

T. 15 • № 3 • 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. 3 • 2021

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА





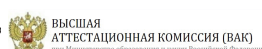














МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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. Примова 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;

Mirkin Ya. M., 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: ФГБОУ 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. Анютина

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) 553-10-73
(вн. 10-85)
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: +7(499) 553-10-74
(вн. 10-88).
E-mail: julia.an@mail.ru;
wne.fa.ru

Подписано в печать:
25.08.2021
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 686
Усл. печ. л. 12,56
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Воронов Ю.П.

Свертывание и замещение рынков 6

Мухаметов Д.Р., Симонов К.В.

«Умное государство»: перспективы внедрения цифровых технологий государственного управления в России 17

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Беляев И.И., Сильвестров С.Н., Гаибов Т.С.

Оценка устойчивости российского банковского сектора в условиях макроэкономической волатильности 28

Жукова Т.В., Миркин Я.М.

Финансы самозанятых в новой экономике России 38

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Смирнов В.Д.

Изменения в финансовой функции компаний 56

Евстигнеева П.В.

Анализ особенностей маркетинга России в условиях цифровизации 69

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Говорова А.В., Сулова И.П., Щелокова С.В.

Анализ рынка онлайн-образования в России в контексте теории экономического доминирования 77

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Секачева А.Б.

Тенденции, особенности и проблемы развития атомной энергетики Франции 85

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Пондо Е.А.

Оценка мотивации трудовой деятельности дистанционных работников системы высшего образования 97



THE ECONOMY OF THE XXI CENCURY

Voronov Yu.P.

Reduction and Substitution of Markets6

Mukhametov D.R., Simonov K.V.

“Smart Government”: prospects for introduction of digital technologies in public administration in Russia..... 17

FINANCIAL ANALYTICS

Belyaev I.I., Silvestrov S.N., Gaibov T.S.

Assessment of the Stability of the Russian Banking Sector in the Context of Macroeconomic Volatility 28

Zhukova T.V., Mirkin Ya.M.

Self-Employed Finance in the New Russian Economy 38

REAL SECTOR

Smirnov V.D.

Changes in the Financial Function of Companies..... 56

Evstigneeva P.V.

Analysis of Marketing Features in Russia in the Context of Digitalization 69

THEORETICAL ASPECT

Govorova A.V., Suslova I.P., Shcholokova S.V.

Analysis of the Online Education Market in Russia in the Context of the Theory of Economic Dominance 77

WORLD ECONOMY

Sekacheva A.B.

Trends, Features and Problems of the Development of Nuclear Energy in France 85

EXPERT REPORT

Pondo E.A.

Assessment of Employment Motivation of Remote Workers of the Higher Education System.....97

© “WORLD OF NEW ECONOMY” Journal Certificate
ПИ No. 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.: +7(499) 553-10-74
(internal 10-88).
E-mail: julia.an@maul.ru;
wne.fa.ru

Signed off to printing:
25.08.2021
Format 60 × 84 1/8
Order № 686
Relative printer's sheet 12,56
Printed in the Department
of Polygraphy of the
Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-6-16
УДК 330.341.424(045)
JEL L16

Свертывание и замещение рынков

Ю.П. Воронов

Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, Новосибирск, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-7835-5827>

АННОТАЦИЯ

В статье обсуждается проблема свертывания рынков в прошлом, настоящем и будущем. Автор исходит из того, что рынок свертывается тогда, когда его место занимает новый рынок или расширяется другой, уже существующий. В статье выделены две причины свертывания рынков – технические инновации и ухудшение условий деятельности на сложившихся рынках. В первом случае замещение рынка идет со стороны предложения, во втором – со стороны спроса. При ухудшении условий деятельности на одном рынке вследствие внешнего воздействия спрос покупателей перетекает со свертывающегося рынка на другой, который за счет этого увеличивается. Процессы замещения рынков автор делит также на стихийные и организованные. В статье отмечается, что эпидемия коронавируса ставит на повестку дня проблемы свертывания рынков массовых мероприятий, общественного транспорта, а также ресторанов, которые составляют существенную часть потребления в современной экономике. Автор заключает, что экономическая наука в этих условиях должна переориентировать свои исследования от проблем экономического роста на проблемы изменения структуры и состава рынков в целях сбалансированного развития с учетом нынешних и будущих ограничений на деятельность в указанных выше сферах.

Ключевые слова: рынки товаров и услуг; личные автомобили; общественный транспорт; лекарства, химические удобрения; гербициды и пестициды; массовые зрелищные мероприятия; рестораны и клубы; административные меры

Для цитирования: Воронов Ю.П. Свертывание и замещение рынков. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):6-16. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-6-16

ORIGINAL PAPER

Reduction and Substitution of Markets

Yu.P. Voronov

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

ABSTRACT

The article discusses the problem of reducing and replacing markets in the past, present and future. The author assumes that the market collapses when a new market takes its place or is another already existing one is being expanded. Two reasons for the replacement of markets are identified – technical innovations and the deterioration of business conditions in the established markets. In the first case, the replacement of the market comes from the supply side, in the second – from the demand side. When the conditions of activity worsen in one market, buyers' demand flows from the collapsing market to another, which increases due to this. The author also divides market substitution processes into spontaneous and organized ones. It is noted that the coronavirus epidemic puts on the agenda the problems of curtailing three markets that make up a significant part of consumption in the modern economy: mass gatherings (entertainment events), public transport, and restaurants. It is indicated that economic science in these conditions should reorient its research from the problems of economic growth to the problems of changing the structure and composition of markets to achieve balanced development, taking into account current and future restrictions on activities in the areas mentioned above.

Keywords: commodity market; private cars; public transport; medicine market; chemical fertilizers; herbicides and pesticides

For citation: Voronov Yu.P. Reduction and substitution of markets. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):6-16. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-6-16

© Воронов Ю.П., 2021



ВВЕДЕНИЕ

Мировая экономическая наука не была готова к тому воздействию, какое пандемия коронавируса оказала на экономику. В условиях кризиса всегда возрастает интерес к тем задачам, которые в периоды экономического роста оказываются в тени.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2012 г. Элвин Рот ввел в оборот термин «свертывающиеся (unraveling) рынки» [1]. Этот термин в настоящее время уже может считаться принятым в понятийную структуру экономической науки [2].

Такого удачного термина, как «to unravel», к сожалению, нет в русском языке. Он означает одновременно и «распутывать», и «разваливаться, распадаться». Был клубок хозяйственных связей и вот он распутан — оттого и развалился.

Сначала следует ответить на вопрос: как вообще свертываются рынки? Первая, совершенно очевидная мысль: старый рынок уходит только с созданием нового, более привлекательного и более эффективного [3]. Таким образом, исследовательская задача свертывания рынков должна включать описание тех рынков, которые их заменяют.

Создание рынка может идти двумя способами, наиболее известный из которых связан с техническими инновациями. Можно вспомнить о тех рынках, которые были свернуты и заменены другими. Так, рынок видеомагнитофонов и видеокассет исчез потому, что появился рынок дисководов и компакт-дисков, который, в свою очередь, тоже погиб, поскольку ему на смену пришел рынок твердотельных носителей информации. И этот рынок, скорее всего, будет свернут вследствие развития облачных технологий.

В 1998 г. в фирме Kodak было 170 тыс. сотрудников, и фирма продавала 85% всей фотобумаги мира. В течение всего нескольких последующих лет компания обанкротилась. Цифровые камеры были изобретены в 1975 г., первые из них имели разрешающую способность только в 10 000 пикселей, и компания Kodak совсем не ожидала от такой конкуренции больших неприятностей. Но прогресс цифровой фотографии был неумолим. Аналогичные события могут произойти и происходить во многих отраслях промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи.

Некоторые рынки вследствие научно-технического прогресса замещаются меньшими по объему (например, вместо видеомагнитофонов появились

более дешевые твердотельные накопители информации). Другие — замещаются рынками большего объема (исчез рынок дорожных карт, и сформировался более объемный рынок навигаторов).

Другой способ формирования новых рынков и замещения ими прежних с техническими инновациями не связан: если условия деятельности на некотором рынке становятся сложными, то деньги потребителей перетекают на другие.

Рассмотрим в качестве примеров шесть рынков: туризма, ресторанов, массовых зрелищных мероприятий, лекарств, личных автомобилей и опасных средств повышения урожайности сельскохозяйственных культур (химических удобрений, гербицидов и пестицидов). Они сейчас представляются стабильными и даже ключевыми для современной экономики, хотя свертывание их фактически началось еще до пандемии. Пандемия поставила требования к свертыванию рынков не только перед сферой здравоохранения, она вызывает необходимость изменения очень многих элементов привычного образа жизни, и рынки сворачиваются из-за вводимых ограничений.

Исследования в этом направлении находятся в диссонансе с традиционной направленностью экономических исследований на экономический рост. Замещение одних рынков другими представляется более общей задачей, чем рост уже существующих или создание новых. Впрочем, любой новый рынок так или иначе теснит уже закрепившиеся в экономике.

В свертывании тех рынков, которые повышают вероятность распространения инфекции, существует, несомненно, моральная составляющая, ограничивающая их развитие [4].

ФАКТИЧЕСКОЕ СВЕРТЫВАНИЕ И ЗАМЕЩЕНИЕ ВАЖНЫХ РЫНКОВ (ТУРИЗМ, РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС, МАССОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ)

В настоящее время становится очевидным, что концентрация больших масс людей в одном месте будет способствовать быстрому развитию пандемии и увеличению числа заболеваний и смертей. Если дело дойдет до вспышки заболеваний, будут, несомненно, приняты запретительные меры. Основной составляющей в них станут административные решения, которые приведут к закрытию этого рынка, а не к замещению его другим. Это существенно подорвет развитие мировой экономики, а экономику не-

которых стран (например, Италии или Бразилии) приведет к экономическому краху.

Главной проблемой, которая должна быть решена экономикой в преддверии будущих возможных (не исключено, что и непрерывных) эпидемий — необходимое сокращение интенсивности контактов.

Вызванное ограничительными мерами против пандемии сокращение международного и внутреннего туризма является, по мнению многих, «беспрецедентной» ситуацией. Но, несмотря на «беспрецедентность», предлагаются меры, явно имевшие прецеденты: снижение налогов в сфере туризма, введение льгот и стимулов, упрощение визового режима, удешевление виз, новые технологии прохождения пограничного контроля [5].

На этом фоне происходит стихийное замещение рынка туризма. Ограниченные в возможностях поехать в туристическую поездку люди начинают обустривать то место, в котором они живут: ремонтировать квартиру, строить дачный дом, менять телевизор, холодильник или домашний компьютер.

Замещение это — стихийное, в том смысле, что эти рынки не были готовы к скачку спроса и отреагировали, как и положено в рыночной экономике — повышением цен. В стоимостном выражении эти рынки выросли значительно, в физическом — незначительно, поскольку производственные мощности не были рассчитаны на такое повышение спроса. Если бы государственные структуры не шли по проторенному пути удовлетворения жалоб, а заказали бы исследования о перенаправлении денег домохозяйств, можно было бы принимать принципиально иные меры поддержки.

Вместо того чтобы предоставить субсидии и льготы производителям стройматериалов, бытовой техники и электроники, малоэтажному строительству, их направили в отрасли, развитию которых препятствует то же государство через ограничения и запреты. Нужно было поднимать рынки замещения, а не пытаться любой ценой сохранить прежние. По окончании эпидемии можно было бы вернуться и к прежним рынкам, на которые население тратило значительную часть зарабатываемых средств.

Очевидно, что наиболее сильный ущерб пандемия коронавируса нанесла ресторанному бизнесу. Опыт 2020 г. показал, что финансовая помощь этому рынку не дает должного эффекта. Причина

в том, что наряду с финансовой помощью вводятся ограничения на численность посетителей, что делает этот вид бизнеса невыгодным и неперспективным.

Основная линия свертывания этого рынка — доставка готовых блюд на дом. Замещение посещения ресторана доставкой блюд, естественно, нельзя считать полноценным, — потребуются десятилетия для изменения привычек и традиций. Чтобы понять, как они будут изменяться, полезно обратиться к истории того, как они появились. Привычка эта в историческом плане относительно недавняя, можно считать, что массовое распространение ее началось в первые десятилетия XIX в. Само слово «ресторан» появилось раньше. В 1765 г. во Франции был открыт магазин, где продавался «суп, восстанавливающий силы». Затем в течение почти полувека европейцы привыкали к тому, что можно хорошо поесть вне дома. Особая линия общественного питания — таверны южной Европы, где можно было и перекусить, и выпить. На север Европы они проникли, вероятнее всего, через Америку, где начали открываться с 1656 г., а затем в отдельных штатах наличие таверн стало обязательным.

Но есть еще одна линия, которая относится к Великобритании. Первое заведение, где люди сами готовили себе еду, открылось в Лондоне в 1200 г. Только спустя 200 лет в ресторанах появились столы, обеденные приборы и порции не для выноса, а для употребления на месте. Но и тогда еще долгое время еда подавалась на общем блюде для компании (<https://pitportal.ru/pressarchiv/11594.html>). Традиция эта пришла, вероятнее всего, из Азии, где этот обычай сохранился до сих пор.

Толчок развитию общественного питания дала промышленная революция, сформировавшая потребность в создании столовых при заводах и фабриках. В настоящее время наблюдается тенденция к возрождению практики приготовления полуфабрикатов как самостоятельной отрасли пищевой промышленности. В сочетании с переживающей резкий подъем службой доставки она, вероятно, сформирует новый рынок, замещающий тот, что был привычным в прежние времена.

Следует ли государству поддерживать свертывающийся рынок, или оно должно в большей степени стимулировать замещающий рынок? Применительно к последним событиям — это выбор между поддержкой ресторанного бизнеса



или служб доставки, фитнес-центров или продавцов тренажеров для дома. И здесь также должны присутствовать моральные соображения, ответственность за возможное повышение смертности.

В рамках снижения интенсивности общения на мировом уровне полезно обратиться к истории Олимпийских игр 2020 г. в Токио. Они были перенесены на июль-август 2021 г. с намеченными ограничениями: все спортсмены должны пройти тесты на коронавирус — как по прибытию, так и при отъезде, запрещены контакты между спортсменами за пределами соревнований, и отменен проезд иностранных болельщиков.

Опыт Олимпиады 2021 г. в Японии говорит о том, что если рынок масштабных спортивных и зрелищных мероприятий даже и не будет свернут, он существенным образом изменится. Как и в Токио, на последующих играх могут быть пустые трибуны, не допущены иностранные болельщики, ограничены контакты спортсменов между собой за пределами соревнований.

Сомнения вызывают уже следующие Олимпийские игры 2024 г., которые должны состояться в Париже. Дефицит бюджета Франции в 2021 г. составил 152 млрд евро (<https://www.budget.gouv.fr/budget-etat>), и государственные доходы сокращаются. Вряд ли будет возможно увеличить расходы бюджета еще на 20–30 млрд евро.

Наиболее вероятно, что вместо Парижа игры пройдут в Лос-Анджелесе, где они запланированы на 2028 г. Но дальше перспективы Олимпийских игр в экономическом плане весьма неопределенные.

Олимпийское движение представляет собой «вершину» массовых спортивных мероприятий мира, как в социальном, так и в экономическом отношении. Его свертывание может запустить более глобальный процесс — свертывание рынка массовых спортивных мероприятий, для которого нет замещения.

Современные телетрансляции матчей без зрителей не являются замещением спортивных и других мероприятий, потому ведется разработка голографических и 3D-технологий, которые способны создать эффект присутствия, включая эмоциональный контакт с другими болельщиками.

Вероятным замещением рынка массовых спортивных мероприятий может быть развитие киберспорта, интенсивное распространение видеоспортов. Первое соревнование в этой области прошло в 1972 г. в Стэнфордском университете, а в 2020 г.

«...игровые платформы отмечали рекордные показатели дневной активности среди игроков из-за карантина и большого количества появившегося свободного времени, которое нужно было проводить дома» [6]. Уже организуются международные соревнования. Хотя они на два порядка меньше по объемам, чем рынок массовых спортивных мероприятий, интенсивное развитие киберспорта в Южной Корее, Китае и других странах Азии позволяет прогнозировать быстрое развитие в мире этого рынка, который частично заместит рынок массовых спортивных мероприятий.

Намек на возможные пути замещения зрелищных мероприятий, помимо спортивных, дает TikTok — интернет-сервис для создания и просмотра коротких (до 1 мин.) видеороликов. Создала его китайская компания ByteDance летом 2018 г., а в 2020 г. продажи TikTok и его материнской компании достигли 35 млрд долл. оборота и 7 млрд долл. прибыли, при этом численность пользователей выросла до 850 млн чел. Это уникальное явление требует углубленных исследований.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

В настоящее время есть два основных мировых рынка: продовольствия и лекарств. Они превосходят рынки энергоресурсов, автомобилей и пр. Многим кажется, что платить за лекарства столько же, сколько и за питание — бессмыслица. Хотя и очень похоже на финансовую пирамиду, но это реальность. Если для рынка личных автомобилей постепенно прорисовывается схема «отхода», то для рынка лекарств такой исход не вполне очевиден. Вместе с тем определенные намеки на это уже есть.

