруг себя ведущие компании реального сектора экономики в сфере фармации, IT-медицины, биотехнологий, производства медицинской техники. В Институте инновационного развития при СГМУ созданы сов-

⁶ Там же.

⁷ Аналитический вестник Совета Федерации. 2019;8(722):24–27.

местные научные лаборатории с производственными предприятиями, осуществляются маркетинговые исследования, идет поиск партнеров и вывод продукции на рынок по принципу «единого окна».

Актуальной проблемой, стоящей перед современной медициной и требующей новейших изобретений и партнерства с бизнесом, является младенческая смертность. И хотя, по данным Росстата, в 2019 г. она снизилась до 4,9 случая (с 5,1 в 2018 г.)⁸, но эта проблема остается злободневной. Среди причин младенческой смертности преобладают врожденные наследственные аномалии. Детскому оздоровлению посвящено отдельное приложение к национальному проекту «Здравоохранение» от 14.12.2018 № 3 «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям»⁹. Основной целью является снижение младенческой смертности к 2024 г. до 4,5 на 1 тыс. родившихся. В связи с этим профилактика возникновения наследственных заболеваний, их ранняя диагностика приобретают особое значение, инновационная медико-генетическая служба становится незаменимой. Для осуществления проекта утверждено 85 региональных программ. Предусмотрено строительство 40 детских больниц¹⁰, многие из которых будут построены благодаря ГЧП.

Инновационным медицинским и фармацевтическим компаниям на местах руководство областей, чиновники, отвечающие за сотрудничество с бизнесом, должны создавать благоприятные условия деятельности, учреждать всевозможные льготы, активно взаимодействовать с ними и способствовать вовлечению их в промышленные парки и кластеры. Государственные органы должны помогать находить им партнеров, всячески стимулировать процесс создания промышленных парков. Например, в Республике Татарстан руководство региона держит данную проблему постоянно в поле зрения, поддерживая медицинский промышленный парк, который является опытно-промышленным для резидентов медицинской отрасли [19, с. 349]. Он позволяет расширить конкурентные преимущества за счет использования государственно-частного

партнерства с Казанским федеральным университетом, Казанским государственным медицинским университетом, научно-исследовательскими организациями, ГУП «Таттехмедфарм», группой компаний «Эйдос». Стратегическим партнером проекта выступает ОЭЗ «Иннополис».

Одной из ключевых мер поддержки высокотехнологического сектора являются кластеры, которые создают синергетический эффект за счет установления новых и укрепления существующих связей, они способствуют кооперации бизнеса с научными организациями, чиновниками, медицинским и гражданским обществом. На территории Новосибирской области с ее высокой концентрацией исследований, единой исследовательской платформой и инновационным бизнесом высокотехнологичный медицинский кластер позволяет делать самые современные открытия и быстро внедрять их в производство. Хорошая инфраструктура региона дала возможность разместить здесь и другие инновационные кластеры, такие как биотехнологии и фармацевтика. Ведь высокие технологии — это наиболее прогрессивные технологии, включающие в себя конвергентные (ИКТ, био-, нано-, когнитивные), отличающиеся от обычных технологий тем, что обладают высокой степенью наукоемкости [20, с. 27].

В Новосибирской области действует кластерная модель, основанная на ГЧП, которая стала победителем конкурса Минэкономразвития по проекту «Развитие инновационных кластеров — лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня». Для этого был сформирован Научно-производственный кластер «Сибирский Наукополис» за счет добавления нового направления — «высокотехнологичная медицина». Он один из немногих кластеров России, который имеет бронзовый лейбл и сертификат соответствия качества управления кластера европейским стандартам European Cluster Management Excellence¹¹.

Кластеры, являясь трендом новой экономики, позволяют быстро создавать современные фармацевтические, медицинские препараты и технологии, ведут к уменьшению транзакционных издержек, эффективному поиску партнеров и заключению контрактов. Благодаря этому почти все компании наукограда Кольцово и Академгородка вышли из научно-инновационной сферы, они

⁸ Аналитический вестник Совета Федерации. 2020;14(757):5–8.

⁹ Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям. URL: <https://futureussia.gov.ru/razvitie-detskogo-zdravooohranenia-vklucuaa-sozdanie-sovremennoj-infrastruktury-okazania-medicinskoj>.

¹⁰ Аналитический вестник Совета Федерации. 2020;(751):3–6.

¹¹ Аналитический вестник Совета Федерации. 2019;27(741):15–20.

активно сотрудничают с вузами Новосибирска, медицинскими организациями, с органами управления регионом. Это ООО «Био-Веста», АО НПК «Катрен», ООО «Медико-биологический Союз», АО «Вектор-БиАльгам»¹².

Одним из крупнейших проектов государственно-частного партнерства в области здравоохранения России является соглашение о концессионном строительстве, финансировании и техническом обслуживании 7 новых поликлиник в Новосибирске¹³. «Концессия» означает предоставление правительством права организации промышленного предприятия частным лицам [21, с. 73]. В данном случае речь идет о строительстве современных поликлиник, в которых остро нуждается регион. Благодаря ГЧП в этом сибирском городе создано 3 сосудистых центра, а в Екатеринбурге такое взаимодействие позволяет реконструировать в короткие сроки центр «Микрохирургия глаза».

Итак, одной из ключевых мер поддержки современной высокотехнологичной медицины, способствующей кооперации бизнеса, научных организаций, администрацией регионов и населения являются высокотехнологичные медицинские кластеры. Они способствуют различным вариантам ГЧП, хотя основными формами их реализации являются концессии. Осуществляется также партнерство на основе контрактов на выполнение работ, поставку медикаментов и оборудования для государственных медицинских учреждений, контрактов по строительству и техническому оснащению больниц и поликлиник за счет государственных и частных инвестиций и др.

В здравоохранении РФ ГЧП только начинается, что объясняется как забюрократизированностью системы здравоохранения, так и тем, что многие компании только приступили к цифровизации и не успели перестроиться на новые механизмы взаимодействия. Это сотрудничество осложняется и неготовностью предпринимательства к долгосрочному инвестированию в здравоохранение и науку. Влияет малая инвестиционная и инновационная привлекательность в стране, непредсказуемые институциональные изменения в экономике и медицине, а также ухудшающееся экономическое состояние малого и среднего бизнеса.

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА – СТИМУЛЯТОР ПЕРЕХОДА К ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНЕ

Пандемия COVID-19 усилила экономический кризис. Для экономики РФ это было особенно тяжело, ведь средний темп роста ВВП за последние 10 лет составлял всего 1% в год, а пандемия обнажила и усилила нелегкую социально-экономическую обстановку. Она четко высветила необходимость структурных реформ во многих отраслях экономики и потребность перехода к высокотехнологичной медицине. Первая волна пандемии продемонстрировала растерянность многих чиновников, которые не смогли быстро принять эффективные меры против распространения COVID-19. В стране не хватало коек в больницах, масок, средств дезинфекции, а компании начали ожесточенную борьбу за прибыль.

Пример эффективного использования цифровых технологий во благо жителей страны, бизнеса и результативной борьбы с коронавирусом подала Южная Корея, где при входе в здания стоят телекамеры, измеряющие температуру вошедшего, которые быстро отслеживают больных. В этой стране отличное управление экономикой и медициной, широко внедряется обратная связь с гражданами, поэтому она смогла оперативно отреагировать на вспышку вируса, и заболеваемость пошла на спад. Южнокорейцы нигде не допускают скопления населения, осуществляется не формальная, а эффективная дезинфекция, здесь широкая доступность тестов, все это позволило предотвратить распространение инфекции. Конечно, огромную роль сыграла организованность населения: южнокорейцы четко придерживаются предписанных властями правил, доверяют им, не считают информацию о коронавирусе фейковой. Все эти меры привели к тому, что в Южной Корее отмечается самый низкий уровень летальности среди пациентов с COVID-19, он составляет всего 0,77%, тогда как в Италии этот показатель — 6%, в Китае — 3–5%¹⁴.