Свертывание этого рынка начинается с адресной доставки лекарств к больному органу, что снижает потребность в действующем веществе. Направленная доставка позволяет снизить дозу вводимого лекарства и минимизировать его побочное воздействие на другие клетки. Потребность в лекарствах, таким образом, сокращается.

Впервые на возможность адресной доставки лекарств указал еще в конце XIX в. выдающийся немецкий бактериолог Пауль Эрлих. Предложенный им термин «волшебная пуля» подразумевал препарат, который избирательно находит в организме и убивает опухолевые клетки и не затрагивает здоровые ткани [7]. Дозировку лекарств можно уменьшить во много раз. Используется

либо магнитная, либо ультразвуковая доставка. Последняя — для введения лекарств в ткани (фонофорез).

Пандемия резко выдвинула на первый план рынок медицинской диагностики. Только в РФ в 2020 г. было проведено 330,6 млн тестов, прирост за год составил 18,2% [8]. До этого он увеличивался ежегодно на доли процента. Сформировавшееся предложение диагностического рынка в последующие годы будет локомотивом развития этого вида медицинских услуг.

В мире распространяется круглосуточный дистанционный контроль здоровья человека. Например, в Германии и ряде других стран для всех страдающих ишемической болезнью сердца уже стало обычным постоянное ношение кардиографа с передачей информации через Интернет. Для России это пока экзотика, но перспективы для этого рынка очень хорошие. Дистанционный мониторинг здоровья позволяет выявлять проблемы до наступления заболевания или обострения хронической болезни. Он же способствует раннему прогнозу инфекций и эпидемий.

На этот рынок вышли крупные транснациональные компании: General Electric, Siemens, Aloka, Philips. Предполагается, что мировой рынок биомониторинга к 2025 г. достигнет 35,7 млрд долл. при среднегодовом темпе роста 9,7% [9]. Высокий спрос на системы мониторинга состояния здоровья объясняется возможностью анализировать состояние организма и принимать решения в режиме онлайн, не дожидаясь, когда человек почувствует себя плохо и дойдет до поликлиники или вызовет «скорую помощь».

Если идет постоянный мониторинг здоровья конкретного человека, то набор лекарств и их дозировка станут также индивидуальными. Более того, эти лекарства будут не лечить, а предотвращать болезнь при первых симптомах. Рынок постоянного мониторинга будет возрастать в связи с пандемией.

Лечение в настоящее время — в основном медикаментозное, с более редкими вкраплениями физиотерапии и хирургических вмешательств. Лекарства уже сейчас заметно потеснили биологически активные добавки (БАДы), которые принципиально отличаются от лекарств: они не дают немедленного улучшения самочувствия, их можно принимать достаточно долго без побочных эффектов. И, хотя на упаковке продаваемой БАД стоит обязательная надпись «не является лекар-

ством», популярность их в последние годы повышается. Соответственно, расширяется и рынок.

БАДы появились в России в 1994 г., — именно тогда данные продукты стали регистрировать не как лекарственные средства (ЛС), а вынесли в отдельную группу. С 1998 г. БАДы начали активно продвигать на российском рынке.

Любое лекарство имеет четкую химическую формулу и содержит только то, что описано в инструкции. У БАДов нет определенной формулы, в их составе — то, что обеспечивает взаимодействие входящих компонентов и активизацию нужного компонента в нужный момент. Лекарства инородны для организма, а БАДы просто восстанавливают нехватку того, что в организме должно быть в норме. Каждое лекарство действует на определенный симптом или синдром. Употребление БАДов производит глубинные перестройки в организме, ведущие к нормализации функций органов и процессов обмена. У лекарств воздействие — избирательное, у БАДов — комплексное, они напрямую не привязаны к конкретным заболеваниям.

Одна из существенных причин роста рынка БАДов состоит в том, что в силу меньших физических нагрузок потребление продуктов питания у современного человека ниже, чем было до этого. Одновременно с сокращением потребления калорий снижается и потребление незаменимых (эссенциальных) элементов в пище, т.е. тех, которые организм не может сам синтезировать. Дефицит незаменимых веществ не может быть компенсирован лекарствами, для его снижения годятся только биологически активные добавки.

Но если у БАДов так много достоинств, почему же тогда процветает рынок лекарств? Это объясняется двумя причинами. Во-первых, от употребления лекарств — результат быстрый и наглядный, а у БАДов он наступает после долгого применения. Во-вторых, эффект от лекарств прекращается, когда их перестают применять. Если прекращается потребление БАДов, их положительное влияние продолжается.

Рынок БАДов в России растет быстрее, чем в среднем по миру [10]. Причины этого, видимо, в сочетании низкой покупательной способности населения с искусственным завышением цен на импортные лекарства.

Внутри рынка лекарств идет продвижение БАДов. Новые разработки смещены в сторону лекарств на основе биологических субстанций. То



есть, по существу, — это уже БАДы, но с эффектом воздействия как у лекарств. Такие лекарства чаще ориентированы не на лечение, а на профилактику заболеваний, и по применению они также похожи на БАДы. И эта тенденция усиливается: сообщение на этикетке «не является лекарством» воспринимается совсем по-иному, чем полвека назад.

Сегодня 85% мирового объема БАДов производится всего в трех странах: 35% — в США, 32% — в Евросоюзе (в основном, в ФРГ и Франции), 18% — в Японии. Россия пока отстает, но быстрый рост этого рынка вселяет надежду на выравнивание позиций [11]. Пока нереально ожидать, что рынок БАДов как-либо существенно потеснит огромный фармацевтический рынок.

Фармрынок теснят новые достижения в области медицинской техники и развитие ее бытового сектора, т.е. производство приборов и аппаратов, применяемых на дому.

Существенно теснит рынок лекарств также физиотерапия. Широко известно полезное воздействие на здоровье бань, ингаляций или локального инфракрасного прогрева. В экономическом плане все это означает свертывание рынка лекарств.

Если ранее основную часть ассортимента магазинов «Медтехника для дома» составляли предметы, предназначенные для инвалидов, то в настоящее время их ассортимент существенно расширился. В развитых странах на бытовое медицинское оборудование приходится 40% от общей доли медицинских изделий. И с годами эта доля довольно быстро растет.

Ранее основным элементом этого рыночного сегмента были костыли и инвалидные кресла, а сейчас — высокотехнологичные средства диагностики и терапии. На рынке медицинского оборудования российские производители занимают всего 1%, а 40% его принадлежит США. Относительно слабо представлен Китай. Но это пока, — текущие розничные продажи бытового медицинского оборудования в Китае уже достигли 64,5 млрд юаней (9,7 млрд долл.) в год¹ [12]. И оно становится существенным элементом расширения внутреннего потребительского рынка, что для КНР считается важнейшим элементом экономической стратегии.

Пандемия существенно ускорила процесс реструктуризации рынка бытовой медицинской

техники в силу того, что лишний раз контактировать с другими людьми стало считаться опасным.

Обсуждение свертывания масштабных рынков особенно актуально для нашей страны. В большинстве развитых стран на государственном уровне принимаются меры по сдерживанию расходов на лечение: разработана международная концепция оценки медицинских технологий — Health Technology Assessment (HTA), оценки экономической и клинической эффективности. В нашей стране эта проблема не получила распространения на том основании, что здравоохранение рассматривается как вынужденные затраты, сокращать которые аполитично, а говорить об их неэффективности не принято. Практически отсутствуют и экономические исследования в этой области.

Но существует Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, в которой, впрочем, тоже нет экономических расчетов. В «Стратегии» применительно к будущему рассматривается так называемая «инновационная модель развития фармрынка», состоящая в том, что наши фармацевты начнут производить оригинальные лекарства вместо дженериков.

Существенным элементом мировой экономики после пандемии будет ранее державшаяся в тени категория «право на здоровье». Ее трактовали традиционно как совокупность обязательств государства перед своими гражданами: набор бесплатных лекарств, служба скорой помощи и т.д. В новой трактовке право на здоровье будет обязательством не только государства, но и граждан.

До пандемии в России была принята долгосрочная программа развития здравоохранения, в которой предполагалось, что с 2024 г. основное финансирование государственных учреждений здравоохранения будет направляться не на лечение, а на профилактику заболеваний, так называемая программа четырех «П»: выявление **П**редрасположенности к заболеваниям, **П**редотвращение болезни, индивидуальный **П**одход к лечению, участие **П**ациента. Получилась калька с английского: предикция, превентивность, персонализация и партисипативность. Предполагалось направить существующую систему против обострений и осложнений, в сторону профилактики, раннего выявления заболеваний, борьбы с рисками заболеть, отслеживания наследственности.

В КНР в 2019 г. через Постоянный комитет по здравоохранению Всекитайского собрания на-

¹ Отчет по анализу спроса и инвестиций на рынке медицинского оборудования в Китае. Пекин; 2016.

родных представителей прошел проект Закона о здоровье. Кроме определения «базовых услуг здравоохранения», касающихся обязательств государства, в нем утверждается, что здоровье населения является высшим приоритетом для всех уровней управления. На первом месте среди всех мер — профилактика и контроль заболеваний. Особо проект закона выделяет раннее предупреждение инфекционных болезней, что является обязанностью не только государства, но и всех физических и юридических лиц. Вводится также обязательная вакцинация, которая трактуется не только как право, но и как обязанность [12].

КАК МОГУТ БЫТЬ СВЕРНУТЫ РЫНКИ ХИМИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ, ГЕРБИЦИДОВ И ПЕСТИЦИДОВ

Возможно ли увеличение урожайности с помощью традиционных технологий? Этот путь — тупиковый, он приведет к необходимости резкого увеличения инвестиций в удобрения и пестициды, которые фактически не окупаются уже сейчас, даже без учета стоимости ресурса. При этом уничтожается почва — основной источник продовольствия и прочей агропродукции.

Есть вопиющие примеры. Доля органических веществ в почвах северо-востока КНР сократилась с 10% в 1950-е гг. до 1–5% — в настоящее время. 30% пашен КНР подходят к порогу бесплодия. У России другая проблема — не утрата органики, а интенсивное заражение почвы ядохимикатами и повышение резистентности к ним патогенов. В результате плодородие почвы можно будет восстановить только через полвека, да и то, если это станет основной частью расходов бюджета.

Свертывание этого рынка состоит сейчас во внедрении генно-модифицированных (ГМО) технологий. Охват ГМО по отдельным культурам впечатляет. Так, по сое он составляет 70% посевных площадей, по хлопку — 49%, по кукурузе — 26%, по рапсу — 21%. ГМ-культуры занимают пока всего 9% посевных площадей. Лидерами здесь являются: США, Бразилия, Аргентина, Индия, Канада и Китай. Генная модификация состоит в относительно простых процедурах внедрения гена сопротивления патогенам или гена выработки токсина отпугивающего запаха против вредителей. Согласно прогнозам, после 2020 г. будут развиваться новые ГМ-технологии, позволяющие получать комбинации желательных качеств, например толерантности к засухе. К 2050 г. появятся

более радикальные варианты, которые и закроют рынок удобрений и ядохимикатов. Новый рынок изначально монополизирован, — производство ГМ-семян в мире контролируют всего 6 компаний.

В конце 2015 г. Президент РФ В. В. Путин объявил, что РФ станет «ведущим экспортером “не-ГМО-продуктов” в мире». Над инновациями в агропромышленном комплексе России работают 194 государственных научных учреждения и 166 учреждений ФАНО РФ с общей численностью сотрудников 25,4 тыс. человек. Из федерального бюджета в 2014 г. на эти цели было выделено 378,4 млн руб. (822 тыс. руб. на организацию в год или 1240 руб. на одного сотрудника в месяц). То есть значимое финансирование передовых методов ведения сельского хозяйства практически отсутствует. Это означает лишь то, что мы рискуем задержаться на рынках удобрений и ядохимикатов.

Но мир идет не только по пути ГМО-продукции. В 1980 г. японским профессором Терао Хига (Университет сельского хозяйства Окинавы) была разработана так называемая ЭМ-технология или технология эффективных микроорганизмов. Т. Хига опробовал на практике группу 80 микроорганизмов из пяти семейств. Он показал, что этот набор способствует улучшению почвы, подавлению болезнетворных микроорганизмов, повышению сопротивляемости растений болезням и вредителям. Набор эффективных микроорганизмов культивируется (размножается) в биореакторах и вносится в почву.

Еще один вариант ухода от сложившегося рынка удобрений и ядохимикатов показывает Аргентина. Эта страна была главной площадкой по ГМО-экспериментам за счет масштабных инвестиций из США. Сейчас налицо откат в противоположную сторону. Этот откат чем-то похож на наш «перескок» из крайности в крайность, от централизованной плановой экономики — в самую нерегулируемую рыночную. Принцип нового направления, ставшего частью государственной политики Аргентины, — вообще не использовать в будущем импортные удобрения и химикаты. После уборки урожая следует выделять из образца почвы конкретного поля набор полезных микроорганизмов и размножить их в лабораторных условиях, а затем вносить их в ходе сева или весенней предпосевной обработки почвы в то же самое поле. Тем самым формируется автономная система обмена веществ, прекрасно сохраняющая плодородие почвы без вторжения инородных удобрений и пестицидов.



И тут вполне можно вернуться к рассуждениям относительно свертывания рынка лекарств. Дело в том, что ЭМ-технологии в настоящее время касаются не только растений, но и сельскохозяйственных животных. У молодого бычка берут комплекс эффективных микроорганизмов, которые живут в нем и на нем, в то время, когда он абсолютно здоров. Эти микроорганизмы хранятся в состоянии спячки, а когда появляется необходимость в лечении, их размножают и возвращают бычку через питание или душ. Получается, что он оказывается в той благоприятной среде, которая лучше лекарств помогает его здоровью. Это — уже имеющийся японский опыт.

Активное применение ЭМ-технологий в животноводстве неминуемо должно было привести к их применению в спорте высоких достижений. И сейчас уже в некоторых странах мира у спортсменов в период наилучших спортивных результатов берут наборы микроорганизменных комплексов, сохраняют их в особых условиях, а когда приходит время важных соревнований, вводят в организм спортсмена способами, не отличающимися от обычного питания или водных процедур. Допинг, вырабатываемый самим организмом, невозможно ни определить, ни осудить. Это переводит рынок спорта высоких достижений в совершенно иную сферу, где основную роль будет играть микробиология человека.

КАРДИНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАМЕЩЕНИЯ РЫНКА ЛИЧНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

В настоящее время мировая экономика находится в институциональной ловушке — постоянном расширении рынка личных автомобилей. Совершенно очевидно, что это направление научно-технического развития является тупиковым по нескольким критериям. Во-первых, никогда не найдется денег на то, чтобы построить дороги, по которым смогут ездить личные автомобили. В Китае уже существуют автомагистрали шириной в 50 полос, но и они переполнены автомобилями. Во всех странах мира приведение дорожной сети в соответствие с количеством автомобилей невозможно ни по финансовым, ни по градостроительным соображениям. Во-вторых, этот транспортный ресурс неэффективен, он никогда не используется полностью. В каждом

личном автомобиле, рассчитанном на 4–5 человек, едет обычно водитель и, с вероятностью 50%, один пассажир.

Кроме этого, существуют проблемы, не связанные напрямую с перевозками. Даже парковаться автомобилям фактически уже негде. Площадь одного парковочного места с подъездами к нему в среднем можно принять равной 25 кв. м (это больше, чем норматив жилой площади на одного человека), у места работы — еще столько же. Кроме работы, есть магазины, поликлиники и другие общественные учреждения.

Поэтому в настоящее время очевиден путь свертывания этого рынка. Автомобили сначала заменят беспилотными движущимися средствами, затем будет реализовано дистанционное управление ими, после чего — отменено право собственности на личный автомобиль. По этому пути активно продвигается Финляндия, где специально для машин с автопилотом выделен участок шоссе длиной 70 километров. Автомобили на этом шоссе будут управляться через проложенные под полотном кабели и «общаться» друг с другом по аналогии с тем, как общаются между собой водители. С 2016 г. Федеральное дорожное агентство РФ совместно с Агентством транспорта Финляндии начало готовить российские дороги для беспилотного транспорта: трассы оснащаются электронными устройствами, контактирующими с автопилотами. Ранее подобный эксперимент был начат в Калифорнии, где управление автопилотом идет через спутник. В разработках участвовало много программистов из нашей страны. Этот опыт тиражируется во многих странах под брендом Aurora. В проекте принимают участие Норвегия и Япония. Инвестиции в исследования и разработки по данной теме составят к 2030 г. 70 млрд евро, и по дорогам мира будут перемещаться 44 млн беспилотных автомобилей.