РФ тоже стремится к снижению заболеваемости от коронавируса, хотя население и не отличается высокой организованностью. Московский научно-исследовательский центр эпидемиологии

¹² Аналитический вестник Совета Федерации. 2019;27(741):21–25.

¹³ Аналитический вестник Совета Федерации. 2019;27(741):15–20.

¹⁴ Ситуация в Южной Корее на сегодняшний день. URL: <https://lubimuedoramy.com/situacija-s-koronavirusom-v-juzhnoj-koree-na-segodnjashnij-den/> (дата обращения: 15.11.2020).

и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи в кратчайший период создал вакцину, разработку которой инвестировали высокотехнологичная компания «Р-Фарм» и Российский фонд прямых инвестиций, вложившие в проект 4 млрд руб.¹⁵

Еще одной компанией, закончивший научные разработки вакцины против COVID-19, является центр вирусологии «Вектор» в Новосибирске. Этот высокотехнологичный центр производит самые совершенные препараты от особо опасных инфекций, отравлений, онкозаболеваний, выявляет молекулярную предрасположенность к той или иной болезни.

Говоря о пандемии, нельзя не отметить, что в этот трудный период цифровая экономика и цифровые компании помогают эффективно бороться с распространением коронавируса. Так, в Москве стала действовать система диагностики на основе рентгеновских снимков с использованием ИИ, которую разработали ученые Института вычислительных технологий СО РАН¹⁶.

Многие инновационные компании начали искать новые возможности применения роботов. Микроботы уже умеют брать биопсию, доставлять лекарства. Российский разработчик Promobot показал робота, способного проводить медицинский опрос пациентов, осуществлять первичную медицинскую диагностику и выносить решение, нужна ли данному человеку самоизоляция¹⁷. Петрозаводская компания «К-Скай» создала систему, которая анализирует электронные медицинские карты (<https://expert.ru/expert/2020/46/iskusstvennyj-intellekt-poka-ne-mozhet-lechit/>).

Наибольшее количество разработок (30) связано с социальным дистанцированием. Так, «Яндекс» запустил интерактивную карту распространения заболевания. Холдинг «Швабе», входящий в «Ростех», подготовил к выпуску модификацию

«антиковидных» тепловизоров с функциями распознавания лиц и самостоятельного принятия решений¹⁸.

В период вирусно-экономического кризиса усиливается роль электронного здравоохранения в медицинских учреждениях и телемедицины. Так, холдинг «Росэлектроника» (входит в госкорпорацию «Ростех») совместно с компанией «Нетрика» внедрил в 8 регионах страны сервис телемедицинских консультаций. Такие технологические решения позволяют докторам проводить до 400 консультаций в день, встраивая телемедицинскую поддержку в процесс оказания помощи больным.

По видеосвязи врач-консультант осуществляет диагностику болезни и может изменять ее лечение. Подобные дистанционные технологии приобретают особое значение в условиях пандемий и эпидемий, так как сервис легко интегрируется в уже существующие информационные медицинские системы и способствуют более своевременному и качественному оказанию медицинской помощи, улучшению ее маршрутизации. Больной получает помощь в 2,5 раза быстрее, чем при записи на традиционную консультацию¹⁹. Данная система не требует дорогостоящей технологической базы и длительного времени для ее развертывания. Она же обеспечивает надежную защиту персональных данных.

Телемедицинские сервисы стали все чаще появляться в различных клиниках страны, преимущественно — в частных. Так, в 2020 г. телемедицинский сервис Doc+, который инвестировали «Яндекс», фонды VostokNewVentures и BaringVostok, договорились о слиянии с компанией «Доктор рядом»²⁰. Телемедицинский сервис Doc+ — это экосистема IT-решений, которая является мобильным приложением, где имеются не только телемедицинские услуги, электронная медкарта, но и возможность вызова врача на дом, приобретения лекарств в аптеках.

¹⁵ РФПИ и «Р-Фарм» вложат не менее 4 млрд руб. в производство вакцины и препаратов от COVID-19. URL: https://yandex.ru/news/story/RFPi_i_R-Farm_vlozhat_ne_menee_4_mlrdrublej_v_proizvodstvo_vakciny_i_preparatov_ot_COVID-19-b66daa30e1afe91305d2c214f906fc79?fan=1&from=newswizard&persistent_id=100037406&wizart=story.

¹⁶ Российские ученые разработали способ диагностики коронавируса по рентгеновским снимкам. URL: <https://xn-80aesfpebagmfb1c0a.xn--p1ai/news/20200413-1013.html>.

¹⁷ Первый концепт медицинского робота Promobot. URL: <http://promo-bot.ru/news/d0-bf-d0-b5-d1-80-d0-b2-d1-8b-d0-b9-d0-ba-d0-be-d0-bd-d1-86-d0-b5-d0-bf-d1-82-d0-bc-d0-b5-d0-b4-d0-b8-d1-86-d0-b8-d0-bd-d1-81-d0-ba-d0-be-d0-b3-d0-be-d1-80-d0-be-d0-b1-d0-be-d1-82-d0-b0-promobot/>.

¹⁸ В РФ появится «антиковидная» пропускная система. URL: <https://radiosputnik.ria.ru/20200823/1576191371.html>.

¹⁹ Телемедицинский сервис «Росэлектроники» внедрен в восьми регионах России. URL: <https://iecp.ru/news/item/428620-telemeditsinskiy-servis-roselektroniki-vnedren-v-vosmi-regionakh-rossii>.

²⁰ URL: https://www.forbes.ru/tehnologii/407835-doktor-v-plyuse-zachem-servis-s-investiciyami-yandeksa-obedinilsya-s-liderom-rynka?utm_medium=email&utm_source=UniSender&utm_campaign=239202832 (дата обращения: 10.11.2020).

Другая часть сервиса — это облачные рабочие места для сотрудников клиник, обмен данными с медицинскими учреждениями. По версии Forbes, который составил рейтинг частных медицинских клиник в России, «Доктор рядом» является лидером не только рынка телемедицинских услуг, но и входит в тройку лучших частных медицинских клиник²¹.

Постепенно и государственные больницы, и поликлиники переходят к системе ИИ, хотя значительно медленнее, чем частные, — сказывается бюрократизация, заорганизованность и недостаток средств. Более интенсивно этот процесс осуществляется в столицах. Так, в московских поликлиниках вводится система ИИ, которая помогает предотвращать ошибки докторов при постановке диагноза. В Москве все больше переходят к «умной медицине», которая к 2030 г. будет состоять из единой цифровой платформы, где разместятся паттерны диагностики и лечения. ИИ в качестве «второго мнения» будет отслеживать исполнение этих норм.

Говоря о достоинствах цифровизации и цифровой медицины, ее больших резервах в борьбе с пандемиями, нельзя забывать и о недостатках. «Коронавирусная экономика» способствует введению тотального контроля над гражданами, и перемещения человека могут отследить взломавшие сервис хакеры. Чем больше человечество изобретает и внедряет, тем больше встречает вызовов и угроз своему существованию [22, с. 9]. Прорывные технологии будут способствовать увеличению продолжительности жизни, но это может еще больше обострить экологические и социальные проблемы. Таким образом, новые технологии становятся реальной угрозой традиционным ценностям человека и социальной стабильности.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного исследования можно заключить, что пандемия коронавируса высветила не только актуальнейшую необходимость преобразования всей системы и модели управления медицинской отраслью на платформе новой парадигмы, но и потребность перехода к высокотехнологичной медицине. Огромное содействие в этом может сыграть ГЧП меди-

цинских, научных, передовых образовательных учреждений, бизнеса, науки, населения и администраций регионов, которые должны помогать добиваться адекватных условий для компаний, создающих инновационные продукты для медицины. Исходя из этого, можно подтвердить вышеуказанный тезис о том, что в стране с низкими доходами населения ГЧП способствует переходу к высокотехнологичной медицине и новой парадигме управления. В подобном взаимодействии заинтересованы не только медицинские учреждения, предприниматели, но и руководители территорий, которые должны направлять и активизировать эти взаимоотношения. Ведь ГЧП в здравоохранении служит укреплению здоровья населения того или иного региона и является инструментом для обеспечения его динамичного социально-экономического развития. Оно ведет к улучшению качества и увеличению объема услуг государственного сектора за счет инвестиций, привлекаемых из внебюджетных источников.

Однако мнение о повышении благосостояния населения благодаря ГЧП в условиях РФ не подтвердилось. Возможно, это объясняется неразвитостью института ГЧП в медицине РФ, его генезисом, отсутствием доступа большинства жителей к лучшим медицинским практикам, низким уровнем компетенции специалистов, недостаточной цифровой грамотностью населения, хроматистикой многих компаний, гонящихся за максимизацией прибыли и даже получения ренты, стремящихся получить 200% прибыли, недостаточным уровнем открытости данных и, конечно, пандемией.

Пандемия COVID-19 обнаружила, что необходимо быстрее разрабатывать новые медицинские продукты, которые требуются для борьбы с эпидемиями, и иметь возможность их моментальной клинической апробации с помощью обратной связи с пациентами на основе новых форматов взаимодействия докторов и больных. Сегодня остро ощущается необходимость модели инновационной медицины с использованием в лечебных учреждениях платформы прецизионной медицины, где главную роль играют такие высокотехнологические новинки, как сердечные имплантаты, лазеры, убивающие раковые клетки и вирусы. Государство должно помочь запустить действенный механизм инновационных процессов для перехода к высокотехнологичной медицине. Менеджмент медицинских учреждений обязан

²¹ 20 крупнейших частных медицинских клиник России, рейтинг Forbes. URL: <https://basetop.ru/20-krupneyshih-chastnyih-klinik-rossii-reyting-forbes/>.

превратиться в институт гражданства по взаимодействию с бизнесом, научными организациями, властными структурами и населением, где широко используются новые формы медицинской помощи (например, телемедицина), постоянно расширяется спектр технологий электронного здравоохранения и не забываются лучшие российские медицинские традиции, школы, кадры.

Управленцы должны более эффективно работать с предпринимательством, поставщиками медицинских услуг и товаров для их быстрого предоставления пациентам. Дальнейшее исследование может предполагать изучение взаимодействия бизнеса и экологических организаций по созданию благоприятной институциональной среды для жизнедеятельности здорового человека.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аганбегян А.Г. Предложения по социально-экономическому развитию в современной кризисной обстановке. *Экономическое возрождение России*. 2020;(2):33–44. DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–33–44
2. Рязанов В.Т. Новые технологии в экономике и коронавирусная пандемия: предварительные выводы. *Экономическое возрождение России*. 2020;(2):93–103. DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–93–103
3. Глазьев С.Ю. Ноономика как стержень формирования нового технологического и мирохозяйственного укладов. *Экономическое возрождение России*. 2020;(2):15–32. DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–15–32
4. Садовничий В.А., Григорьева Н.С., Чубарова Т.В. От традиций к инновациям: реформы здравоохранения в современном мире. М.: Экономика; 2012. 286 с.
5. Соколов И.А., Филиппова И.Н. Эффективность реформирования бюджетной сети в сфере здравоохранения в 2010-х гг. *Мир новой экономики*. 2020;14(1):108–122. DOI: 10.26794/2220–6469–2020–14–1–108–122
6. Баранов Д.Н. Современное состояние и направления трансформации здравоохранения в Российской Федерации. *Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. 2018;(2):69–76. DOI: 10.21777/2587–554X-2018–2–69–76
7. Roehrich J.K., Lewis M.A., George G. Are public-private partnerships a healthy option? A systematic literature review. *Social Science & Medicine*. 2014;113:110–119. DOI: 10.1016/j.socscimed.2014.03.037
8. Kostyak L., Shaw D.M., Elger B., Annaheim B. A means of improving public health in low- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public-private partnerships. *Public Health*. 2017;149:120–129. DOI: 10.1016/j.puhe.2017.03.005
9. Braveman P.A., Cubbin C., Egerter S., Williams D.R., Pamuk E. Socioeconomic disparities in health in the United States: What the patterns tell us. *American Journal of Public Health*. 2010;100(Suppl. 1):186–196. DOI: 10.2105/AJPH.2009.166082
10. Thadani K.B. Public private partnership in the health sector: Boon or bane. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014;157:307–316. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.11.003
11. Lundström A., Stevenson L.A. Entrepreneurship policy: Theory and practice. New York: Springer Verlag; 2005. 310 p. (International Studies in Entrepreneurship. Vol. 9).
12. Hira A., Reilly K. The emergence of the sharing economy: Implications for development. *Journal of Developing Societies*. 2017;33(2):175–190. DOI: 10.1177/0169796X17710071
13. Felix R., Garcia-Vega J. Quality of life in Mexico: A formative measurement approach. *Applied Research in Quality of Life*. 2012;7(3):223–238. DOI: 10.1007/s11482–011–9164–4
14. Кастро Д.-Б.Ф. Ядерная энергия: Угроза окружающей среде или решение энергетической проблемы XXI века? Пер. с исп. М.: Наука; 2008. 324 с.
15. Юдина Т.Н. Современная Куба в контексте геоэкономики, геополитики, геоидеологии и трансгрессии (метафизика коабаны). *Теоретическая экономика*. 2019;(8):31–39.
16. Downward P., Raschute S. The relative demands for sports and leisure in England. *European Sport Management Quarterly*. 2010;10(2):189–214. DOI: 10.1080/16184740903552037
17. Чубарова Т.В. Доходы и потребление медицинских услуг: опыт анализа с позиции теории опекаемых благ. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2020;(3):190–196. DOI: 10.31737/2221–2264–2020–47–3–10

18. Кривенко Н.В., Елишев В.Г., Кривенцова Л.А. Влияние инноваций на результативность здравоохранения в системе экономической безопасности региона. *Экономика региона*. 2019;15(1):164–177. DOI: 10.17059/2019–1–13
19. Туфетулов А.М., Мухамадеев А.Ф. Разработка и реализация кластерных инициатив с участием фармацевтических предприятий в российских регионах. *Экономические науки*. 2019;(181):347–350. DOI: 10.14451/1.181.347
20. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Купчишина Е.В. “Искусственный интеллект”, большие данные как институты экономики нового технологического поколения. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 2020;(4):27–46.
21. Балашов А.М. Возрождение и развитие предпринимательства в России в период НЭПа (государственно-частное партнерство с участием иностранного капитала). 2-е изд. Новосибирск: НГПУ; Старый Оскол: Тонкие наукоемкие технологии; 2018. 328 с.
22. Пороховский А.А. Искусственный интеллект сегодня и завтра: политико-экономический подход. *Экономическое возрождение России*. 2020;(3):4–11. DOI: 10.37930/1990–9780–2020–3–65–4–11