На пути постепенной замены личных автомобилей беспилотниками, вызываемыми по мере необходимости, существует множество институциональных преград. Нужно определить право ограниченной собственности на то транспортное средство, какое предоставят тебе по заказу, распределить страховые риски, оптимизировать время ожидания и т.д.

Эпидемия коронавируса показала, насколько слаб автомобильный рынок. Из-за нее мировые продажи легковых автомобилей упали

с 88,9 млн в 2019 г. до 76,5 млн в 2020 г., т.е. на 14% (<https://auto.vercity.ru/statistics/sales/2020/>).

Тройной прессинг на этот рынок со стороны проката (каршеринга), систем доставки и беспилотников довольно быстро уменьшит его в несколько раз.

Это означает, что автомобильная промышленность в нынешнем виде не сохранится и должна быть преобразована в новый формат, ориентированный на совершенствование автопилотов, сенсорики и бортовых вычислительных систем. Экономисты в прогнозах экономического роста в настоящее время активно (можно сказать, обязательно) используют данные о динамике автомобильного рынка, но вынуждены будут обращаться к другой информации. Количество ДТП также радикально уменьшится: от одной аварии на 100 тыс. км пути — до 10 млн км безаварийного пробега.

Процесс замещения коснется и общественного наземного транспорта, который откажется от стабильных маршрутов, а будет работать по вызову, komponуя попутчиков в транспортные средства с небольшим числом пассажиров в каждом из них. Это станет возможным в связи с вступлением экономики в цифровую эпоху, построением множества маршрутов в соответствии с запросами пассажиров. Граница между общественным и личным транспортом будет размыта, появится множество вариантов перевозки пассажиров. С этим процессом будет связано и переосмысление прав собственности на личный автомобиль, за которым последуют и соответствующие законодательные акты.

ОТ СТИХИЙНОГО — К ОРГАНИЗОВАННОМУ ЗАМЕЩЕНИЮ РЫНКОВ

В предыдущих частных замещениях рынков можно видеть как неуправляемые процессы, так и реструктуризацию с принятием некоторых мер государственного регулирования. Существует множество вариантов такой реструктуризации на уровне отдельных стран.

Мы рассмотрим варианты наднационального уровня. В 2015 г. экспертами ООН была предложена концепция устойчивого развития, состоящая из 17 целей (Sustainable Development Goals, SDG)².

² Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. UN. 2015. 21 October.

Правомерно ли искать в принятых на мировом уровне глобальных целях устойчивого развития какие-либо замещающие рынки?

По моему мнению, есть, по крайней мере, три цели из 17 (конкретно 6, 12 и 14), которые могут служить основанием для проработки и продвижения новых замещающих рынков на мировом уровне.

Устранение одной из наиболее острых проблем мировой экономики предусмотрено целью SDG 6 — доступ к чистой воде. В настоящее время ее лишены 2,2 млрд чел. Замещающий рынок может быть сформирован повышением требований к качеству воды и распространением общей практики платы за питьевую и техническую воду. Рынок чистой воды в первую очередь может частично заместить рынок лекарств в части лечения инфекционных и желудочно-кишечных заболеваний.

В настоящее время существует рынок бутилированной минеральной и питьевой воды. В нашей стране перспективы для роста этого рынка есть. После введения обязательной маркировки бутилированной воды с 01.09.2021 г. (что даст гарантию качества), он начнет отчасти замещать рынок лекарств. Для увеличения этого рынка необходима пропаганда чистой воды с постоянными указаниями на то, что при употреблении грязной воды неминуемы болезни.

Цель SDG 12 — обеспечение рациональных моделей потребления и производства (сокращение вдвое общемировых пищевых отходов на душу населения на уровне розничной торговли и потребителей и сокращение потерь продовольствия в цепочках производства и поставок, включая послеуборочные потери и т.д.). Эта цель прямо направлена против ресторанного бизнеса, который является ведущим поставщиком пищевых отходов в мире. Фактически цель представляет собой задание на формирование отрасли переработки пищевых отходов с соответствующим формированием потребности в продуктах такой переработки.

Пищевые отходы перерабатываются в настоящее время в несколько полезных продуктов: корм для скота, органическое удобрение (в частности, с использованием эффективных микроорганизмов и дождевых червей), а также в биогаз. Формированию этого рынка помог бы полный запрет на выбрасывание пищевых отходов в мусорные баки. Развитие этих рынков будет способствовать



замещению рынков продовольствия и химических удобрений.

Цель SDG 14 — сохранять и рационально использовать океаны, моря и морские ресурсы для устойчивого развития. Новые рынки могут быть сформированы на ряде направлений: подводный туризм, менее подверженный воздействию пандемии, строительство подводных поселений, повышение требований и санкций за загрязнение океанов и морей, создание интернациональных волонтерских отрядов по оздоровлению экологии морей и океанов. Рынок создается как коммерческое сопровождение этих мер и должен отчасти замещать международный туризм.

Как показано на примерах, формирование этих трех замещающих рынков должно организован-

но идти в двух направлениях — принудительное формирование спроса и льготы участникам на входе в эти новые рынки.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в настоящее время экономическая теория и практика государственного регулирования стоят перед выбором: относиться к происходящим событиям как к преходящим или воспринимать их как повод для открытия новых направлений в исследованиях и практической деятельности. Пока же сокращение туристического и ресторанного бизнеса привело к повышению цен на стройматериалы, бытовую технику и электронику, а у специалистов и политиков оно вызывает только удивление.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Roth A. E., Xing X. Jumping the gun: Imperfections and institutions related to the timing of market transactions. *American Economic Review*. 1994;84(4):992–1044.
2. Niederle M., Roth A. E., Ünver M. U. Unraveling results from comparable demand and supply: An experimental investigation. NBER Working Paper. 2009;(15006). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w15006/w15006.pdf
3. Воронов Ю. П. Почему сворачиваются рынки. Совет директоров Сибири. 2017;(1–2):136–137.
4. Roth A. E. Repugnance as a constraint on markets. *Journal of Economic Perspectives*. 2007;21(3):37–58. DOI: 10.1257/jep.21.3.37
5. Нигматулин Р. И., Нигматулин Б. И., Аганбеян А. Г., Абрамов М. Д., Кашкин В. А. Пандемия 2020. Экономический кризис в России. Что надо делать. М.: ГЭОТАР-медиа; 2020. 32 с.
6. Бекмамбетов Т. Мнение эксперта. Медиаиндустрия в 2020–2024 гг.: Ежегодный обзор мировой и российской индустрии развлечений и медиа. М.: PwC; 2020:36–47. URL: <https://www.pwc.ru/publications/media-outlook-2020/media-outlook-2020-2024.pdf>
7. Ивонин А. Г., Пименов Е. В., Оборин В. А., Девришов Д. А., Копылов С. Н. Направленный транспорт лекарственных препаратов: современное состояние вопроса и перспективы. *Известия Коми научного центра УрО РАН*. 2012;(1):46–55.
8. Анализ рынка лабораторной диагностики в России в 2016–2020 гг, оценка влияния коронавируса и прогноз на 2021–2025 гг. М.: BusinesStat; 2020. 99 с. URL: https://businesstat.ru/images/demo/laboratory_services_russia_demo_businesstat.pdf
9. Аксенова Е. И., Камынина Н. Н., Маклакова Ю. А. Экспертный обзор: биосенсорные системы в медицине. М.: НИИОЗММ ДЗМ; 2020. 20 с. URL: <https://niioz.ru/doc/Expertnyj-obzor-Biosensornye-sistemy-v-medicine.pdf>
10. Лин А. А., Соколов Б. И., Орлов А. С. Фармацевтический рынок: сегмент биологически активных добавок. *Проблемы современной экономики*. 2014;(3):297–302.
11. Батенёва Т. Надо бы добавить: Рынок БАДов в России растет намного быстрее, чем в мире. *Российская Бизнес-газета*. 2012;(18). URL: <https://rg.ru/2012/05/15/bad.html>
12. Gostin L. O., Monahan J. T., Kaldor J. et al. The legal determinants of health: Harnessing the power of law for global health and sustainable development. *The Lancet*. 2019;393(10183):1857–1910. DOI: 10.1016/S 0140–6736(19)30233–8

REFERENCES

1. Roth A. E., Xing X. Jumping the gun: Imperfections and institutions related to the timing of market transactions. *American Economic Review*. 1994;84(4):992–1044.

2. Niederle M., Roth A. E., Ünver M. U. Unraveling results from comparable demand and supply: An experimental investigation. NBER Working Paper. 2009;(15006). URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w15006/w15006.pdf
3. Voronov Yu. P. Why markets are collapsing. *Sovet direktorov Sibiri*. 2017;(1–2):136–137. (In Russ.).
4. Roth A. E. Repugnance as a constraint on markets. *Journal of Economic Perspectives*. 2007;21(3):37–58. DOI: 10.1257/jep.21.3.37
5. Nigmatulin R. I., Nigmatulin B. I., Aganbegyan A. G., Abramov M. D., Kashkin V. A. Pandemic 2020. The economic crisis in Russia. What to do. Moscow: GEOTAR-media; 2020. 32 p. (In Russ.).
6. Bekmambetov T. Expert opinion. In: Media industry in 2020–2024: Annual review of the global and Russian entertainment and media industries. Moscow: PwC; 2020:36–47. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/media-outlook-2020/media-outlook-2020–2024.pdf> (In Russ.).
7. Ivonin A. G., Pimenov E. V., Oborin V. A., Devrishov D. A., Kopylov S. N. Directed transport of drugs: Current state and prospects. *Izvestiya Komi nauchnogo tsentra UrO RAN = Proceedings of the Komi Science Centre of the Ural Division of the Russian Academy of Sciences*. 2012;(1):46–55. (In Russ.).
8. Analysis of the laboratory diagnostics market in Russia in 2016–2020, assessment of the impact of coronavirus and forecast for 2021–2025. Moscow: BusinesStat; 2020. 99 p. URL: https://businesstat.ru/images/demo/laboratory_services_russia_demo_businesstat.pdf (In Russ.).
9. Aksenova E. I., Kamynina N. N., Maklakova Yu. A. Expert review: Biosensor systems in medicine. Moscow: Research Institute of Healthcare Organization and Medical Management of the Moscow Department of Healthcare; 2020. 20 p. URL: <https://niioz.ru/doc/Ekspertnyj-obzor-Biosensornye-sistemy-v-medicine.pdf> (In Russ.).
10. Lin A. A., Sokolov B. I., Orlov A. S. Pharmaceutical market: Segment of biologically active food supplements. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*. 2014;(3):297–302. (In Russ.).
11. Bateneva T. It is necessary to add: The market of dietary supplements in Russia is growing much faster than in the world. *Rossiiskaya Biznes-gazeta*. 2012;(18). URL: <https://rg.ru/2012/05/15/bad.html> (In Russ.).
12. Gostin L. O., Monahan J. T., Kaldor J. et al. The legal determinants of health: Harnessing the power of law for global health and sustainable development. *The Lancet*. 2019;393(10183):1857–1910. DOI: 10.1016/S 0140–6736(19)30233–8

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Юрий Петрович Воронов — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, Новосибирск, Россия

Yuri P. Voronov — Cand. Sci. (Econ.), Leading Researcher, Institute of Economy and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk, Russia
corpus-cons@ngs.ru

Статья поступила 30.06.2021; после рецензирования 13.07.2021; принята к публикации 30.07.2021.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.06.2021; revised on 13.07.2021 and accepted for publication on 30.07.2021.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-17-27
УДК 338.2+321(045)
JEL H10, O14, O35

«Умное государство»: перспективы внедрения цифровых технологий государственного управления в России*

Д.Р. Мухаметов^а, К.В. Симонов^б

Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0001-7256-3281>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-8693-3132>

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются перспективы внедрения государственных технологий (гостех) в России и возможности использования цифровых технологий для совершенствования государственного управления. Востребованность гостех обуславливается необходимостью формирования «умного государства», использующего новые подходы к государственному регулированию, планированию, коммуникации с гражданами и бизнесом. В этом отношении гостех является набором инструментов, с помощью которых государство может сблизить модели управления и социальную реальность, повысив эффективность планирования. Гостех определяется как операционализация пространства и ресурсов управления через создание цифровых идентичностей. Инструменты гостех позволяют определить в реальном времени положение объекта управления, а также предоставляют численную оценку последствий экономических решений. Автор рассматривает тренды в разных направлениях развития гостех в России: 1) открытые данные; 2) электронные госуслуги и цифровые профили; 3) интегрированные платформы и системы мониторинга в «умных городах» и регионах. В итоге формулируются три сценария результатов внедрения гостех: 1) цифровая демократия; 2) гостех как машина таргетированного контроля; 3) гостех как ресурс «эффективного менеджмента» и технократии. **Ключевые слова:** государственные технологии; гостех; открытые данные; госуслуги; цифровой профиль; «умный город»; информационные системы; «умное государство»; государственное управление; цифровое общество; клиентоориентированное государство

Для цитирования: Мухаметов Д.Р., Симонов К.В. «Умное государство»: перспективы внедрения цифровых технологий государственного управления в России. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):17-27. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-17-27

ORIGINAL PAPER

“Smart Government”: prospects for introduction of digital technologies in public administration in Russia**

D.R. Mukhametov^а, K.V. Simonov^б

Financial University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0001-7256-3281>; ^б <https://orcid.org/0000-0001-8693-3132>

ABSTRACT

The article discusses the prospects for introducing government technologies (GovTech) in Russia and the possibility of using digital technologies to improve public administration. GovTech projects are related to forming a “smart state” that uses new approaches to economic regulation, planning, and communication with citizens and businesses. In this regard, GovTech is a set of tools that allow adaptation of the models of public administration to social reality and increase the effectiveness of planning. GovTech is defined as the operationalization of space and resources of management through the creation of digital identities: GovTech tools allow to determine the object’s position in real-time and assess the consequences of economic decisions. The

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету.

** The article was prepared according to the results of studies carried out at the expense of budgetary funds on the state task of the Financial University.

author discusses trends in different directions of GovTech development in Russia: 1) open data, 2) public services and digital profiles, 3) integrated platforms and monitoring systems in “smart cities” and regions. Three scenarios of the results of the implementation of GovTech are formulated: 1) digital democracy; 2) machine of targeted control; 3) resource of technocracy.

Keywords: government technologies; GovTech; open data; public services; digital profile; “smart city”; information systems; “smart state”; public administration; digital society; client-oriented government

For citation: Mukhametov D.R., Simonov K.V. “Smart Government”: prospects for introduction of digital technologies in public administration in Russia. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):17-27. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-17-27

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Современная политическая конъюнктура характеризуется ростом системных рисков. Негативные последствия связаны с пандемией коронавируса, увеличением неравенства и социальной дифференциации, кризисом существующих моделей социально-экономического развития, включая проекты глобализации, устойчивого развития, постиндустриального и информационного общества. В этих условиях возрастают ожидания активного государственного вмешательства, что во многом обуславливается ролью государства как центрального регулятора, который устанавливает и контролирует «правила игры», а также имеет возможность через наращивание дефицита бюджета поддерживать незащищенные слои населения. В этом контексте наиболее показательны проводимые в ряде стран экспериментальные проекты выплаты базового безусловного дохода [1], не менее важными являются примеры госпрограмм поддержки населения и бизнеса, которые реализуются национальными правительствами на фоне снижения деловой активности и сокращения доходов населения в условиях ограничений на фоне пандемии [2].

В этом контексте актуализируются вопросы совершенствования систем государственного управления и планирования, при этом наиболее востребованными становятся модели использования государственных технологий — гостех (Government Technologies, GovTech). Гостех рассматривается как платформа для создания «умного государства» и предполагает использование ресурсов, направленных на совершенствование механизмов координации и коммуникации между государством, гражданами и бизнесом. Однако понятие «гостех» гораздо шире и, помимо электронных госуслуг, включает в себя технологии «умных городов», цифровых регионов и электронного правительства, цифровые профили и идентичности, открытые данные, интегрированные информационные системы. По этим причинам в рамках данной работы

целесообразно не ограничивать гостех сферой госуслуг, но также включить в анализ другие перчисленные технологии.

Экспансия цифровых технологий происходит неравномерно: инициаторами новых решений выступили финтех и телеком, в дальнейшем цифровая волна охватила образование (эдтех), медицину (биотех). В контексте данной логики гостех может рассматриваться как вовлечение государственных институтов в цифровую повестку. Тем не менее важно учитывать, что государство — сложная конфигурация интересов и отношений, которые определяют итоговые, зачастую нелинейные, результаты внедрения цифровых технологий. Именно данная нелинейность актуализирует рассмотрение проблем и перспектив внедрения гостех в России.

ГОСТЕХ КАК ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ ЦИФРОВЫХ ИДЕНТИЧНОСТЕЙ

Прежде всего, гостех охватывает широкий спектр цифровых технологий, позволяющих оптимизировать процессы государственного управления и планирования: платформы предоставления госуслуг, цифровые системы мониторинга и принятия решений, электронные сервисы в сфере общественной безопасности, транспорта, экологии и энергетики, платформы электронного документооборота. Применение гостех направлено на повышение качества и надежности предоставления государственных услуг, создание цифровой среды коммуникации между властью, гражданами и бизнесом, персонализацию и адаптацию государственных сервисов под запросы и ожидания граждан. Более того, гостех тесно связан с предоставлением частным сектором услуг и решений государственным структурам, что стимулирует производство инноваций. Например, в 2019 г. мировой рынок гостех составил 400 млрд долл. США, при этом 48% принадлежали США и Канаде, 27% — странам Евросоюза, 12% —

странам Азии¹. В настоящий момент уже можно выделить ведущие компании гостех, а расположение их штаб-квартир в США и Канаде во многом объясняет приведенные данные об объемах рынка гостех в разных регионах (<https://www.govtech.com/100/2020/>).

Однако функции гостех не ограничиваются созданием новых технологических рынков и кооперацией между государством и бизнесом. При этом нормативные определения, связывающие гостех с совершенствованием коммуникации между государством и гражданами (Government-to-Citizen, G2C), также являются недостаточными.

Гостех призван дать новые преимущества государственному управлению, поэтому представляется возможным определить **гостех как операционализацию пространства и ресурсов управления через создание цифровых идентичностей**. Операционализация пространства управления предполагает выстраивание связей между элементами управления и установление принципов измерения данных связей. Прежние подходы к государственному управлению и планированию для операционализации использовали бюрократические методы и статистику. Однако гостех позволяет создать новый подход: базовым элементом становятся платформы и интегрированные государственные информационные системы, которые агрегируют и объединяют информацию из разных источников, позволяя сформировать комплексную цифровую идентичность или цифровой двойник объекта управления — гражданина, организации, физических объектов, города. Операционализация через решения гостех направлена на установление в режиме реального времени положения объекта управления в разных изменениях государственного планирования, а также численную оценку последствий экономических и управленческих решений.

Результатом интеграции государственных информационных систем и платформ является создание цифровых идентичностей. Идентичность при этом понимается как корпус цифровых данных, на основании которых возможно определение личности или организации в цифровой системе [3]. Например, комплексная цифровая идентичность гражданина формируется интеграцией персональных данных с разных сервисов: из органов здравоохранения, социального обеспечения, без-

опасности, государственных услуг; также прослеживается история трудоустройства и финансовых операций. Но цифровые идентичности не ограничиваются формированием баз данных о гражданах, к ним также могут быть отнесены виртуальные карты, цифровые двойники городов и предприятий, которые получили распространение в связи с достижениями в симуляционном и имитационном моделировании. Цифровые идентичности и двойники выражают основную идею цифровой трансформации — интеграцию целостной среды управления, а не отдельных процессов. Исходя из этого, можно заключить, что операционализация пространства управления через создание цифровых идентичностей на базе интегрированных информационных систем позволяет решить проблему несоответствий между моделями государственного управления и социальной реальностью, используя технологии анализа данных и искусственного интеллекта, органы управления получают ресурсы для комплексной оценки решений и прогнозирования состояния системы.

Таким образом, преимущества гостех заключаются в способности через технологии цифровых идентичностей, двойников и сред оценить и спрогнозировать состояние множества объектов управления. Данные преимущества повышают потенциал государственного управления в сфере планирования финансовых распределений, адресной социальной поддержки, прогнозирования и получения оперативной информации о кризисных ситуациях, коммуникации с гражданами и бизнесом. Сегодня данные задачи приобретают особую значимость ввиду роста социальной дифференциации, ригидности бюрократических структур, сохранения низких темпов экономического роста и общей неопределенности будущего. Для их решения гостех предполагает не только операционализацию через цифровые двойники, но также снижение транзакционных издержек, повышение доступности информации и вовлечение граждан в подготовку и принятие решений.

Стоит отметить, что примеры масштабных проектов внедрения гостех на национальном уровне существуют уже сегодня. В частности, можно отметить программу «Переходное управление» («Transformational Government»)² правительства «новых лейбористов» в Великобритании, в кото-

¹ Accenture. GovTech. Europe's next opportunity; 2018.

² Cabinet Office. Transformational Government: Enabled by Technology. London: The Stationery Office; 2005.

рой предполагалось интегрировать базы данных различных государственных органов для оптимизации фискальной нагрузки госуправления в условиях роста социальной дифференциации [4]. Интеграция баз данных позволяла определять индивидуальные меры поддержки для отдельных граждан или социальных групп с помощью комплексного машинного анализа их социального положения. Для внедрения национальных гостех-проектов в разных странах формируется новая организационная политика: в Великобритании существует децентрализованная система развития и внедрения цифровых инноваций в госуправление, в Сингапуре создано Агентство государственных технологий (Government Technologies Agency — <https://www.tech.gov.sg/>), ответственное за цифровизацию государственного управления. Кроме того, учитывая, что гостех охватывает такие направления, как электронные госуслуги, системы здравоохранения и образования, местное самоуправление, развитием гостех занимаются также и национальные министерства цифровизации и коммуникаций.

Гостех как операционализация пространства управления тесно связан с **инфраструктурной властью государства**, которая определяется как способность государства проводить свою политику и обеспечивать выполнение принятых решений на всей территории. Инфраструктурная власть выражается в создании государством таких условий, при которых доступ к общественным благам и ресурсам возможен только через обращение в государственные структуры и органы власти [5, 6]. Исходя из этого, проводниками инфраструктурной власти являются централизованная система госуслуг, национальные системы мер и весов, системы транспорта и коммуникаций. В этом отношении можно говорить о том, что гостех — инструменты реализации инфраструктурной власти в условиях цифровой реальности, которые позволяют государству сохранять за собой роль регулятора общественных отношений в онлайн-среде в условиях размывания системы разделения труда и возрастающей хаотизации социальной жизни.

Таким образом, гостех как операционализация пространства управления направлен не просто на совершенствование государственного планирования, но и на создание преимуществ для государства в сфере коммуникации с гражданами и контроля выполнения решений. По этим причинам анализ перспектив развития гостех должен учитывать,

каким образом внедрение цифровых технологий меняет способы интеграции и коммуникации внутри социальной системы.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ГОСТЕХ В РОССИИ

В настоящий момент рынок гостех в России только формируется по мере того, как информатизация госуправления ставится в приоритет деятельности правительства. Однако на данный момент достаточно сложно оценить перспективы гостех в России, исходя из рыночных показателей. Поэтому представляется возможным рассмотреть существующие достижения и проблемы в разных направлениях гостех, на основе которых можно прогнозировать, какие решения получают внимание со стороны государственных структур. Базовыми направлениями развития гостех являются: 1) открытые данные; 2) электронные госуслуги и создание цифровых профилей; 3) «умные города» и цифровые регионы. В рамках каждого направления необходимо рассмотреть, какие технологии используются для операционализации пространства управления; каким образом используемые технологии структурируют отношения между государством и гражданами; какие проекты и решения реализуются в России (достижения и проблемы).

Важно отметить, что приоритетным является не детальный анализ существующих институтов и проектов гостех в России, а анализ трендов в разных направлениях с точки зрения операционализации пространства управления и изменения отношений между государством и гражданами. Исходя из этого, можно будет сформировать сводную таблицу и сделать выводы о перспективах и сценариях внедрения гостех в России.

ОТКРЫТЫЕ ДАННЫЕ

Открытые данные — это информация о направлениях и результатах деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, размещенная в сети Интернет в виде массивов данных. Госструктуры публикуют огромное количество массивов данных и информации через порталы открытых данных, статистические отчеты и инфографику. Предоставляя свои наборы данных, госструктуры операционализируют ресурсы управления, которыми они располагают, становясь более прозрачными и подотчетными гражданам.

Особенностью открытых данных является их повторное использование и свободное распространение, поэтому они рассматриваются как эффективный инструмент для стимулирования бизнеса и создания инновационных, ориентированных на граждан услуг [7]. Открытые данные позволяют гражданам, во-первых, оценить адаптивность и приемлемость проводимой политики, а во-вторых, сформировать ожидания относительно государственной политики в конкретных сферах. В контексте структурирования общественных отношений открытые данные операционализируют пространство управления не столько для государственных структур, сколько для бизнеса и граждан, позволяя им отслеживать данные о финансовых потоках, эффективности реализации инфраструктурных проектов, масштабах регулирования отраслей экономики. Исходя из этого, можно рассматривать открытые данные как ресурс социальной самоорганизации, поскольку размещаемые наборы данных становятся сигналами, на основе которых граждане и бизнес оценивают и принимают решения.

В России публикация открытых государственных данных регулируется Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон “Об информации, информационных технологиях и о защите информации” и Федеральный закон “Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления”» (<https://base.garant.ru/70393024/>). Кроме того, обязанность федеральных органов исполнительной власти публиковать открытые данные установлена в Указе Президента РФ «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» (<https://base.garant.ru/70170942/>). Подробная информация о том, какие открытые данные должны публиковать органы власти, содержится в распоряжении Правительства РФ «Об утверждении перечня общедоступной информации о деятельности федеральных государственных органов, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, размещаемой в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в форме открытых данных» (<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70313602/>). В форме открытых данных должна размещаться информация о наименовании органов власти и подведомственных организаций, план проведения проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на очередной год,

результаты плановых и внеплановых проверок, сведения о вакантных должностях, реестры лицензий на конкретные виды деятельности. Для публикации открытых данных предусмотрены единые региональные порталы, соответствующие разделы на сайтах министерств и ведомств, федеральный портал открытых данных data.gov.ru.

Политика открытых данных как направление внедрения гостех в России сталкивается с определенными проблемами. В контексте открытых данных операционализация пространства управления выражается в средней открытости федеральных и региональных органов власти, которая на данный момент является недостаточной. Так, в 2019 г. средняя информационная открытость сайтов федеральных министерств и ведомств составила 67%, при этом результаты разных ведомств сильно варьировались: высокую степень открытости демонстрируют Минфин РФ, Федеральная служба по интеллектуальной собственности, Минтранспорта, однако у некоторых ведомств в целом отсутствуют наборы открытых данных (<https://read.infometer.org/foiv2019>). На региональном уровне средняя открытость разделов и порталов открытых данных составила 54%, при этом средняя открытость обязательных наборов оценивается в 43% (<https://read.infometer.org/region2019/od/rating#!/tab/122830689-3>). В совокупности данные показатели говорят о недостаточной операционализации пространства управления через текущий контроль за публикацией открытых данных.

Несмотря на общий низкий уровень политики открытых данных, дальнейшее развитие гостех в России в этом направлении остается возможным. В частности, проблема неэффективной работы федеральных ведомств по публикации открытых данных была отмечена Председателем Счетной палаты РФ А. Кудриным на V Дне открытых данных, где он отметил необходимость развития порталов открытых данных госорганов на всех уровнях власти. Кроме того, в марте 2020 г. появилась информация о работе Правительства РФ по восстановлению связей с ОЭСР, что также может стимулировать эволюцию политики открытых данных, поскольку ОЭСР является основным агентом в продвижении концепций открытого и цифрового государственного управления.

В связи с этим следует отметить, что совершенствование политики открытых государственных данных как компонента гостех требует следующих решений. Во-первых, необходимо определить,

какие онлайн-ресурсы являются основными для размещения массивов открытых данных, поскольку отсутствие определенности в этом вопросе также влияет на низкие показатели открытости. Например, средняя открытость данных на единых региональных порталах составляет 63,8%, на сайтах разных органов власти — 43,7%, а на федеральном портале открытых данных data.gov.ru — 49,5%. Во-вторых, необходимо обязательное размещение муниципальных открытых данных о качестве жизни (образование, здравоохранение, экология). Несмотря на то что отдельные ведомства и региональные органы власти публикуют данную информацию, эта практика не стала общераспространенной. В-третьих, по мере роста разнообразия и наполнения наборов данных остается важной демонстрация возможности использования открытых данных для разработки инновационных проектов, связанных с регулированием дорожного движения, реагированием на чрезвычайные происшествия, городским планированием — в настоящий момент потребность в открытых государственных данных не осознается гражданами и бизнесом в полной мере, однако их использование может быть целесообразно для гражданских и коммерческих инициатив. Данные изменения повысят потенциал открытых данных как элемента гостех, ориентированного на рост самоорганизации граждан. Открытые данные — не единственное направление для повышения эффективности деятельности правительства [8], однако они являются необходимым компонентом для повышения доверия к власти и вовлечения граждан.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ГОСУСЛУГИ, ЦИФРОВЫЕ ПРОФИЛИ

Развитие электронных госуслуг и цифровых профилей является отдельным направлением в рамках цифровизации госуправления и планирования. В контексте развития гостех формируется новый подход к предоставлению госуслуг. Приоритетным становится не просто перевод госуслуг в электронный формат, а создание интегрированных платформ и порталов госуслуг, в системе которых предусматривается заключение правовых актов, коммуникация с органами власти и государственными службами. Дополнительным аспектом интегрированных платформ и порталов госуслуг становится цифровой профиль — совокупность государственных цифровых записей о физических и юридических лицах, которые

предоставляются с использованием технологической инфраструктуры. Цифровой профиль — результат интеграции разных госуслуг в единую платформу. Данная интеграция позволяет сформировать комплексную цифровую идентичность гражданина и внедрить систему «единого окна» для предоставления всех услуг.

В отличие от открытых данных, использование которых предполагает самоорганизацию граждан и рациональное принятие решений, интегрированные платформы госуслуг структурируют взаимоотношения между гражданином и государством совсем иначе. Фактически задача интегрированных платформ — аккумулировать максимально возможную информацию об объектах управления и исключить другие каналы коммуникации и доступа к государственным ресурсам. Таким образом, с помощью интегрированных платформ госуслуг становится возможным адресное регулирование доступа к государственным услугам, основанное на анализе индивидуальных цифровых профилей. Это повышает качество и удобство предоставления государственных услуг, однако в отсутствие должного правового регулирования предоставления, доступа и распространения данных через платформы может быть реализована мягкая форма контроля, введения персональных ограничений и регулирования поведения через сбор данных о цифровой идентичности.

В России электронные госуслуги получили широкое распространение, и на данный момент можно говорить о том, что страна входит в число лидеров по этому направлению. В частности, в 2019 г. 63,5 млн граждан использовали интернет для получения государственных и муниципальных услуг, что составило 77,6% от общего числа тех, кто обращался за получением госуслуг. Кроме того, Россия заняла третье место в мире по темпам роста использования цифровых госуслуг и вошла в топ-10 стран по интенсивности их использования — 92% участников опроса отметили, что за последние два года качество предоставляемых в России в электронной форме госуслуг выросло (<https://www.rbc.ru/society/13/03/2019/5c87d2ae9a794743baad4ef6>). Дополнительно на приоритет электронных госуслуг в контексте цифровизации госуправления указывает включение приложения портала госуслуг в составленный Минцифры рейтинг программ для предустановки на смартфоны.

Следует отметить, что в России госуслуги развиваются по траектории суперсервисной

интеграции, при этом данная траектория отличает как работу с действующим Единым порталом государственных услуг, так и с планами по созданию платформы «Гостех». В настоящий момент можно говорить о подготовке трансформации портала госуслуг в цифровую экосистему или платформу, которая позволит использовать сайт портала для взаимодействия с другими организациями, предоставляющими государственные и муниципальные услуги. В частности, на это указывают планы Росреестра создать в 2021 г. витрину данных Единого государственного реестра недвижимости, на котором пользователям портала госуслуг будут доступны выписки и регистрация недвижимости. С этим также связана разработка цифрового профиля, который позволяет автоматически использовать данные пользователя на портале госуслуг для авторизации и получения банковских и других услуг.

Другое направление развития интегрированных сервисов электронных госуслуг — создание платформы «Гостех», которая объединит разные государственные информационные системы, создав общую онлайн-среду взаимодействия граждан, бизнеса и госструктур. В настоящий момент проект находится на начальном этапе реализации, поэтому содержательная часть ограничивается нормативными целями относительно повышения качества и сокращения издержек на получение госуслуг. Тем не менее платформенная структура актуализирует изложенные выше аспекты операционализации пространства управления через сбор данных потребителей госуслуг и их использования для дифференцированной социальной поддержки.