REFERENCES

1. Aganbegyan A. G. Suggestions on socioeconomic development in the context of the current crisis. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = The Economic Revival of Russia*. 2020;(2):33–44. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–33–44
2. Ryazanov V. T. New technologies in the economy and the coronavirus pandemic: Preliminary conclusions. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = The Economic Revival of Russia*. 2020;(2):93–103. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–93–103
3. Glazev S. Yu. Noonomy as the kernel for the formation of new technological and world economic modes. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = The Economic Revival of Russia*. 2020;(2):15–32. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990–9780–2020–2–64–15–32
4. Sadovnichii V. A., Grigor'eva N. S., Chubarova T. V. From tradition to innovation: Healthcare reforms in the modern world. Moscow: Ekonomika; 2012. 286 p. (In Russ.).
5. Sokolov I. A., Filippova I. N. Effectiveness of reforming the budget network in the health sector in the 2010s. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2020;14(1):108–122. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2020–14–1–108–122
6. Baranov D. N. Current status and directions of transformation of healthcare in the Russian Federation. *Vestnik Moskovskogo universiteta im. S. Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie = Moscow Witte University Bulletin. Series 1: Economics and Management*. 2018;(2):69–76. (In Russ.). DOI: 10.21777/2587–554X-2018–2–69–76
7. Roehrich J. K., Lewis M. A., George G. Are public-private partnerships a healthy option? A systematic literature review. *Social Science & Medicine*. 2014;113:110–119. DOI: 10.1016/j.socscimed.2014.03.037
8. Kostyak L., Shaw D. M., Elger B., Annaheim B. A means of improving public health in low- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public-private partnerships. *Public Health*. 2017;149:120–129. DOI: 10.1016/j.puhe.2017.03.005
9. Braveman P. A., Cubbin C., Egerter S., Williams D. R., Pamuk E. Socioeconomic disparities in health in the United States: What the patterns tell us. *American Journal of Public Health*. 2010;100(Suppl. 1):186–196. DOI: 10.2105/AJPH.2009.166082
10. Thadani K. B. Public private partnership in the health sector: Boon or bane. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014;157:307–316. DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.11.003
11. Lundström A., Stevenson L. A. Entrepreneurship policy: Theory and practice. New York: Springer Verlag; 2005. 310 p. (International Studies in Entrepreneurship. Vol. 9).
12. Hira A., Reilly K. The emergence of the sharing economy: Implications for development. *Journal of Developing Societies*. 2017;33(2):175–190. DOI: 10.1177/0169796X17710071
13. Felix R., Garcia-Vega J. Quality of life in Mexico: A formative measurement approach. *Applied Research in Quality of Life*. 2012;7(3):223–238. DOI: 10.1007/s11482–011–9164–4
14. Castro D.-B.F. Energía nuclear ¿Peligro ambiental o solución para el siglo XXI? Barcelona: Ediciones Grijalbo Mondadori, S.A.; 1999. 225 p. (Russ. ed.: Castro D.-B.F. Yadernaya energiya: Ugroza okruzhayushchei srede ili reshenie energeticheskoi problemy XXI veka? Moscow: Nauka; 2008. 324 p.).

15. Yudina T. N. Contemporary Cuba in the context of geoeconomics, geopolitics, geoideology and transgression (metaphysics of coabana). *Teoreticheskaya ekonomika = The Theoretical Economy*. 2019;(8):31–39. (In Russ.).
16. Downward P., Rasciute S. The relative demands for sports and leisure in England. *European Sport Management Quarterly*. 2010;10(2):189–214. DOI: 10.1080/16184740903552037
17. Chubarova T.V. Income and consumption of medical care through the lens of protected goods' approach. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*. 2020;(3):190–196. (In Russ.). DOI: 10.31737/2221–2264–2020–47–3–10
18. Krivenko N.V., Elishev V.G., Kriventsova L.A. The impact of innovation on the performance of health care in the economic security system of the region. *Ekonomika regiona = Economy of Region*. 2019;15(1):164–177. (In Russ.). DOI: 10.17059/2019–1–13
19. Tufetulov A.M., Mukhamadeev A.F. Development and implementation of cluster initiatives with the participation of pharmaceutical enterprises in Russian regions. *Ekonomicheskie nauki = Economic Sciences*. 2019;(181):347–350. (In Russ.). DOI: 10.14451/1.181.347
20. Osipov Yu.M., Yudina T.N., Kupchishina E.V. Artificial intelligence, Big Data as institutions of new technological generation of economy. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika = Moscow University Economics Bulletin*. 2020;(4):27–46. (In Russ.).
21. Balashov A.M. Revival and development of entrepreneurship in Russia during the NEP period (public-private partnership with foreign capital participation). 2nd ed. Novosibirsk: Novosibirsk State Pedagogical University; Stary Oskol: Thin High Technology; 2018. 328 p. (In Russ.).
22. Porokhovskiy A.A. Artificial intelligence today and tomorrow: Political and economic approach. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = The Economic Revival of Russia*. 2020;(3):4–11. (In Russ.). DOI: 10.37930/1990–9780–2020–3–65–4–11.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Тамара Николаевна Юдина — доктор экономических наук, старший научный сотрудник экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия
Tamara N. Yudina — Doctor of Economics, Associate Professor, Senior Researcher at Laboratory of Philosophy of Economy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
 orchidflower@list.ru



Алексей Михайлович Балашов — кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный педагогический университет, Новосибирск, Россия
Alexey M. Balashov — Cand. Sci. (Econ.), Lector, Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia
 Ltha1@yandex.ru

*Статья поступила 16.12.2020; после рецензирования 23.12.2020; принята к публикации 29.12.2020.
 Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
 The article was received on 16.12.2020; revised on 23.12.2020 and accepted for publication on 29.12.2020.
 The authors read and approved the final version of the manuscript.*

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-112-120
УДК 339.137(045)
JEL D40, I23

Высшее образование в России: расцвет экономического доминирования

С.С. Студников

МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия; ЭФ МГУ, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-6056-1027>

АННОТАЦИЯ

Выбор вуза – дело непростое и, как правило, это задача многокритериальной оптимизации, а один из весомых критериев – перспектива карьеры. В настоящее время дети тех, кто сам был абитуриентом во время распада СССР, начинают выбирать вуз. В то время считалось, что только элитные университеты (МГУ, МГИМО и др.) будут служить социальным лифтом в наиболее престижные организации бизнеса, государства, науки. Отчасти именно этим можно объяснить практически тотальное желание современных выпускников школ иметь высшее образование, хотя часто – это желание их родителей. На примере рынка высшего образования в России автор рассматривает тенденции концентрации вузов, их расслоение по трем уровням с разными институциональными условиями и доминированием верхних уровней (альфа-вузы) над нижними (бета- и гамма-вузы). В статье анализируются особенности российских альфа-вузов на фоне аналогичной мировой иерархии, определяются тенденции развития вузов после взрывного внедрения дистанционных технологий обучения.

Ключевые слова: теория экономического доминирования; институциональная рента; высшее образование; дистанционные технологии обучения

Для цитирования: Студников С.С. Высшее образование в России: расцвет экономического доминирования. *Мир новой экономики*. 2021;15(1):112-120. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-112-120

ORIGINAL PAPER

Higher Education in Russia: The Rise of Economic Dominance

S.S. Studnikov

Faculty of Economics, Moscow, Russia; Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-6056-1027>

ABSTRACT

Choosing a university is not an easy matter, and, as a rule, it is a task of multi-criteria optimization, and one of the weighty criteria is career prospects. At present, the children of those who themselves were applicants during the USSR collapse started to choose a university. At that time, it was believed that only elite universities (Moscow State University, MGIMO, etc.) would serve as a social lift to the most prestigious organizations of business, government, and science. In part, this can explain the almost total desire of modern school graduates to have a higher education, although often it is the desire of their parents. Using the example of the higher education market in Russia, the author examines the tendencies of universities' concentration, their stratification into three levels with different institutional conditions and the dominance of the upper levels (alpha universities) over the lower ones (beta and gamma universities). The article analyses Russian alpha universities' features against the background of a similar global hierarchy and identifies development trends for universities after the explosive introduction of distance learning technologies.

Keywords: theory of economic domination; institutional rent; higher education; distance learning technologies

For citation: Studnikov S.S. Higher education in Russia: The rise of economic dominance. *Mir novej ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):112-120. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-1-112-120

© Студников С.С., 2021

ВВЕДЕНИЕ

Помимо обретения профессии и независимости от родителей, реализации амбиций, возможности жить за границей, юноши поступают в вуз в надежде «откосить» от армии, а девушки — найти успешного мужа. Традиционная родительская мантра: «без образования не будет успеха/счастья» пока еще работает, но уже через пару поколений мотивация пойти в вуз может кардинально поменяться.

Что же сейчас происходит на рынке высшего образования в России? Попробуем разобраться с помощью теории экономического доминирования (ТЭД), предложенной А. Блохиным в [1], позже доработанной им вместе с И. Ломакиным-Румянцевым и С. Наумовым [2] и развитой В. Вертоградовым [3].

СТРУКТУРА РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ТЭД

Мода на высшее образование привела к тому, что в момент перехода от вузов СССР к вузам России вывеска «университет» перестала соответствовать такому статусу даже среди элитных учебных заведений. Поэтому сейчас название очень часто мало что говорит абитуриенту — люди ориентируются прежде всего на историю вуза [4]. Так, сложился первоначальный рынок высшего образования, органично поделившись на альфа-, бета- и гамма-вузы.

К настоящему моменту в высшем образовании следующая структура, согласно ТЭД. К альфа-вузам относятся «естественные альфа» — старейшие университеты России со множеством научных школ, инфраструктурой, развитой филиальной и партнерской сетью. Государство создало ряд новых альфа-вузов: федеральные университеты, призванные консолидировать абитуриентов региона, отобрало перспективные вузы в «Проект 5–100» (<https://www.5top100.ru>). Также в эту категорию попали некоторые номенклатурные вузы, например РАНХиГС, МГИМО и Финансовый университет.

Региональные вузы с историей и профильные отраслевые институты образовали прослойку бета-вузов. Для них основным козырем становится близость контактов с профильным министерством или предприятиями титульной отрасли. При этом региональные и технические вузы нередко имеют собственные научные и инженерные школы, позволяющие готовить высококлассных специалистов. В наследство эти вузы получили немалое количе-

ство бюджетных мест, что позволяет им оставаться привлекательными для абитуриентов.

Последнюю категорию вузов (гамма) образовали многочисленные платные негосударственные вузы, созданные на волне перестройки преподавателями, не согласными с концепцией развития своего «родного» вуза, или преподавателями с предпринимательской жилкой. Со временем часть гамма-вузов прекратила свое существование, а другая часть — укрупнялась, расширялась и существует до сих пор, находя своих клиентов.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА РЫНКЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Чтобы разобраться, какие связи существуют на рынке высшего образования, необходимо понять некоторые его особенности. Сейчас рынок высшего образования характеризуется высокой степенью бюрократизации: количество бумаг для заполнения выросло в разы, при этом творческая составляющая авторских программ фактически под запретом, все завязано на компетенции. Обеспечение Болонского процесса ставит перед вузами довольно серьезные вызовы как с организационных точек зрения, так и содержательных [5].

Работодатели и чиновники стремятся заложить в стандарт образования для бакалавриата все больше трудовых функций, чем сильно мешают развитию магистратуры и аспирантуры, поле деятельности которых сужается и сильнее формализуется. Желание бизнеса понятно — все хотят на уровне бакалавра получать готового специалиста, который все умеет. При этом сами предприниматели мало помогают вузу в подготовке специалистов, хотя для них имеется широкое поле возможностей: практики, стажировки, участие в НИРах или научной деятельности студента или вуза. Также такой рабочий инструмент, как фонд управления целевым капиталом (endowment fund), в России используется крайне редко, а размеры используемых фондов на фоне объемов финансирования вузов довольно скромные.

С 2009 г. поступление в вуз осуществляется по результатам ЕГЭ, что облегчило доступ одаренным абитуриентам из регионов к альфа-вузам, а вузам, соответственно, помогло быстрее находить таких абитуриентов. Другим традиционным источником поиска и отбора талантов для вуза является система олимпиад по школьным предметам — победитель/призер Всероссийской олимпиады по профильно-

му для вуза предмету имеет возможность поступать без вступительных испытаний на бюджетное место. А победитель/призер олимпиады Перечня (<https://olimpiada.ru/article/942>) может получить льготы: от 100 баллов за ЕГЭ по соответствующему предмету до зачисления без вступительных испытаний.

С поправкой на бюрократию образовательная система обладает лагом между запросом и реализацией подготовки специалиста от 4 до 6 лет, хотя с некоторыми ограничениями можно попробовать это сделать за 2,5–4 года. Вузы, перешедшие на систему «бакалавриат + магистратура», оказались в этом смысле гораздо мобильнее — у них размер лага не превышает двух лет. Это создает существенные диспропорции между спросом на специалистов и их подготовкой: так, например, происходило с профессиями, связанными с искусственным интеллектом, криптовалютами, мобильными технологиями.

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ АЛЬФА-ВУЗОВ

К категории «альфа» можно отнести около трех десятков вузов. Они не все большие: на рис. 1 представлены сравнительные размеры альфа-вузов по числу студентов и профессорско-преподавательского состава (ППС). Как видно из рисунка, есть часть вузов-гигантов: СПбГУ, МГУ, НИУ ВШЭ, ЮУрГУ, РАНХиГС, Финансовый университет, но большая часть вузов делится на два кластера по числу преподавателей (0,6–1,5 и 2–4 тыс. чел.). А вот разброс по численности студентов в каждом кластере весьма большой: от 7 до 37 тыс. чел. По ряду критериев Сколковский институт науки и технологий (Сколтех) также можно отнести к категории альфа-вузов, но в масштабе традиционных вузов он является микроскопическим, хотя имеет свою долю влияния.

На рис. 1 старейшие вузы России выделены маркером в виде круга, федеральные университеты — маркером в виде квадрата (КФУ, хотя и является федеральным университетом, но отмечен как старейший вуз России), а окружностями выделены вузы из Проекта 5–100.

Альфа-вузы получают основные преимущества в виде институциональной ренты:

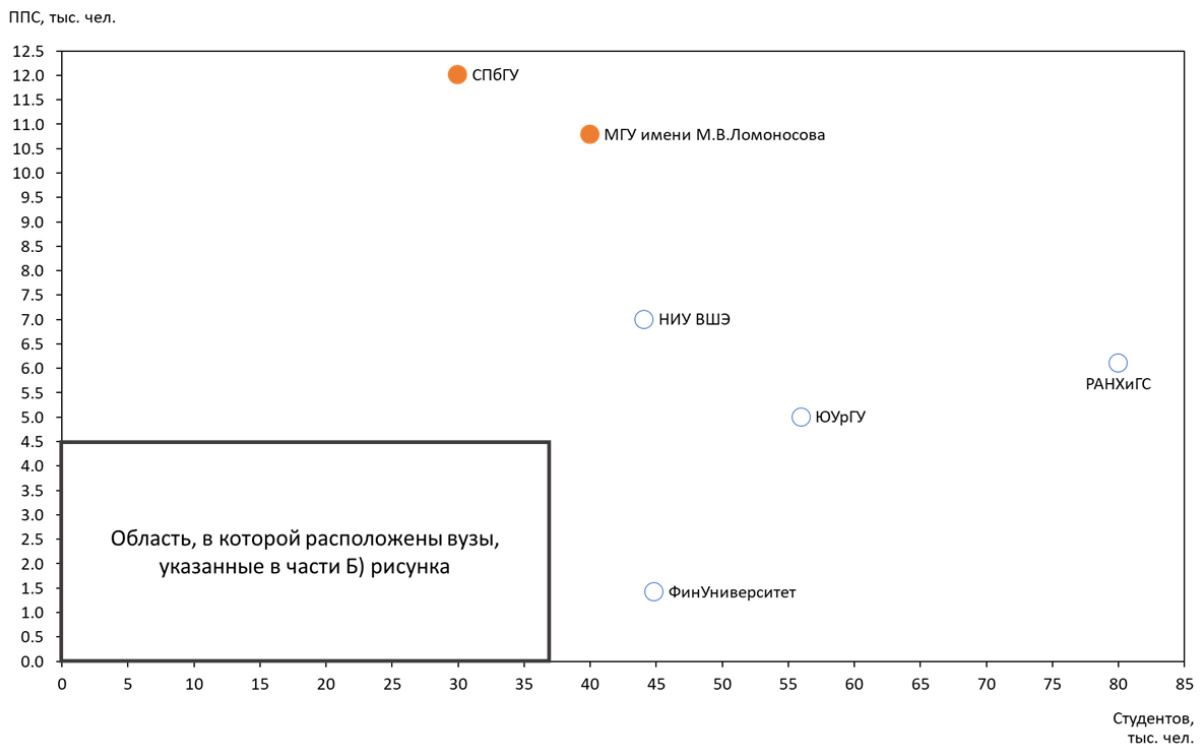
- повышенное финансирование;
- принятие правил и стандартов образования;
- выполнение государственных НИРов;

- работа с альфа-компаниями (в том числе НИРами);
- издательская деятельность.