В контексте дальнейшего развития интегрированных порталов/платформ госуслуг и цифрового профиля становятся актуальными следующие риски. Во-первых, повышается значимость информационной безопасности и обучения навыкам информационной грамотности для предотвращения утечек данных и/или их передачи третьим лицам. На данный момент регулярно возникают ситуации с утечкой персональных данных пользователей региональных порталов госуслуг, при этом опасность представляют даже «безымянные» данные, которые не указывают на ФИО пользователя, — несмотря на отсутствие привязки, на основе этих данных можно найти другие цифровые идентификаторы (СНИЛС, водительское удостоверение) и построить итоговый профиль гражданина [9].

Во-вторых, необходимо внедрение инструментов, с помощью которых граждане могут отслеживать, на обработку каких данных они дали согласие и могли бы в дальнейшем отказаться от предоставления своих данных. В системе цифрового профиля это реализуется через сервис цифрового согласия, однако важно распространить данные инструменты на все проекты и инициативы, связанные с взаимодействиями государства и граждан в онлайн-среде для предотвращения роста недоверия к государственным институтам. Ситуация пандемии позволила государству расширить легальные возможности онлайн-контроля за гражданами [10, 11], однако дальнейшее сохранение дисбаланса и отсутствие взаимного контроля гражданами данных, которые агрегирует и использует государство, может усилить тенденции к уходу в «серую зону» и спровоцировать негативную реакцию по отношению к таргетированным формам контроля и регулирования.

«УМНЫЕ ГОРОДА» И ЦИФРОВЫЕ РЕГИОНЫ

«Умные города» и цифровые регионы — это сконцентрированные в онлайн-пространстве сети обмена, контроля и регулирования, в которые интегрированы отношения «человек-машина» и «машина-машина» [12]. В этом отношении гостех-проекты предполагают включение данных сетей в интегрированные городские платформы и цифровые двойники. При этом, с точки зрения используемых технологий и онтологий, разница между «умным городом» и цифровым регионом отсутствует, так как основная дифференциация связана с территориальными масштабами и присутствием им особенностями.

«Умные города» и цифровые регионы можно рассматривать и как дополнительное направление гостех, и как площадку для апробации других гостех-решений. К примеру, «умные города» и цифровые регионы предполагают активное развитие и распространение электронных услуг и разработку порталов открытых данных для создания локальных инноваций, однако в более широкой перспективе городские и региональные гостех-проекты имеют свои особенности.

Операционализация пространства управления в «умных городах» и цифровых регионах предполагает два аспекта. С одной стороны, такие технологии, как интегрированные городские платформы мониторинга и управления и цифровые двойни-

ки города [13] позволяют объединить в единую систему аналитику «умного дома», управление общественным транспортом, сервисы безопасности, экологический мониторинг, прогнозирование чрезвычайных ситуаций и анализ биометрии (данная интеграция содействует объединению всех фрагментов городской системы в единый аппарат управления). В этом случае операционализация предусматривает создание виртуальной реальности города, на основе которой моделируются изменения и прогнозируются последствия решений. С другой стороны, технологии «умного города» и цифрового региона также включают платформы вовлечения граждан и сервисы гражданского участия, которые позволяют гражданам получать информацию об инфраструктурных проектах и оценивать их необходимость или качество реализации. Данный аспект выражает вторую сторону операционализации, при которой гражданам предоставляется возможность моделировать будущее города/региона [7, 14]. Исходя из этого, сложно однозначно определить особенности использования технологий «умного города» и цифрового региона для структурирования общественных отношений.

В России цифровизация регионального и муниципального управления реализуется в рамках нацпроекта «Цифровая экономика», который включает ведомственные федеральные проекты «Цифровой регион» и «Умный город». Ввиду перераспределения бюджетных средств на борьбу с коронавирусом и его последствиями проект «Цифровой регион» был заморожен до 2021 г. И его утверждение отложено до осени, однако реализация второго проекта — «Умный город» — продолжается, сейчас в нем принимают участие 209 городов.

Направления развития «умных городов» и цифровых регионов включают цифровизацию систем образования, здравоохранения, внедрение новых каналов коммуникаций между службами и гражданами, однако успехи в реализации данных проектов зависят от ресурсной базы конкретного города. Современные тенденции в развитии гостех-инициатив в российских «умных городах» связаны с неоднородностью и неравномерным распределением российского рынка технологий «умного города». Несмотря на рост (в 2017 г. он составил 75,02 млрд руб., в 2018 г. — 81,2 млрд руб.), 93% рынка приходится на Москву, 2% — на Санкт-Петербург, 5% — на другие регионы (<http://survey.iksconsulting.ru/page5160775.html>). В данных условиях повышается роль государственных программ,

позволяющих преодолеть финансовые ограничения региональных бюджетов в финансировании IT-проектов.

На федеральном уровне наибольшее внимание уделяется госпрограммам и проектам, связанным с контролем и мониторингом общественной безопасности. В частности, сейчас идет разработка новой системы «Безопасный город» — проекта МЧС, который должен объединить разрозненные IT-системы безопасности муниципалитетов. Возможность интеграции городских систем интеллектуального видеонаблюдения обусловлена увеличением в России количества камер видеонаблюдения: 13,5 млн (93,2 камеры — на тыс. чел.), — третье место в мире после Китая и США (<https://tdaily.ru/news/2020/12/25/telecomdaily-rossiyskiy-rynok-ovn-budet-rasti-na-23-ezhegodno>). Законодательное обеспечение реализации данной программы всеми регионами и обязательства владельцев коммерческих систем видеонаблюдения (58,7% всех камер видеонаблюдения в стране) внести данные в государственную информационную систему направлены на формирование целостной системы анализа и реагирования на чрезвычайные ситуации и происшествия.

Помимо этого, в крупных российских городах (Казань, Екатеринбург) получили распространение интегрированные платформы, объединяющие диспетчерские службы, «умный» транспорт и системы контроля общественной безопасности. На базе данной платформы внедряются инструменты мониторинга города, включающие как целевые сферы (мобильность, безопасность), так и дополнительные (городская активность, планирование). Также существуют инициативы по внедрению платформ вовлечения граждан, однако их масштабы ограничены, поэтому пока преимущества операционализации пространства управления остаются недостаточными для граждан.

СРАВНЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ

Таким образом, анализ разных направлений гостех в России позволяет сделать следующие выводы. В условиях цифровой трансформации делается ставка на интегрированные платформы госуслуг и городские/региональные системы мониторинга в противовес открытым данным. Учитывая тренды в российском гостех, исходя из способов операционализации пространства управления и структурирования общественных отношений, можно сформировать *таблицу*.



Таблица / Table

Перспективы внедрения гостех в России / Prospects for the introduction of GovTech in Russia

Задачи	Открытые данные	Электронные госуслуги и цифровые профили	«Умные города» и цифровые регионы
Технологии операционализации пространства управления	Публикация в сети обязательных и дополнительных наборов открытых данных	Интегрированные платформы/порталы госуслуг с использованием цифрового профиля гражданина	Интегрированные системы мониторинга и цифровые двойники города/региона
Цель при структурировании общественных отношений	Повышение прозрачности государственного сектора и самоорганизация граждан при принятии решений	Аккумуляция информации и разнообразие функционала для адресной социальной поддержки и регулирования доступа к госресурсам	Создание виртуальной реальности города/региона для моделирования последствий решений и получения локальных знаний о территории
Ситуация в России	Наличие институционального регулирования, отсутствие эффективных результатов	Рост количества предоставляемых электронных госуслуг, интеграция портала госуслуг с другими информационными системами для роста цифрового функционала	Наличие институционального регулирования при сохранении фрагментированности политики цифровизации муниципального и регионального управления

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

На основе данной *таблицы* можно констатировать, что в настоящий момент развитие гостех как операционализация пространства управления в большей степени благоприятствует структурированию общественных отношений в пользу государства. Технологии позволяют объединять государственные базы данных и информационные системы, создавая новую инфраструктуру для формирования комплексной цифровой идентичности гражданина/организации и реализации стратегий регулирования доступа. В условиях размывания возможностей госрегулирования и планирования данные преимущества гостех позволяют государству сдерживать хаотизацию социально-экономической жизни, сохраняя за собой «правила игры», однако внедрение инструментов гостех без предварительной оценки социальных запросов и ожиданий может нивелировать данные преимущества.

ВЫВОДЫ И СЦЕНАРИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕДРЕНИЯ ГОСТЕХ В РОССИИ

Сохранение приведенных выше трендов в развитии гостех может привести к реализации нескольких сценариев: 1) гостех как путь к циф-

ровой демократии; 2) машина таргетированного контроля; 3) ресурс эффективного менеджмента.

Сценарии цифровой демократии и машины таргетированного контроля взаимосвязаны. В первом случае фокус внимания направлен на политику открытых данных, транспарентность государственного сектора, вовлечение граждан в процесс принятия решений, во втором — на отсутствие открытости и соуправления в пользу роста надзорных практик через сбор и анализ данных. Реализация того или иного сценария в России будет зависеть от институционального обеспечения работы новых государственных информационных систем, связанных со сбором биометрических данных граждан, мониторингом социальных сетей, цифровыми идентификаторами. В настоящий момент институциональные механизмы взаимного контроля между государством и гражданами отсутствуют, что определяет большую вероятность сценария таргетированного контроля.

Наиболее опасным является **сценарий внедрения гостех как ресурса эффективного менеджмента**, ориентированного на использование

технократических стратегий для оптимизации бюджетных расходов и социальной поддержки. Во многом он связан с изложенными механизмами таргетированного контроля, однако ориентирован не на контроль, а на переоценку социальных гарантий государства. Данный сценарий становится возможным через формирование комплексного цифрового профиля гражданина, моделирование его потребностей и введение дифференцированных минимальных мер поддержки. Следует учитывать, что современные стратегии государственного управления базируются на фискальной консолидации, внедрении квазирынков и ликвидации избыточности управления [15, 16], что, однако, ведет к росту системных рисков, поскольку институциональная избыточность — один из основных барьеров для сдерживания каскадных эффектов [17]. В условиях роста социального неравенства использование гостех для оптимизации социальных расходов государства может привести к росту

социальных конфликтов и противоречий, снивелировав изначально предполагаемые преимущества коммуникации и регулирования, которые должны предоставлять государственные технологии.

Представленные сценарии являются идеальными-типическими проекциями, поэтому следует учитывать их возможные сочетания, реализацию определенных сценариев в одних сферах и их отсутствие — в других. Тем не менее для формирования наиболее благоприятных сценариев необходимо внедрение гостех не в качестве средства оптимизации сложности управления, а как набора прикладных технологий для выявления и взаимодействия с социальной сложностью. Итогом внедрения гостех должно стать не просто формирование клиентоцентричного государства или «государства без бюрократии», а создание разветвленных сетей обратной связи, коммуникации и взаимного контроля для сохранения сложности системы управления.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Banerjee A., Niehaus P., Suri T. Universal basic income in the developing world. *Annual Review of Economics*. 2019;11:959–983. DOI: 10.1146/annurev-economics-080218-030229
2. Haug N., Geyrhofer L., Londei A., Dervic E., Desvars-Larrive A., Loreto V., Pinior B., Thurner S., Klimek P. Ranking the effectiveness of worldwide COVID-19 government interventions. *Nature Human Behaviour*. 2020;4(12):1303–1312. DOI: 10.1038/s41562-020-01009-0
3. Винья П., Кейси М. Машина правды. Блокчейн и будущее человечества. Пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2018. 320 с.
Vigna P., Casey M.J. The truth machine: The blockchain and the future of everything. New York: St. Martin's Press; 2018. 320 p. (Russ. ed.: Vigna P., Casey M. Mashina pravdy. Blokchein i budushchee chelovechestva. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2018. 320 p.).
4. Ruppert E. The governmental topologies of database devices. *Theory, Culture & Society*. 2012;29(4–5):116–136. DOI: 10.1177/0263276412439428
5. Mann M. The autonomous power of the state: Its origins, mechanisms and results. *European Journal of Sociology*. 1984;25(2):185–213. DOI: 10.1017/S 0003975600004239
6. Dalakoglou D. The road: An ethnography of (im)mobility, space and cross-border infrastructures in the Balkans. Manchester: Manchester University Press; 2016. 216 p.
7. Мухаметов Д.Р. Модели платформ вовлечения граждан для создания в России умных городов нового поколения. *Вопросы инновационной экономики*. 2020;10(3):1605–1622. DOI: 10.18334/vinec.10.3.110683
Mukhametov D.R. Models of citizen engagement platforms for creating a new generation of smart cities in Russia. *Voprosy innovatsionnoi ekonomiki = Russian Journal of Innovation Economics*. 2020;10(3):1605–1622. (In Russ.). DOI: 10.18334/vinec.10.3.110683
8. González-Gallego N., Nieto-Torrejón L., Pérez-Cárceles M. Is open data an enabler for trust? Exploring the link and the mediating role of citizen satisfaction. *International Journal of Public Administration*. 2020;43(14):1218–1227. DOI: 10.1080/01900692.2019.1668412
9. Rocher L., Hendrickx J., de Montjoye Y.-A. Estimating the success of re-identifications in incomplete datasets using generative models. *Nature Communications*. 2019;10(1):145–171. DOI: 10.1038/s41467-019-10933-3
10. Couch D.L., Robinson P., Komesaroff P.A. COVID-19 — Extending surveillance and the panopticon. *Journal of Bioethical Inquiry*. 2020;17(4):809–814. DOI: 10.1007/s11673-020-10036-5

11. Bernard R., Bowsher G., Sullivan R. COVID-19 and the rise of participatory SIGINT: An examination of the rise in government surveillance through mobile applications. *American Journal of Public Health*. 2020;110(12):1780–1785. DOI: 10.2105/AJPH.2020.305912
12. Мухаметов Д.Р. От умного города к цифровому региону: проблемы масштабирования сетей управления. *Вопросы инновационной экономики*. 2021;11(1):141–156. DOI: 10.18334/vines.11.1.111804
Mukhametov D. R. From smart city to digital region: Problems of scaling control networks. *Voprosy innovatsionnoi ekonomiki = Russian Journal of Innovation Economics*. 2021;11(1):141–156. DOI: 10.18334/vines.11.1.111804
13. Ketzler B., Naserentin V., Latino F., Zangelidis C., Thuvander L., Logg A. Digital twins for cities: A state of the art review. *Built Environment*. 2020;46(4):547–573. DOI: 10.2148/benv.46.4.547
14. Anttiroiko A.-V. City-as-a-platform: The rise of participatory innovation platforms in Finnish cities. *Sustainability*. 2016;8(9):922–953. DOI: 10.3390/su8090922
15. Танци В. Правительство и рынки. Меняющаяся экономическая роль государства. Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; 2018. 584 с.
Tanzi V. Government versus markets: The changing economic role of the state. Cambridge: CUP Publ.; 2011. 390 p. (Russ. ed.: Tanzi V. Pravitel'stvo i rynki: Menyayushchayasya ekonomicheskaya rol' gosudarstva. Moscow: Gaydar Institute Publ.; 2018. 584 p.).
16. Streeck W. How will capitalism end? Essays on a failing system. Brooklyn: Verso Books; 2016. 272 p.
17. Helbing D. Managing complexity in socioeconomic systems. *European Review*. 2009;17(2):423–438. DOI: 10.1017/S 1062798709000775

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Данияр Рустямович Мухаметов — стажер-исследователь Центра изучения трансформации общественно-политических отношений Департамента политологии, Финансовый университет, Москва, Россия

Daniyar R. Mukhametov — Research Assistant at the Center for the Study of the Transformation of Social and Political Relations, Department of Political Science, Financial University, Moscow, Russia

mukhametovdaniyar@gmail.com



Константин Васильевич Симонов — кандидат политических наук, профессор, директор Департамента политологии, Финансовый университет, Москва, Россия

Konstantin V. Simonov — Cand. Sci. (Political Sciences), Professor, Director of the Department of Political Science, Financial University, Moscow, Russia

KVSimonov@fa.ru

Статья поступила 15.01.2021; после рецензирования 24.03.2021; принята к публикации 05.06.2021. Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 15.01.2021; revised on 24.03.2021 and accepted for publication on 05.06.2021.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-28-37

УДК 336.71(045)

JEL E5

Оценка устойчивости российского банковского сектора в условиях макроэкономической волатильности*

И.И. Беляев^а, С.Н. Сильвестров^б, Т.С. Гаиров^с

Финансовый университет, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0003-2843-9683>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>;^с <https://orcid.org/0000-0002-5489-835X>

АННОТАЦИЯ

В последние годы одной из основных особенностей развития мировой, в частности российской экономики стала макроэкономическая волатильность и нестабильность, требующая от государства и финансовых институтов гибких подходов регулирования и оперативного реагирования на кризисные явления. Новая нормальность и новые вызовы, возникающие вследствие нее перед российской экономикой, создают для банков необходимость поддержания высокого уровня качества активов и приемлемого уровня достаточности капитала. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что внедрение банковской системой стандартов БКБН и МСФО 9 привело к ожидаемому сокращению капитальной базы российских банков. При этом российский банковский сектор демонстрирует неоднородные темпы роста совокупных активов, а также стабильный рост собственного капитала. Несмотря на воздействие COVID-19 на мировую и российскую экономику, оценка авторами устойчивости российского банковского сектора показала, что на конец 2020 г. финансовое положение российского банковского сектора можно характеризовать как устойчивое.

Ключевые слова: банковский сектор; устойчивость; макроэкономическая волатильность; достаточность капитала; абсорбция убытков; корпоративный кредитный портфель; розничный кредитный портфель

Для цитирования: Беляев И.И., Сильвестров С.Н., Гаиров Т.С. Оценка устойчивости российского банковского сектора в условиях макроэкономической волатильности. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):28-37. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-28-37

ORIGINAL PAPER

Assessment of the Stability of the Russian Banking Sector in the Context of Macroeconomic Volatility**

I.I. Belyaev^а, S.N. Silvestrov^б, T.S. Gaibov^с

Financial University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0003-2843-9683>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7678-1283>;^с <https://orcid.org/0000-0002-5489-835X>

ABSTRACT

In recent years, one of the main features of the development of the world and, in particular, the Russian economy has become macroeconomic volatility and instability, which requires flexible approaches from the state and financial institutions to regulate and promptly respond to crisis phenomena. The new normalcy and the resulting new challenges for the Russian economy create the need for banks to maintain a high level of asset quality and an acceptable level of capital adequacy. The analysis made it possible to conclude that the introduction of the BCBS standards and IFRS 9 by the banking system led to the expected reduction in the capital base of Russian banks. At the same time, the Russian

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

** The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds on a state order to the Financial University under the Government of the Russian Federation in 2021.

banking sector also demonstrates heterogeneous growth rates of total assets and stable growth of equity capital. Despite the impact of COVID-19 on the global and Russian economies, the authors' assessment of the stability of the Russian banking sector showed that at the end of 2020, the financial position of the Russian banking sector could be characterized as stable.

Keywords: banking sector; stability; macroeconomic volatility; capital adequacy; absorption of losses; corporate loan portfolio; retail loan portfolio

For citation: Belyaev I.I., Silvestrov S.N., Gaibov T.S. Assessment of the stability of the Russian banking sector in the context of macroeconomic volatility. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):28-37. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-28-37

За последние два десятилетия отечественная экономика пережила немало событий, носящих стрессовый и кризисный характер. Так, 2008 г. ознаменовался мировым финансовым кризисом, который отразился на падении ВВП Российской Федерации на 6% и первыми случаями санации банков¹. В 2013 г., со сменой руководства Банка России, начался массовый отзыв лицензий на осуществление банковской деятельности. К маю 2021 г. это привело к снижению количества действующих кредитных организаций более чем в 2 раза. В 2014 г. Европейский союз и США ввели секторальные санкции в отношении ведущих, прежде всего государственных, банков, что существенно снизило возможности банковского сектора по привлечению иностранного фондирования. Кроме того, произошедшая впоследствии девальвация рубля также ослабила позиции российской экономики на мировом рынке капитала. На прошедший 2020 г. пришлась пандемия COVID-19, для борьбы с которой были введены ограничения на передвижение граждан и функционирование бизнеса. Для смягчения воздействия вируса на экономику Правительством Российской Федерации и Банком России были приняты программы льготного кредитования и послабления банкам в части признания и реструктуризации проблемных кредитов [1–4].

Следует отметить, что исторически российский банковский сектор демонстрирует неоднородные темпы роста совокупных активов (*рис. 1*). Если проследить динамику активов в связке с динамикой изменения курса рубля к доллару США, то наиболее стабильный период роста сектора наблюдался с 2010 по 2013 г., когда темпы прироста сектора составляли 18,3–18,8% в год.

После кризиса 2008 г. восстановление банковского сектора происходило крайне медленно, и по ито-

гам 2009 г. темпы прироста совокупных активов не превышали 1,6%. В 2014 г., после введения санкций², последовала девальвация рубля (курс доллара вырос почти в 1,7 раза), и рост банковского сектора стал носить более ограниченный характер (4,8–6,1% в год).

События кризиса 2008 г. показали необходимость пересмотра действующих на тот момент стандартов Базель I и Базель II, в результате чего в сентябре 2010 г. Базельским комитетом по банковскому надзору (далее — БКБН) были представлены требования Базель III³ [5]. Особенностью внедрения стандартов БКБН в российскую практику стало одномоментное внедрение всех стандартов (Базель I, Базель II и Базель III), тогда как европейские банки к тому времени внедряли стандарты в течение 10 лет [3, 6].

С 2012 г. началось внедрение стандартов Базель I и Базель II в части подходов к расчету достаточности капитала: была обновлена методика расчета совокупного (собственного) капитала банков⁴, введены новые требования к расчету рыночного⁵ и кредитного рисков^{6,7}. Помимо стандартизированного подхода к расчету кредитного риска (на основе фиксированных

² Гражданам стран ЕС и европейским компаниям запрещалось совершать операции с ценными бумагами Сбербанка, ВТБ, ГПБ, ВЭБа, Россельхозбанка и их дочерними организациями сроком обращения свыше 30 дней. Резидентам США запретили выделять ранее обозначенным банкам и связанными с ними юридическим лицам кредиты срочностью свыше 90 дней.

³ Basel Committee on Banking Supervision. Basel III transitional arrangements, 2017–2028. URL: https://www.bis.org/bcbs/basel3/b3_trans_arr_1728.pdf.

⁴ На основании положения Банка России от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»»). В настоящее время документ утратил силу.

⁵ На основании положения Банка России от 28.09.2021 № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».

⁶ На основании инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

⁷ Basel Committee on Banking Supervision. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. URL: <http://www.bis.org/publ/bcBS128.PDF>.

¹ В сентябре 2008 г. АО «Коммерческий банк «Глобэкс» и ПАО АКБ «Связь-Банк» столкнулись с проблемами на фоне оттока фондирования и обвала фондового рынка из-за чего Внешэкономбанку пришлось начать процедуру их финансового оздоровления.

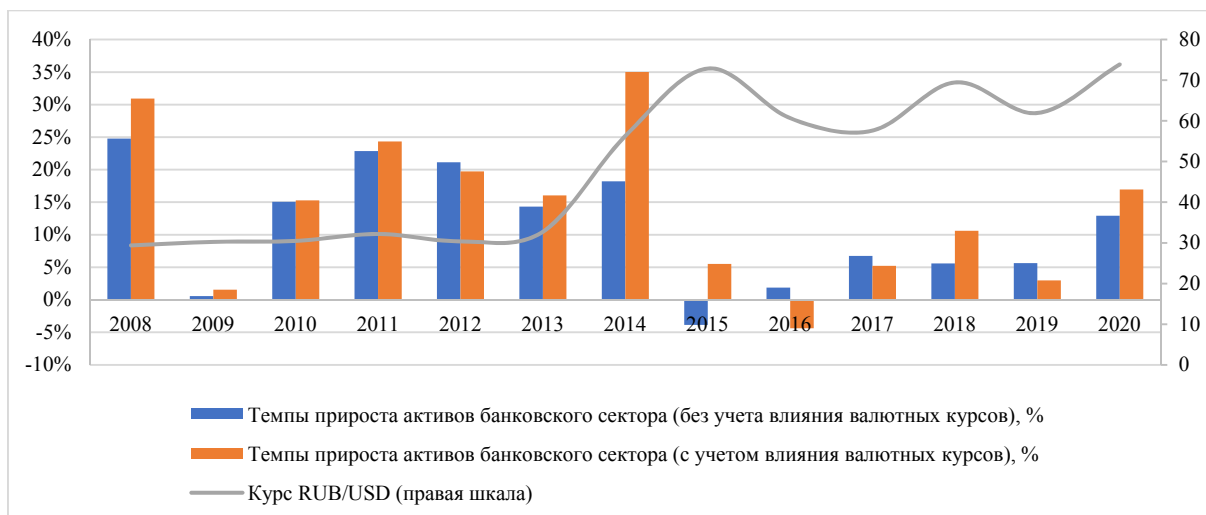


Рис. 1 / Fig. 1. Темпы прироста банковского сектора РФ и динамика курса рубля к доллару США за период с 2008 по 2020 г. / Growth rates of the banking sector in the Russian Federation and dynamics of the ruble/US dollar exchange rate for the period from 2008 to 2020

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

риск-весов для каждой группы активов) Банк России начал процесс подготовки к переходу на IRB-подход, позволяющий банкам самостоятельно, на основе статистически обоснованных моделей, определять уровень риска заемщиков для расчета нормативов достаточности капитала. При этом требования к нормативам достаточности капитала были жестче, чем это было определено требованиями БКБН. Было предложено, чтобы норматив достаточности базового капитала составлял 5% вместо 4,5%, а норматив достаточности совокупного капитала — 10% вместо 8% (с 1 января 2016 г. Банк России изменил требования и синхронизировал их со стандартами БКБН). Требования Базель III в части расчета левериджа, показателя краткосрочной ликвидности, показателя чистого стабильного фондирования, а также применения надбавок к нормативам достаточности капитала (контрциклический буфер и буфер консервации капитала) были полноценно внедрены в регуляторную практику с начала 2019 г.

При этом начиная с 2014 г., несмотря на общую тенденцию к снижению инфляции и процентных ставок, соотношение совокупных активов банковского сектора к ВВП впервые превысило 80% и по итогам 2020 г. достигло рекордных 97% (рис. 2).

В 2021 г. динамика процентных ставок в экономике изменилась. На фоне постпандемического восстановления экономики возросла инфляция и инфляционные ожидания. Так, из-за высоких инфляционных ожиданий (в июле 2021 г. инфляция в годовом выражении превысила 6%) Банк России последовательно повысил ключевую ставку с 4,25% в начале года до

5,5% 11 июня 2021 г., а 23 июля принял решение увеличить ее до 6,5%.

С 2015 г., когда впервые с окончания финансового кризиса 2008 г. было зафиксировано сокращение объема кредитного портфеля на 0,2%, банковский сектор демонстрирует активный рост кредитного портфеля (рис. 3). При этом основным драйвером роста совокупного кредитного портфеля (12,1% в 2020 г.) являлся и является рост розничного, а не корпоративного кредитного портфеля (13,6% в 2020 г.), что также подтверждается выводами рейтингового агентства АКРА⁸. При этом динамика розничного кредитования объясняется тремя факторами:

1. Снижение реальных располагаемых денежных доходов.
2. Снижение стоимости кредитов вслед за снижением ключевой ставки.
3. Эффект низкой базы, так как объемы розничного кредитования в РФ в 1,7 раза ниже объемов корпоративных кредитов.

Повышенный спрос в сегменте розничного кредитования провоцирует банки к росту аппетита, о чем свидетельствует постоянный рост стоимости риска (Cost of Risk⁹), который, по

⁸ Российский банковский сектор: прогноз до 2020 года. Слабый спрос на кредиты стимулирует аппетит российских банков к риску. URL: <https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/850/61eqli56jhoomg03tpjv417gqrv2uqv.pdf>.

⁹ Показатель Cost of Risk (CoR) рассчитывается как отношение созданных резервов по отчету о прибылях и убытках к среднему за период кредитному портфелю до вычета резервов.

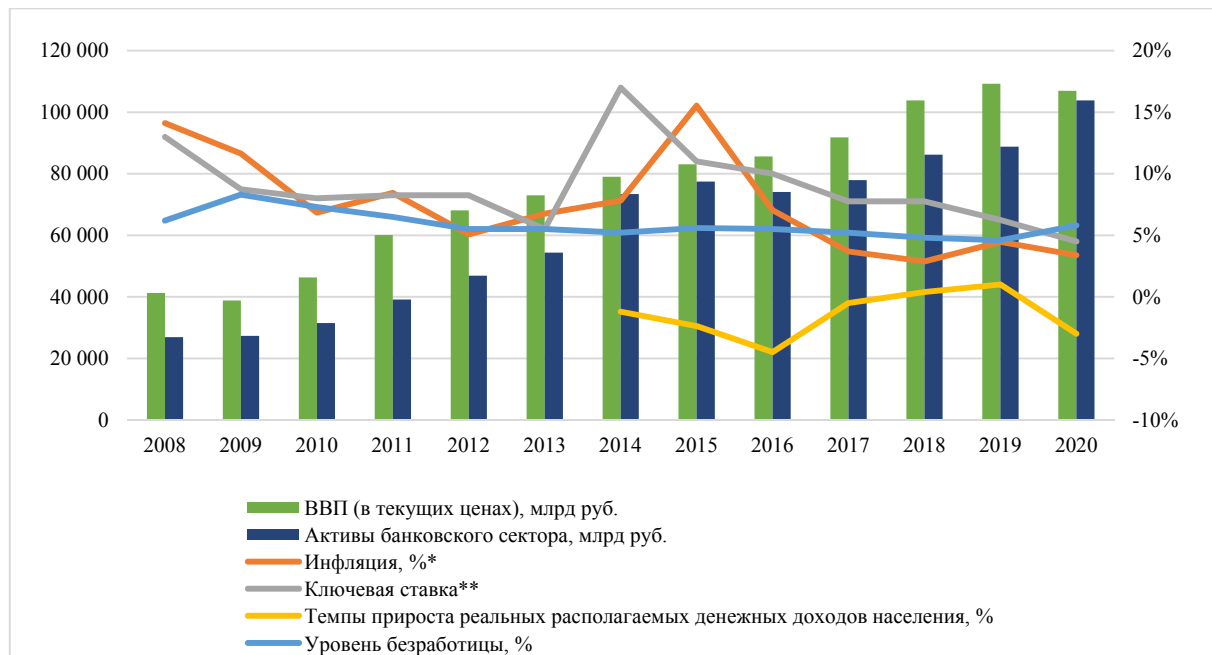


Рис. 2 / Fig 2. Общая динамика активов банковского сектора и макропоказателей за период с 2008 по 2020 г. / Overall dynamics of banking sector assets and macro indicators for the period from 2008 to 2020

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

Примечание / Note: * – по данным Всемирного Банка; ** – до 2012 г. включительно приведена ставка рефинансирования / * – according to the World Bank; ** – up to 2012 inclusive, the refinancing rate is given.

итогах 2020 г., составил 2,2%. По итогам 2021 г., рейтинговые агентства ожидают рост стоимости риска до уровня 1,5–1,7% (НКР) или 2,8% (АКРА) [7, 8].

Принимая во внимание постепенное снятие послаблений, введенных в 2020 г. из-за COVID-19, прогнозы АКРА на уровне 2,8% представляются вполне реалистичными.

Одним из кризисогенных факторов развития розничного кредитования, помимо ипотеки, является необеспеченное потребительское кредитование. Так, по данным Банка России, объем необеспеченного потребительского кредитования в 2020 г. превысил 9 трлн руб., что составляет почти 47% розничного кредитного портфеля.

В целях сохранения качества кредитного портфеля, а также охлаждения рынка Банк России постепенно повышает риск-надбавки по розничным кредитам, а с 1 октября 2019 г. ввел показатель долговой нагрузки заемщиков, который призван ограничить объемы кредитования заемщиков с высоким уровнем долга и, следовательно, высоким кредитным риском¹⁰.

¹⁰ Банк России. Показатель долговой нагрузки. URL: <http://www.cbr.ru/finstab/instruments/pti/>.

С точки зрения качества кредитного портфеля отмечается небольшое снижение доли просроченных кредитов после 2015 г. (доля просроченных кредитов на фоне роста курса доллара и введения санкций возросла до 7,4% от совокупного кредитного портфеля) до 6–6,5% в последующие годы. Сохранение уровня просроченной задолженности в 2020 г. на уровне 6,4% обусловлено введением мер поддержки бизнеса и граждан в условиях пандемии COVID-19. Вместе с тем Банк России, аналитики, рейтинговые агентства ожидают в 2021 г. увеличения роста резервирования и просрочки по кредитам, в отношении которых банки в 2020 г. воспользовались послаблениями.

В целом, несмотря на все внешние шоки, происходившие за анализируемый период, смену походов к расчету величины капитала и внедрение стандарта МСФО 9, банковский сектор демонстрирует стабильный рост собственного капитала (рис. 4).