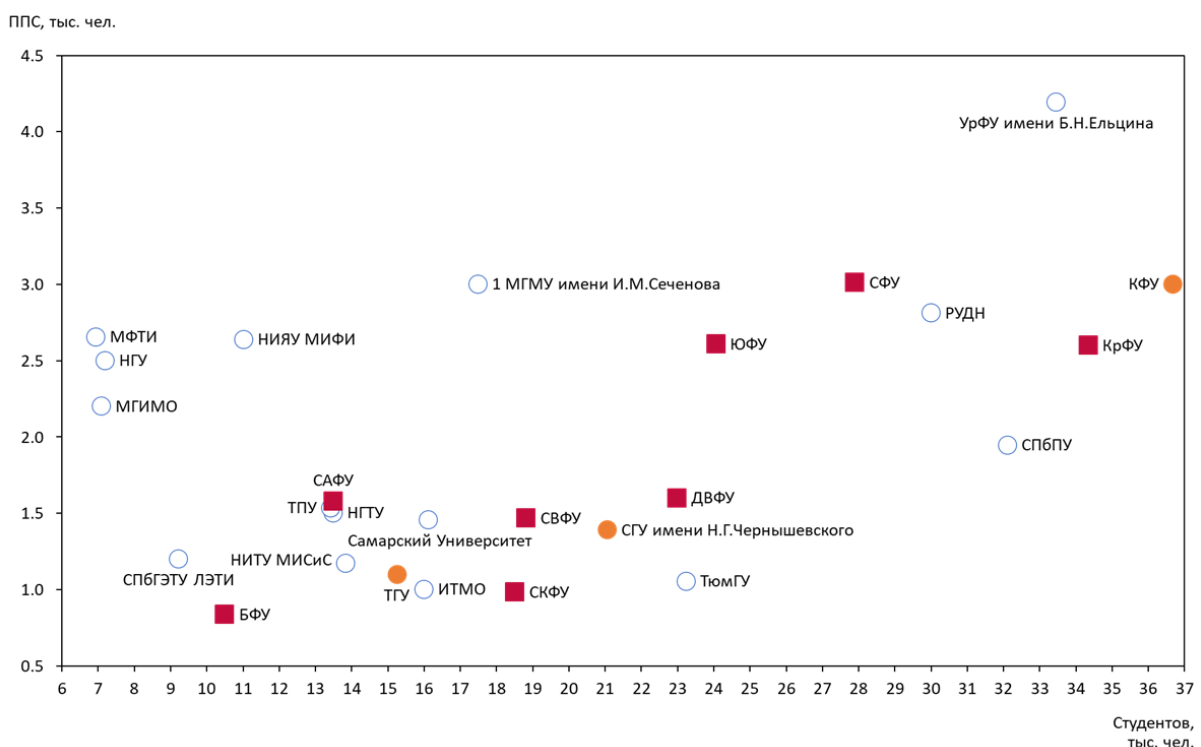
Схему финансирования вузов в России можно описать как «деньги следуют за студентом». Поэтому, если с точки зрения бюджета обучение студента стоит n рублей, то и обучение студента-договорника должно стоить столько же (на практике это не всегда так, обычно чуть больше). Другими словами, если посмотреть на размер оплаты договорного обучения в вузе, то можно узнать примерный уровень его финансирования из бюджета в расчете на одного студента. Стоимость обучения в альфа-вузах в 2–3 раза больше стоимости обучения в бета-вузах и в 4–8 раз больше стоимости обучения в гамма-вузе. Некоторые альфа-вузы имеют полную академическую автономию и отдельную строку в бюджете Российской Федерации, что позволяет им поддерживать хорошую техническую базу и привлекать самых умных и самых платежеспособных абитуриентов.

Другое институциональное преимущество альфа-вузов — формирование правил и методик. Как правило, к представителям альфа-вузов прислушиваются чиновники при формулировке правил, по которым будет проводиться обучение во всех вузах страны. Представители альфа-вузов чаще всего возглавляют федеральные учебно-методические объединения (ФУМО) по укрупненным специальностям, в рамках которых активно обсуждаются формулировки компетенций и положения для федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС). Конечно, окончательное утверждение и внедрение ФГОС осуществляет министерство, но чаще всего формулировки ФГОС, в основу которых положены результаты апробации новых учебно-методических комплексов по дисциплинам, предлагались альфа-вузами. Утверждать, что ход и темп реформ в образовании регулируется альфа-вузами, нельзя, но то, что на эти процессы представители альфа-вузов оказывают существенное влияние, — несомненно.

Последние три пункта источников институциональной ренты для альфа-вузов иногда очень трудно отделить друг от друга, поэтому попробуем описать их комплексно. Для системы высшего образования это уже не так актуально, как для системы среднего образования, но все же цепочка в целом работает. Альфа-вузы всегда поддерживают востребованность своих методик, учебников, преподавателей за счет тесного сотрудничества с издательствами учебной литературы. Вузы пишут учебники под



Часть А



Часть Б

Рис. / Fig. Сравнительные размеры альфа-вузов в России / Comparative sizes of alpha-universities in Russia

Источник / Source: построено автором по данным с официальных сайтов вузов / compiled by the author based on data from the official websites of universities.

лоббируемые ими формулировки компетенций и результаты обучения, разрабатывают методики, их же рекомендуют к использованию в качестве базовых материалов в разрабатываемые программы дисциплин.

Примерно такие же затруднения для «чужих» поддерживаются и при работе с научными статьями, журналами и конференциями. Практически все альфа-вузы являются основателями журналов, входящих в списки ВАК, Russian Science Citation Index, Web of Science, Scopus и т.п. Это журналы с хорошим импакт-фактором, публикация в которых существенно влияет на научный статус автора. Конференции, организуемые альфа-вузами, как правило, имеют более высокий статус и состав участников, следовательно, выступление на них с докладом придает больший вес автору. Система рецензирования и бесплатность публикаций вместе с длительностью ожидания для соискателей ученой степени и аспирантов — правильный механизм. Но если допустить, что рецензентов можно специально отбирать, то механизм может оказаться не таким уж правильным. Несомненно, любой человек с хорошими тезисами имеет шанс получить статус докладчика, а с хорошим исследованием — опубликоваться в престижном журнале, но все же система рассчитана на поддержку своих: зачастую высокая цитируемость, выступления на престижных конференциях как свидетельство опыта докладчика могут быть одним из критериев для победы в тендерах на НИРы, для получения гранта и т.п.

Крупнейшие заказчики НИРов и корпоративного обучения являются представителями либо государственных структур, либо альфа-компаний в своей отрасли. Таким заказчикам проще и удобнее общаться с равными по статусу и возможностям альфа-вузами, фактически это рынок $\alpha_2\alpha$. Представителям бета- и гамма-вузов практически нереально получить крупный НИР от альфа-компаний или государственного учреждения, если нет необходимости участия конкретных специалистов или школы. Со стороны государства альфа-вузы чаще других привлекаются к разработке и реализации национальных стратегий и федеральных целевых программ.

Можно констатировать, что альфа-университеты взаимодействуют с высшими государственными органами, крупнейшими российскими и международными компаниями, лучшими научными учреждениями, получая от них финансирование на договорные работы и поставляя своих лучших сту-

дентов для их кадровых служб. Выпускники альфа-вузов становятся элитой бизнеса, занимают высокие посты в государстве и, возглавляя соответствующие альфа-структуры, работают со своими альма-матер.

Круг окончательно замкнулся, обрисовав контуры экосистемы, в которой переход на более высокий уровень практически исключен, так как связан с высокими издержками или административными барьерами. Является ли описанная образовательная экосистема исключительно российским явлением? Как отмечали авторы ТЭД, «концентрация бизнеса, его расслоение по размерам и доминирование верхних уровней над нижними — норма для крупных развитых экономик» [2], другими словами — нет, подобные экосистемы формируются во всем мире, постепенно трансформируясь в альфа-империю.

Таким образом, российские альфа-вузы сейчас заняты достижением критериев, позволяющих им войти или подниматься внутри разнообразных международных рейтингов, при этом на внутреннем рынке альфа-вузы в среднем довольно медленно меняются с точки зрения технологий, поскольку институциональная рента позволяет почивать на лаврах вместо поиска точек роста.