С 2018 г. банки стали переходить на стандарт учета МСФО 9 «Финансовые инструменты», который изменил подход к оценке обесценения ссудной задолженности. Особенности стандарта МСФО 9 являются два аспекта. Первый аспект предполагает выделение трех категорий активов:

- активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;

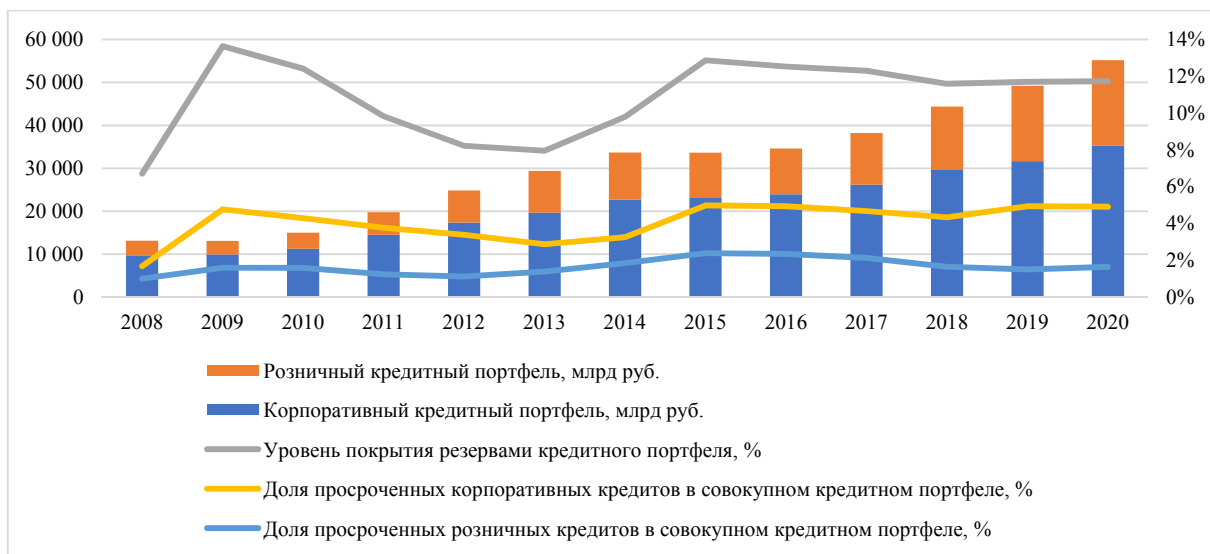


Рис. 3 / Fig. 3. Структура кредитного портфеля и доля просроченных кредитов за период с 2008 по 2020 г. / Loan portfolio structure and share of overdue loans for the period from 2008 to 2020

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

- активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход;
- активы, оцениваемые по амортизированной стоимости.

Второй аспект вводит модель оценки обесценения финансовых активов на основе ожидаемых кредитных убытков вместо ранее применяемой модели понесенных кредитных убытков. Переход на новые стандарты в целом будет способствовать стабильности банковского сектора за счет превентивного признания потенциальных убытков, но, вместе с тем, даже по мнению Банка России, стандарт МСФО 9 определяет базовые критерии к классификации активов и оценке ожидаемых убытков, когда определение конкретных параметров моделирования остается полностью на усмотрении конкретного банка [9]. Первые полноценные итоги внедрения данного стандарта были отражены в отчетности банков по МСФО по итогам 2018 г. Так, внедрение преимущественно привело к снижению капитала банков (например, у ВТБ – 124, млрд руб., или –8% капитала, у Россельхозбанка – 83,2 млрд руб., или 55% капитала, у Сбербанка – 69,5 млрд руб., или –2% капитала, у ППБ – 26,1 млрд руб., или –4% капитала), хотя были банки, которые, наоборот, смогли высвободить дополнительный капитал (например, Альфа-Банк высвободил порядка 37,5 млрд руб.).

При этом заметное влияние на капитал от внедрения стандарта МСФО 9 почувствовали банки, преимущественно работающие в сегменте розничного кредитования, ввиду того, что уровень дефолтов среди заемщиков в этом сегменте традиционно

высокий. Например, наибольшее влияние на капитал испытали Тинькофф Банк (9,8 млрд руб., или –15% капитала), Почта Банк (–6,3 млрд руб., или –20% капитала), Восточный Банк (–5,4 млрд руб., или –23% капитала), Банк Русский Стандарт (–2,8 млрд руб., или –13% капитала) и МТС Банк (–2,5 млрд руб., или –3% капитала).

С начала 2019 г. стандарты МСФО 9 были имплементированы в российские стандарты учета (РСБУ), в результате чего, по итогам 2019 и 2020 гг., банковский сектор создал дополнительные 486 млрд руб. (8,6% от совокупных резервов по кредитному портфелю) и 395 млрд руб. (6,1% от совокупных резервов по кредитному портфелю) резервов соответственно. В целом тенденция к снижению капитала банков при переходе на модель отражения ожидаемых убытков свидетельствует о повышенных рисках кредитования в России, а также наличии существенного объема потенциально проблемных активов на балансе банков.

Несмотря на средний темп прироста собственного капитала на 10% в год, достаточность собственного капитала (Н1.0) стабильно остается на уровне 12%, что объясняется утилизацией капитала из-за роста активов в совокупности с повышением риск-весов на конкретные группы активов (например, розничное кредитование) (рис. 4). Теоретически при подобных вводных способность банковского сектора к абсорбции потенциальных потерь должна снижаться или в лучшем случае остаться неизменной. Однако синхронизация регуляторных требований Банка России

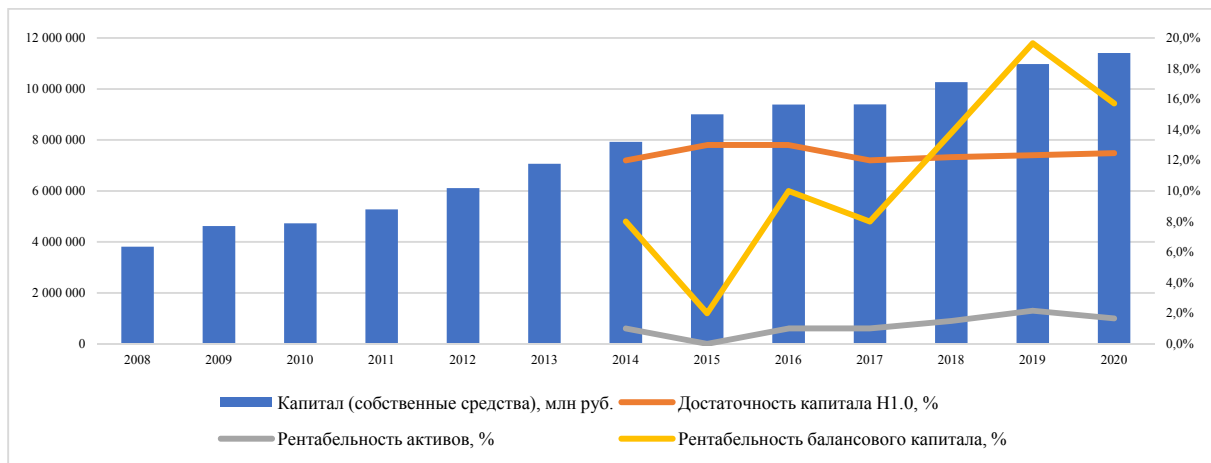


Рис. 4 / Fig. 4. Динамика совокупного капитала банковского сектора, рентабельности и достаточности совокупного капитала / Dynamics of the total capital of the banking sector, profitability and total capital adequacy

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

с требованиями БКБН в части нормативов достаточности капитала позволила увеличить буфер абсорбции потенциальных убытков банковского сектора в 1,5–2 раза (табл. 1).

При этом снижение минимальных требований к нормативу достаточности собственного капитала на 2% позволило удвоить способность банковского сектора к поглощению убытков по кредитному портфелю.

Исторически рейтинговые агентства оценивали ликвидность и фондирование российского банковского сектора достаточно сдержанно. В своей ежегодной оценке уровня отраслевых и страновых рисков банковского сектора (Banking Industry Country Risk Assessment — BICRA) Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's Global Ratings выразило однозначное мнение о том, что «фондирование банковского сектора сопряжено с «высокими рисками» (до 2019 г. «очень высокими рисками»», ссылаясь на «значительный объем внутренних депозитов (на долю которых приходится около 70% совокупного фондирования)». При этом было заявлено, что «депозиты служат надежным и стабильным источником фондирования для российских банков»¹¹. Данные замечания достаточно справедливы, так как клиентские средства традиционно выступали основой фондирования банковского сектора, в среднем составляя не менее 65% совокупных пассивов.

В свою очередь, отечественные рейтинговые агентства достаточно редко дают оценку текущей или про-

гнозной позиции по ликвидности, а также структуре фондирования банковского сектора, ограничиваясь краткими замечаниями или комментариями.

Ликвидность банковского сектора на всем анализируемом горизонте можно охарактеризовать как удовлетворительную ввиду сохранения оптимального объема высоколиквидных активов на покрытие оптового фондирования (несмотря на легкую волатильность данного показателя, средний уровень покрытия составляет 106% (табл. 2).

Вместе с тем необходимо отметить устойчивую тенденцию к снижению доли высоколиквидных активов на фоне роста концентрации на привлеченных средствах клиентов, которые выступают наиболее стабильными источниками фондирования. Это является малоактивным фактором риска банковского сектора на фоне общего снижения процентных ставок (рис. 2). Так, в 2020 г. на фоне постоянного снижения ключевой ставки, а следовательно, снижения доходности банковских депозитов был зафиксирован переток с депозитных счетов физических лиц на текущие счета (по итогам 2020 г. приток на текущие счета составил 4,1 трлн руб. против оттока с депозитных счетов в размере 1,7 трлн руб.), который существенно скорректировал внутреннюю структуру средств физических лиц (табл. 2).

Следует ожидать, что в 2021 г. из-за роста ключевой ставки банки будут корректировать доходность депозитов в сторону увеличения, что, в свою очередь, приведет к росту базы срочных депозитов [7]. К сожалению, статистика по состоянию на конец апреля 2021 г. свидетельствует о сохранении тенденции

¹¹ S&P по-прежнему относит банковский сектор РФ к группе 8 по уровню BICRA. URL: <http://www.finmarket.ru/news/5088453>.

Таблица 1 / Table 1

**Оценка буфера абсорбции потенциальных убытков банковского сектора /
Assessment of the absorption buffer for potential losses of the banking sector**

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Капитал (собственные средства), млрд руб.	7928	9009	9387	9397	10 269	10 981	11 413
Минимальное значение Н1.0 на дату, %	10,0%	10,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
Требуемый капитал для соблюдения минимальных нормативов	6607	6930	5777	6265	6734	7124	7324
Буфер капитала, млрд руб.	1321	2079	3610	3132	3535	3857	4090
Запас капитала по отношению к совокупному кредитному портфелю до вычета резервов	3,9%	6,2%	10,4%	8,2%	8,0%	7,8%	7,4%

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

к росту средств на текущих счетах (за 4 месяца 2021 г. средства на счетах физических лиц выросли на 7%, или 840 млрд руб.) и сокращению депозитной базы (за 4 месяца 2021 г. объем срочных вкладов физических лиц сократился на 3%, или на 732 млрд руб.).

Одной из особенностей фондирования сектора в 2020 г. стал окончательный возврат к устойчивому дефициту ликвидности на фоне роста кредитования экономики против профицита в 2017 г. При этом прогнозы банковского сектора до 2020 г. предполагали, что в последующие периоды он сохранит профицит ликвидности и останется нетто-кредитором Банка России¹².

Дополнительно отметим абсолютно уникальную ситуацию для российского банковского сектора с точки зрения валютной ликвидности. С ноября 2020 г. по апрель 2021 г. (т.е. за 6 месяцев) в банковском секторе образовался дефицит валютной ликвидности с точки зрения соотношения валютных активов и пассивов. При этом данная ситуация из месяца в месяц ухудшается (в ноябре 2020 г. дефицит составлял 98 млрд руб., а в апреле — уже 1 119 млрд руб., или 9,8% собственного капитала банковского сектора).

Таким образом, следует обратить внимание на ряд следующих факторов, которые, по итогам 2021 г., могут привести к ухудшению финансового положения банков и устойчивости банковской системы:

- постепенное вызревание проблемных кредитов на фоне снижения темпов роста кредитования. Так, по итогам 2020 г. и первого полугодия 2021 г., темпы прироста просроченных кредитов совпадают или даже опережают темпы прироста кредитного портфеля;

- на фоне очередного роста процентных ставок и падения доходов населения рост кредитного портфеля будет поддерживаться только за счет государственных программ;

- растет дисбаланс валютных активов и пассивов, который к концу I кв. 2021 г. достиг 9,8% собственного капитала банковской системы, что может привести к убыткам в результате отрицательной валютной переоценки;

- несмотря на ожидания роста депозитной базы по мере роста ключевой ставки наблюдается увеличение средств на текущих счетах физических лиц, что повышает риски «набега вкладчиков» на банки в условиях экономического стресса.

Несмотря на макроэкономическую волатильность (в частности, события 2020–2021 гг.), банковский сектор демонстрирует неоднородные и иногда противоречивые показатели, но, вместе с тем, на конец 2020 г. финансовое положение российского банковского сектора можно охарактеризовать как устойчивое.

Банковский сектор на начало 2021 г. обладал хорошим запасом собственного капитала, позволяющего абсорбировать полное обесценение в размере до 4 трлн руб., или 4,6% активов. Качество активов — на приемлемом уровне, доля просроченных кредитов в кредитном портфеле составляет 6,5%, позиция по фондированию и ликвидности — адекватная.

¹² Российский банковский сектор: прогноз до 2020 года. Слабый спрос на кредиты стимулирует аппетит российских банков к риску. URL: <https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/850/61eqni56jhoomg03tpjv4l7gqrv2uqv.pdf>.

Таблица 2 / Table 2
Сводные показатели ликвидности и фондирования российского банковского сектора за период с 2008 по 2020 г. /
Aggregate indicators of liquidity and funding of the Russian banking sector for the period from 2008 to 2020

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля ВЛА* в активах	28,4%	22,8%	22,6%	27,9%	22,0%	17,6%	16,4%	13,8%	13,0%	14,0%	13,8%	13,8%	13,1%
Покрытие оптового фондирования** ВЛА	113,9%	134,6%	115,5%	136,6%	116,3%	108,5%	90,9%	102,5%	92,1%	88,8%	90,8%	106,9%	92,5%
Валютный гэл между активами и пассивами, млрд руб.	1077	692	454	733	66	518	789	1 183	993	421	288	-32	-622
Средства в Банке России, млрд руб.	297	687	821	770	887	1 021	1 739	923	1 267	2 845	2 476	1 645	1 934
Кредиты от Банка России, млрд руб.	3370	1 423	326	1 212	2 691	4 439	9 287	5 363	2 726	2 016	2 607	2 451	3 598
Нетто-позиция по привлечению регуляторного фондирования, млрд руб.	- 3073	- 737	495	- 442	- 1 804	- 3 418	- 7 549	- 4 440	- 1 459	828	- 132	- 807	- 1 664
Диверсификация пассивов (НИ)***	0,20	0,23	0,25	0,25	0,23	0,23	0,21	0,25	0,25	0,26	0,27	0,27	0,26
Доля текущих счетов ЮЛ	41,8%	41,6%	44,8%	39,1%	37,4%	37,7%	30,6%	32,1%	34,9%	33,7%	31,1%	31,8%	35,9%
Доля депозитов ЮЛ	58,2%	58,4%	55,2%	60,9%	62,6%	62,3%	69,4%	67,9%	65,1%	66,3%	68,9%	68,2%	64,1%
Доля текущих счетов ФЛ	14,3%	14,3%	15,5%	17,2%	17,2%	17,2%	15,9%	15,3%	16,9%	19,6%	22,3%	24,8%	35,4%
Доля депозитов ФЛ	85,7%	85,7%	84,5%	82,8%	82,8%	82,8%	84,1%	84,7%	83,1%	80,4%	77,7%	75,2%	64,6%

Источник / Source: данные Банка России, составлено авторами / Data of the Bank of Russia, compiled by the authors.

Примечание / Notes: * – высоколиквидные активы определены как сумма по статьям «Денежные средства и их эквиваленты», «Средства в Банке России», «Кредиты банкам» и «Ценные бумаги»; ** – оптовое фондирование определяется как сумма по статьям «Средства банков» и «Выпущенные долговые ценные бумаги»; *** – индекс Херфиндаля-Хиршмана рассчитан на следующей группировке статей пассивов: «Кредиты от Банка России», «Средства банков», «Средства юридических лиц», «Средства физических лиц», «Прочие средства клиентов», «Счета эскроу по договорам долевого участия», «Выпущенные долговые ценные бумаги», «Обязательства по производным финансовым инструментам», по которым ожидается уменьшение экономических выгод, «Прочие обязательства» и «Балансовый капитал» / * – highly liquid assets are defined as the amount under the items "Cash and cash equivalents", "Funds with the Bank of Russia", "Loans to banks" and "Securities"; ** – wholesale funding is defined as the amount under "Due to banks", "Funds of legal entities", "Funds of individuals", "Escrow accounts under Participation", "Debt securities issued"; *** Liabilities on derivative financial instruments for which economic benefits are expected to decrease; "Other liabilities" and "Balance sheet capital".