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ БЕТА-ВУЗОВ

Если учитывать возможности альфа-вузов, может показаться, что у бета-вузов просто нет шансов на существование и выживание. Но это далеко не так. В борьбе за студента бета-вузы начинают развивать те качества, на которые у альфа-вузов не хватает времени. В частности, это касается инфраструктуры обучения, создания среды комфортного обучения студентов. По наблюдениям коллег автора, занятых в проектах по финансовой грамотности, региональные вузы приобретают отличное оборудование, создают благоприятные режимы работы объектов типа библиотек, зоны коворкинга, зоны отдыха, творческие пространства.

Основной источник денег для бета-вузов составляют бюджетные деньги, при этом они при прочих равных условиях набирают в число студентов лучших из тех, кто не прошел в альфа-вуз, например, на бюджет, или кто не может «потянуть» стоимость обучения в альфа-вузе.

Второй статьей доходов служат непривлекательные для альфа-вузов НИРы, а также НИРы, поставляемые профильным министерством или отраслевыми компаниями. Да, такие НИРы часто меньше и дешевле, но они есть, и спрос на них

растет — современная экономика требует новых технологий и материалов.

Недавно запущенный инструмент, призванный решить кадровый голод предприятий и учреждений — целевое обучение — пока воспринимается как законный способ обхода конкурса. Но, во-первых, в текущей редакции документов конкурс по целевому набору может оказаться выше общего, а во-вторых, возможно, целевой набор и снижает планку на входе в вуз, но эту планку никто не планирует снижать при обучении, т.е. студент, поступивший по целевому набору, может быть так же легко отчислен за академическую неуспеваемость.

Целевой набор является возможной точкой роста бета-вузов, когда основные фундаментальные знания даются через онлайн-дисциплины альфа-вузами, а «огранка» будущего специалиста, включая большой объем практик на предприятии-заказчике, осуществляется на месте.

По аналогии с замечанием В. Вертоградова [«затраты последователей бета-бизнеса (согласно теории экономического доминирования это гамма-бизнес) всегда ниже, а при наличии у этих гамма-компаний доступа к возможностям связанных альфа-компаний, они еще и значительно успешнее финансово»] [3], можно сказать, что бета-вузы всегда могут копировать наработки альфа-вузов, снизив свои издержки и повысив свою рентабельность. Кроме того, альфа-вузы уже давно не участвуют в проектах, которые считают для себя слишком мелкими, отдавая их на аутсорсинг некоторому количеству вузов-сателлитов. Таким образом, с учетом стабильного спроса на услуги бета-вузов и тренда на возрождение отечественного производства можно сказать, что для сложившегося сообщества бета-вузов нет угроз.

Российские бета-вузы сейчас незаметно для альфа-вузов заняты развитием своих точек роста: созданием комфортной среды обучения, повышением экспертизы в своих предметных областях, восстановлением и развитием научных и инженерных школ.

СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ГАММА-ВУЗОВ

Гамма-вузы в рамках системы занимаются подготовкой только по хайповым профессиям, а их ресурсная база — в основном абитуриенты, не поступившие в альфа- и бета-вузы. Поэтому гамма-вузы отличаются броской рекламой и иногда создают уникальные имиджевые проекты: напри-

мер, университет Синергия и организуемый им форум уже стали героями мемов, что для определенной категории абитуриентов может оказаться привлекательным.

При этом не стоит думать, что этих вузов не много: на информационном портале, посвященному образованию в России и за рубежом, по запросу «негосударственные вузы» по всем специальностям выдается ответ: «результаты поиска вузов России (найдено 1005 учебных заведений)»*.

Гамма-вузы могут использоваться преподавателями альфа- и бета-вузов как площадка для обкатки программ новых дисциплин, методик обучения (которые нельзя реализовать в их родных вузах), учебно-методических пособий и форм контроля. Иногда доходит до смешного: вроде, неизвестный вуз, а все преподаватели — из альфа-вузов, и при желании в по-пате вузе можно получить образование не хуже, чем в топовых.

Основной источник доходов для гамма-вузов — договорники, так как бюджетных мест в таких вузах почти не бывает, или они есть в небольшом количестве. При этом плата за обучение в таких вузах составляет иногда всего 15–20% от стоимости обучения по соответствующей специальности в альфа-вузе.

Другим возможным источником дохода могут быть НИРы, однако их стоимость и сложность не могут сравниться с НИРадами, которые получают альфа-вузы. При этом вузы данной категории часто не имеют собственных площадей — они арендуют помещения, и поэтому в них не проводят обучение по специальностям, для которого требуется специальное оборудование или экспериментальные площадки.

Не следует думать, что негосударственные платные вузы всегда остаются в категории «гамма», — при должном управлении и хорошем обучении такие вузы вполне могут оказаться в категории «бета». Российская экономическая школа (РЭШ) является примером отличного бета-вуза, выпускники которого находят работу в альфа-компаниях в России и за рубежом. Правда, подобные бета-вузы вынуждены занимать очень узкую нишу, быть, скорее, образовательными бутиками, чем массовым продуктом. РЭШ и НИУ ВШЭ реализуют совместный

* Список негосударственных вузов России. Информационный портал, посвященный образованию в России и за рубежом. Academia.ru. URL: https://academica.ru/vysshee-obrazovanie/negosudarstvennyj-vuz/stranitsa_1/.

проект, в рамках которого все три стороны (каждый вуз и студенты) получают свою выгоду, а успешность проекта показывает, что на рынке образования возможны разные типы сотрудничества.

РОЛЬ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Процессы, происходящие на российском рынке образования, полностью повторяют в уменьшенном масштабе процессы, происходящие в мире. Российские альфа-вузы на фоне западных альфа-вузов в лучшем случае занимают нишу бета-вузов. Старейшие вузы России — СПбГУ и МГУ — были основаны в XVIII в., а большинство европейских университетов создавалось в XIV–XV вв., так что мы тут явно проигрываем в опыте и традициях.

При этом у западных вузов, по сравнению с нашими, гораздо выше культура использования помощи выпускников, более развиты каналы помощи и участия бизнеса в образовательном процессе, но, самое главное, в чем мы проигрываем — это рейтинги. Лучшее место, которое занимал российский вуз в рейтинге The Higher Education (THE) — 187 из 1300, хотя при этом «российская высшая школа представлена 39 университетами» [6]. Топ рейтингов вузов занят учебными заведениями США и Великобритании, и эта ситуация не меняется очень давно. И если университеты Великобритании были основаны в XI–XII вв., и у них богатая история и колоссальный опыт, то вузы США зачастую «покупают» талантливых ученых и исследователей. Таким образом топ-вузы делают открытия, получают премии и гранты, транслируют истории успеха, и, конечно, туда устремляются молодые, талантливые студенты со всего мира.

Один из критериев для разных рейтингов вузов — количество иностранных студентов. При прочих равных условиях платежеспособные иностранцы поедут за образованием в США и Европу, которое даст им право остаться там работать. Нередко критерием для составления рейтингов служит мнение экспертов/бизнесменов (их честность и правдивость никогда не ставится под сомнение), а в силу раскрученности топ-вузов эти респонденты скорее назовут их. Набор критериев для рейтинга всегда можно выбрать так, что топ-вузы будут их возглавлять.

Еще одним популярным критерием является цитируемость авторов. Но индустрия научной литературы давно превратилась в многомиллиардный (достаточно изучить бухгалтерскую отчетность

типичной компании Elsevier) бизнес: честность и беспристрастность рецензентов не ставится под сомнение, а пропагандирование принципа «крутой преподаватель тот, кто публикуется» (publish or perish) заставляет преподавателей писать статьи, заменяя научное содержание хоть каким-то эконометрическим исследованием. При этом основатели журналов для публикаций — либо альфа-вузы, либо независимые ассоциации, активно пользующиеся услугами этих же альфа-вузов.

Но все вышесказанное не означает, что наши университеты не могут входить в эти рейтинги. При стремлении попасть в рейтинг THE надо четко осознавать, что мы начинаем играть на чужом поле по чужим правилам. Без создания своей альтернативной системы рейтингов, без развития широкой номенклатуры исследований внутри страны, без инвестиций в образование и создания привлекательных условий для молодых ученых, вовлечения исследователей в образовательный процесс мы всегда будем зависимы от тех, кто контролирует правила игры — западных альфа-вузов.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

А что будет дальше с рынком после прилета «черного лебедя» — пандемии коронавируса? В России и в мире в целом коронавирус содействовал взрывному внедрению дистанционных технологий, и быстрее всего это коснулось образования — тут уже можно говорить о тотальном повышении квалификации всех педагогов в рамках страны и мира. И после коронавируса часть этих технологий останется навсегда.

Ситуация неопределенности может привести к глубокой трансформации рынка образования, если альфа-вузы захотят воспользоваться этим шансом. Например, они могут предложить чтение преподавателями альфа-вузов лекций по базовым дисциплинам учебных планов дистанционно на всю страну (регион). Открытие онлайн-дисциплин по базовым предметам учебного плана от альфа-вузов на бесплатной основе (или их использование вместо лекций своих преподавателей) — основная угроза для бета- и гамма-вузов.

Более того, может необратимо измениться сам процесс обучения: аналитики The World Economic Forum (<https://www.weforum.org/>) — международной организации государственно-частного сотрудничества — написали туманно: «новые решения для образования могут привести долгожданные

инновации» [7]. Попробую конкретизировать: в связи с тем, что технология 5G становится все более доступной, всю окружающую среду можно сделать интерактивной — обучение может стать постоянным и непрерывным («обучение в любом месте в любое время» — «Образование 3.0»). Школы и вузы станут ненужными, гораздо эффективнее будет обучение «на месте»: поднес камушек, поднят с земли, к камере смартфона — а он тебе выдает всю информацию: его состав, несколько видео — от того, как он сформировался, до того, что с ним можно сделать.

С одной стороны, это удобно, поскольку вся доступная информация будет под рукой. Но, с другой стороны, по мнению экспертов WEF, может увеличиться неравенство в сфере образования, ведь у всех разные финансовые возможности для доступа к технологиям передачи данных и информации, в том числе обучающей.

Эксперты The Wall Street Journal в своей недавней статье [8] приходят к неутешительному выводу, что уже в этом году из-за большого количества неплатежей со стороны студентов могут обанкротиться до 20% гуманитарных колледжей, но при этом учебные заведения Лиги Плюща несколько увеличили прием студентов на осень 2020 [9]. Тотальный переход на дистанционное обучение вызвал у студентов и их родителей закономерный вопрос: а за что мы платим? Ведь аналогичный цифровой контент можно получить за гораздо меньшие деньги или позволить себе более широкий выбор площадок за ту же плату. В целом это вызовет пересмотр текущей модели платного образования, расчета стоимости обучения.

Интересный факт озвучен в статье Нью-Йорк Таймс [10]: «Богатые так не живут. Богатые стали бояться экранов. Они хотят, чтобы их дети играли с кубиками, а частные школы без технологий быстро развиваются. Люди — дороже, а богатые люди готовы и способны за них платить. Общение с людьми — жизнь без телефона в течение дня, выход из социальных сетей и отсутствие ответа на электронную почту — стало символом статуса. Все это привело к новой любопытной реальности: человеческий контакт становится роскошью».

Что интересно, аналогичное мнение в родительском чате в WhatsApp было озвучено перед Новым годом при обсуждении планов одного российского альфа-вуза перевести в дистанционный формат чтения лекций. Таким образом, для альфа-вузов появляется уникальный шанс закрепить свое превосходство: внедрив дистанционное чтение лекций для всех, они дают своим студентам то самое живое общение, а другим — высокое качество образования, но с экрана. Для бета- и гамма-вузов — это возможность сократить издержки и перераспределить нагрузку своих преподавателей на обучение тонкостям специальности.

Как видно, использование теории экономического доминирования вполне оправдано для анализа рынка высшего образования. Данная теория помогает понять логику поведения альфа-, бета- и гамма-вузов в текущей ситуации, позволяет дать некоторые прогнозы по развитию отрасли, предположить тенденции, которые, возможно, будут реализовываться в ближайшем будущем. Хотя, как показывает жизнь, все гораздо интереснее и менее предсказуемо.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Блохин А. Экономика ненужной продукции: институциональные особенности кругооборота потерь. *Экономическая политика*. 2015;10(1):7–40.
Blokhin A. The economy of waste products: Institutional features of the cycle of losses. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2015;10(1):7–40. (In Russ.).
2. Блохин А., Ломакин-Румянцев И., Наумов С. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*. 2019;21(6):68–77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77.
Blokhin A., Lomakin-Rumyantsev I., Naumov S. Alpha-business in the Russian food market. *Ekonomicheskie strategii = Economic Strategies*. 2019;21(6):68–77. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77.
3. Вертоградов В. Рыночные стратегии альфы, беты и гаммы в контексте теории экономического доминирования. *Экономические стратегии*. 2020;22(2):50–53. DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50–53.
Vertogradov V. Market strategies of alpha, beta and gamma in the context of economic dominance theory. *Ekonomicheskie strategii = Economic Strategies*. 2020;22(2):50–53. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50–53.
4. Lysytsia N., Prytychenko T., Gron O. Vectors of promotion of economic educational services in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2017;165(5–6):138–142. DOI: 10.21003/ea.V165–28.

5. Кокорев Р.А., Кудряшова Е.Н., Телешова И.Г., Трухачев С.А. Новые задачи университетов в повышении финансовой грамотности студентов. “Ломоносов-2016”. XXIII междунар. конф. Сер. Экономика (Москва, 11–15 апреля 2016 г.). Т. 1. М.: МГУ; 2016:1174–1182.
Kokorev R. A., Kudryashova E. N., Teleshova I. G., Trukhachev S. A. New challenges for universities in improving student financial literacy. In: “Lomonosov-2016”. 23rd Int. conf. Ser. Economy (Moscow, Apr. 11–15, 2016). Vol. 1. Moscow: Lomonosov MSU; 2016:1174–1182. (In Russ.).
6. Агранович М. Какие места занимают российские вузы в международных рейтингах. Российская газета. 2020;(8055). URL: <https://rg.ru/2020/01/09/kakie-mesta-zanimaiut-rossijskie-vuzy-v-mezhdunarodnyh-rejtingah.html>.
Agranovich M. What are the places occupied by Russian universities in international rankings. Rossiiskaya gazeta. 2020;(8055). URL: <https://rg.ru/2020/01/09/kakie-mesta-zanimaiut-rossijskie-vuzy-v-mezhdunarodnyh-rejtingah.html> (In Russ.).
7. Tam G., El-Azar D. 3 ways the coronavirus pandemic could reshape education. World Economic Forum. Mar. 13, 2020. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/3-ways-coronavirus-is-reshaping-education-and-what-changes-might-be-here-to-stay/>.
8. Korn M., Belkin D., Chung J. Coronavirus pushes colleges to the breaking point, forcing ‘hard choices’ about education. The Wall Street Journal. Apr. 30, 2020. URL: https://www.wsj.com/articles/coronavirus-pushes-colleges-to-the-breaking-point-forcing-hard-choices-about-education-11588256157?mod=trending_now_2.
9. Korn M. Acceptance rates at Harvard, other Ivy League Schools edge up. The Wall Street Journal. Mar. 27, 2020. URL: <https://www.wsj.com/articles/acceptance-rates-at-harvard-other-ivy-league-schools-edge-up-11585311985>.
10. Bowles N. Human contact is now a luxury good. The New York Times, Sunday Reviews. Mar. 23, 2019. URL: <https://www.nytimes.com/2019/03/23/sunday-review/human-contact-luxury-screens.html>.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Сергей Сергеевич Студников — старший преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова, начальник отдела приема ЭФ МГУ, Москва, Россия

Sergei S. Studnikov — Senior lecturer at the Department of Finance and Credit, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, head of the reception department of the Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
serge@econ.msu.ru

Статья поступила 22.11.2020; после рецензирования 10.12.2020; принята к публикации 15.01.2021.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 21.11.2020; revised on 10.12.2020 and accepted for publication on 15.01.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.