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Захарова О.В., Ершов М.В., Лаврушин О.И. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов: мнение экспертов Финансового Университета. *Экономика. Налоги. Право*. 2019;12(1):6–19. DOI: 10.26794/1999–849X-2019–12–1–6–19
2. Шохин А.Н., Акиндинова Н.В., Астров В.Ю., Гурвич Е.Т., Замулин О.А., Клепач А.Н., Мау В.А., Орлова Н.В. Макроэкономические эффекты пандемии и перспективы восстановления экономики (По материалам круглого стола в рамках XXII Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ). *Вопросы экономики*. 2021;(7):5–30. DOI: 10.32609/0042–8736–2021–7–5–30
3. Эскиндаров М.А., Масленников В.В. и др. Новые траектории развития финансового сектора России. М.: Когито-Центр; 2019. 365 с.
4. Gunning G., Volland E., Birry A. Global banking country outlook midyear 2021: Tantalizing signs of stability. S&P Global Ratings. 2021. URL: <https://www.spglobal.com/ratings/en/research-insights/special-reports/global-banking-country-outlook-midyear-2021>
5. Ларионова И.В. О приведении банковского регулирования в соответствие со стандартами базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) в условиях нестабильной экономической ситуации. М.: КНОРУС; 2018. 190 с.
6. Ikeda Y., Kerry W., Lewrick U., Schmieder C. Covid-19 and bank resilience: Where do we stand? BIS Bulletin. 2021;(44). URL: <https://www.bis.org/publ/bisbull44.pdf>
7. Доронкин М., Лопатин Е. Назад в будущее: Рост ставок и замедление кредитования — ключевые тренды 2021 года в банковском секторе. НКР. 24.03.2021. URL: https://ratings.ru/files/research/banks/NCR_BanksOutlook_Mar2021.pdf
8. Носова И., Пивень В., Чурилов А. Банковская система устойчива, но вопросы остаются. Российский банковский сектор: прогноз до 2022 года. АКРА. 08.12.2020. URL: <https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/0df/9jwpdah2bd0vfdewhnb8f57xrnr7bf1.pdf>
9. Соколов Ю. МСФО 9: Трудности перехода: К чему должны быть готовы составители международной отчетности в 2018 году. Банковское обозрение: финансовая сфера. 16.03.2018. URL: <https://bosfera.ru/bo/msfo-9-trudnosti-perehoda>

REFERENCES

1. Abramova M.A., Dubova S.E., Zakharova O.V., Ershov M.V., Lavrushin O.I. On the guidelines for the single state monetary policy for 2019 and the period of 2020 to 2021: Expert opinion of Financial University. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, Taxes & Law*. 2019;12(1):6–19. (In Russ.). DOI: 10.26794/1999–849X-2019–12–1–6–19
2. Shokhin A. N., Akindinova N. V., Astrov V. Yu., Gurvich E. T., Zamulin O. A., Klepach A. N., Mau V. A., Orlova N.V. Macroeconomic effects of the pandemic and prospects for economic recovery (Proceedings of the round table discussion at the XXII April International Academic Conference on Economic and Social Development). *Voprosy ekonomiki*. 2021;(7):5–30. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2021–7–5–30
3. Eskindarov M.A., Maslennikov V.V. et al. New trajectories for the development of the Russian financial sector. Moscow: Cogito-Center; 2019. 365 p. (In Russ.).
4. Gunning G., Volland E., Birry A. Global banking country outlook midyear 2021: Tantalizing signs of stability. S&P Global Ratings. 2021. URL: <https://www.spglobal.com/ratings/en/research-insights/special-reports/global-banking-country-outlook-midyear-2021>
5. Larionova I. V. On bringing banking regulation in line with the standards of the Basel Committee on Banking Supervision (Basel III) in an unstable economic situation. Moscow: KNORUS; 2018. 190 p. (In Russ.).
6. Ikeda Y., Kerry W., Lewrick U., Schmieder C. Covid-19 and bank resilience: Where do we stand? BIS Bulletin. 2021;(44). URL: <https://www.bis.org/publ/bisbull44.pdf>
7. Doronkin M., Lopatin E. Back to the future: Rising rates and slowing lending are key trends in 2021 in the banking sector. NCR. Mar. 24, 2021. URL: https://ratings.ru/files/research/banks/NCR_BanksOutlook_Mar2021.pdf (In Russ.).

8. Nosova I., Piven' V., Churilov A. The banking system is stable, but questions remain. Russian banking sector: Forecast up to 2022. Analytical Credit Rating Agency. Dec. 08, 2020. URL: <https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/0df/9jwpdah2bd0vfdehwnb8f57xrnr7bf1.pdf> (In Russ.).
9. Sokolov Yu. IFRS 9: Challenges of transition: What international preparers should be prepared for in 2018. Banking review: Financial sphere. Mar. 16, 2018. URL: <https://bosfera.ru/bo/msfo-9-trudnosti-perehoda> (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Иван Иванович Беляев — доктор технических наук, профессор, руководитель научно-исследовательской лаборатории Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

Ivan I. Belyaev — Dr. Sci. (Technical Sciences), Professor, Head of the Scientific Research Laboratory of Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia
IVIBelyaev@fa.ru



Сергей Николаевич Сильвестров — доктор экономических наук, профессор, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

Sergey N Silvestrov — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia
silvestrsn@gmail.com



Турал Сохбат оглы Гаибов — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

Tural S. Gaibov — Cand. Sci. (Econ.), Senior Researcher of Scientific Research Laboratory of Institute of Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University, Moscow, Russia
tural-5@mail.ru

Заявленный вклад авторов:

Беляев И.И. — разработка общей концепции статьи.

Сильвестров С.Н. — общее руководство написанием статьи, формулировка выводов.

Гаибов Т.С. — сбор аналитического материала и определение логики исследования; проведение оценки устойчивости банковского сектора на основе данных консолидированной отчетности МСФО банков; анализ регулирования и внедрения стандартов БКБН в российскую банковскую практику; анализ и обобщение полученных результатов.

Authors' declared contributions:

Belyaev I.I. — development of the general concept of the article.

Silvestrov S.N. — general guidance on writing an article, formulation of conclusions.

Gaibov T.S. — collection of analytical material and definition of the logic of research; assessing the stability of the banking sector based on the consolidated financial statements of IFRS banks; analysis of regulation and implementation of BCBS standards in Russian banking practice; analysis and generalization of the results obtained.

Статья поступила 30.06.2021; после рецензирования 15.07.2021; принята к публикации 10.08.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.06.2021; revised on 15.07.2021 and accepted for publication on 10.08.2021.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-38-55
УДК 369.51(045)
JEL H55

Финансы самозанятых в новой экономике России

Т.В. Жукова^а, Я.М. Миркин^б

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова
РАН, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0002-5568-4089>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2507-9811>

АННОТАЦИЯ

Исследование базируется на статистических, актуарных и прогнозных методах, включая метод передвижки возрастов. В статье проведена качественная и количественная оценка российских самозанятых. С учетом зарубежного опыта определены возможности их участия в пенсионном страховании, предложены перспективные механизмы организации пенсионного обеспечения самозанятых в России. С учетом международного подхода конкретизировано понятие «самозанятые». Оценена их численность, половозрастной и профессиональный составы, доходы, в том числе в международном сравнении. Сделан демографический прогноз численности самозанятых как потенциальных получателей социальных пенсий. Оценены возможности их участия в пенсионных схемах. Разработаны рекомендации по использованию зарубежного опыта для вовлечения самозанятых в пенсионное страхование.

Ключевые слова: финансы самозанятых; самозанятые без наемных работников; зависимые самозанятые; пенсионное обеспечение; пенсионные накопления; взносы; доход; социальная пенсия; охват пенсионным страхованием

Для цитирования: Жукова Т.В., Миркин Я.М. Финансы самозанятых в новой экономике России. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):38-55. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-38-55

ORIGINAL PAPER

Self-Employed Finance in the New Russian Economy

T.V. Zhukova^а, Ya.M. Mirkin^б

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (IMEMO),
Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0002-5568-4089>; ^б <https://orcid.org/0000-0003-2507-9811>

ABSTRACT

We based our study on statistical, actuarial, and predictive methods, including the method of moving ages. We assessed qualitatively and quantitatively Russian self-employed. Their potential for participation in pension insurance is assessed using foreign experience. We proposed promising instruments for pensions of self-employed. We concretized the concept of self-employed for the Russian pension system based on international approaches. Their number, gender, age and professional composition and income level are estimated, including international comparison. Further, we predicted the demographic number of self-employed as potential recipients of social pensions. Their income potential for pension insurance is assessed. Finally, we developed recommendations for using the best foreign experience to expand the coverage of self-employed with pension insurance.

Keywords: self-employed finance; self-employed without employees; dependent self-employed; retirement benefits; retirement savings; contributions; income; social pension; pension insurance coverage

For citation: Zhukova T.V., Mirkin Ya.M. Self-employed finance in the new Russian economy. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):38-55. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-38-55

ВВЕДЕНИЕ

Финансы самозанятых — широкая категория, включающая: доходы самозанятых, их сбережения, налоги и льготы, кредиты, инвестиции, пенсионные накопления и пенсионные права. В настоящей статье уделено внимание трем важнейшим компонентам финансов самозанятых, определяющим их место в новой экономике. Это — границы и структура самозанятых (в том числе профессиональная с учетом степени использования новых знаний, информационных технологий), доходы самозанятых и модели их пенсионного обеспечения.

Формирование доходов самозанятых характеризуется нестабильностью размеров и меньшей зависимостью от принадлежности к профессиональным группам. Переход в самозанятость, даже на короткий период, снижает уровень будущего пенсионного обеспечения. С недостаточным охватом самозанятых пенсионным страхованием связываются проблемы бедности пожилых людей.

Развитие самозанятости — важный фактор, направляющий трансформацию государственных финансов [1, 2]. В 2019 г. ОЭСР отнесла самозанятость к преимущественно нестандартным формам занятости (16,7% занятых в ОЭСР в 2019 г.). С учетом наемных работников по временным контрактам (13%) и работающих неполный день (15%) нестандартные формы занятости составляют третью часть всех занятых¹. Сформировались новые классификации самозанятых:

- *самозанятые традиционных* (аграрии, ремесленники, торговцы) и *либеральных профессий* (юристы, нотариусы, инженеры, архитекторы, врачи, художники, артисты, музыканты и др.) [3];

- *самозанятые с наемными работниками* и *самозанятые без наемных работников* [4, 5]. Рост последних увеличивает инновационность экономики [6, 7], но снижает будущие пенсии, расширяет масштабы «пожилой» бедности [8]. Такие самозанятые зарабатывают меньше занятых по найму [9]. В их среде выделяют следующие группы:

- *зависимые самозанятые* (dependent self-employed) — «самозанятые без наемных ра-

ботников, которые за последние 12 месяцев работали на одного клиента или имели доминирующего клиента, и этот клиент определял количество рабочих часов самозанятых»² [10];

- *фрилансеры*, которые *отличаются* профессионализмом, применяют информационные технологии и управляют рисками. С ними связывается качественное изменение рынка труда [11, 12]. В более узкой трактовке — это «*независимые профессионалы*» (*I-pros*), предлагающие только собственный труд в сфере услуг [13];

- *вынужденные самозанятые*, вытесненные с рынка труда (факторы вытеснения часто рассматриваются в увязке с бизнес-циклами [14]).

Для перечисленных выше категорий предусмотрены: отдельные пенсионные схемы для самозанятых (Люксембург, Греция, Италия, Япония, Корея, Польша, Турция); особые условия внутри общих с наемными работниками профессиональных схем (Франция); обязательность участия для части самозанятых (Германия); обязанность уплаты взносов за самозанятых их крупными клиентами (Испания, Италия, Португалия, Германия) [1].

В России исследования самозанятости сосредоточены на ее легализации [15, 16]. Специалистами сделаны выводы о несущественной для экономики численности самозанятых [17]. Отмечается, что часто смешивают понятия «самозанятые» и «занятые не по найму», «неформально занятые», «зарегистрированные самозанятые» [18]. Вместе с тем для российской пенсионной системы актуальна категория самозанятых без наемных работников трудоспособного возраста с добровольным участием в пенсионном страховании [16, 18].

Это определяет большой разброс оценок численности самозанятых в России: от **16–17 млн** (2019 г.³) до **2 млн чел.** (плательщики налога на профессиональный доход на 23 марта 2021 г.⁴).

² The main results from the 2017 Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module on «Self-employment». Eurostat. Self-employment statistics, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Self-employment_statistics.

³ Соцопрос РАНХиГС: в России около 17 млн самозанятых — четверть от работающего населения. URL: <https://social.ranepa.ru/novosti/item/socopros-ranhigs-v-rossii-okolo-17-mln-samozanyatyh-chetvert-ot-rabotayushhego-naseleniya>.

⁴ Информация Федеральной налоговой службы от 23.03.2021. «В России зарегистрировались два миллиона самозанятых». URL: https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/10747467/.

¹ OECD (2019), Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators, OECD Publishing, Paris, chapter 2. URL: <https://doi.org/10.1787/b6d3dcfc-en>.



Рис. 1 / Fig. 1. **Общий алгоритм исследования / General research strategy**

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

По данным ОЭСР, у России был один из самых низких показателей самозанятости (занятых не по найму) — 6,7% от занятого населения в 2019 г. (среднее по ОЭСР — 14,1%⁵).

Российские авторы отмечают, что решение вопросов пенсионного обеспечения самозанятых невозможно без комплексной перестройки пенсионной системы, приведения в соответствие пенсионных прав и государственных обязательств [18, 19]. В ином случае расширение охвата самозанятых за счет государственной обязательной пенсионной системы (ОПС) приведет к снижению среднего размера страховой пенсии [19].

Есть и другая позиция — важно расширить охват пенсионным страхованием как можно большего числа самозанятых, чтобы хоть немного снизить нагрузку на государственный бюджет в виде выплат социальной пенсии самозанятым категориям, число которых будет только расти.

⁵ OECD (2020), Self-employment rate (indicator). DOI: 10.1787/fb58715e-en

Проблема финансов самозанятых — низкие доходы [1], делающая бесперспективным их участие как в солидарных, так и накопительных пенсионных схемах. Учитывая международный опыт, можно сделать вывод о том, что для России возможны альтернативные пути организации пенсионного обеспечения самозанятых в рамках квазиобязательных моделей с частичным охватом отдельных категорий [1]. Однако конкретизация их применения в составе перспективных механизмов основывается на знании численности и структуры самозанятых, их доходного потенциала.

Медленная адаптация под новые задачи статистического аппарата объясняет дефицит макроэкономических исследований финансов самозанятых. В данной статье определены задачи комплексного качественного и количественного анализа самозанятых в интересах пенсионной системы, оценки их доходного потенциала, подготовки рекомендаций для организации пенсионного обеспечения самозанятых с учетом международной практики.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Для решения задач применяется комплексный метод в составе: конкретизации понятия «самозанятый»; статистических оценок численности, структуры и доходов самозанятых; актуарного оценивания результатов их участия в пенсионном страховании; демографического прогноза численности самозанятых для оценки будущих выплат социальных пенсий (рис. 1).

(1) Конкретизация понятия «самозанятые»: через рекомендации Международной организации труда (МОТ)⁶; подходы в статистике ОЭСР и Евростата; механизмы легализации самозанятых в России: оказывающие услуги для личных, домашних и (или) иных подобных нужд⁷; плательщики налога на профессиональный доход⁸; занимающиеся частной практикой⁹.

(2) Оценка численности выделенной группы самозанятых в России: количественный анализ с комбинированным использованием: микроданных выборочного обследования рабочей силы Росстата (ОРС Росстата)¹⁰; микроданных российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ)¹¹. Алгоритм оценки приведен на рис. 2.

(3) Определение половозрастной и профессиональной структуры выделенной группы самозанятых, мотивации к самозанятости:

- для половозрастной и профессиональной структуры: микроданные ОРС Росстата, выборка самозанятых в соответствии с рабочим определе-

⁶ Резолюция о статистике занятости в неформальном секторе, принятая 15-й Международной конференцией статистиков труда (Женева, 1993 г.). Рекомендации по статистическому определению неформальной занятости Семнадцатой Международной Конференции статистиков рынка труда (Женева, 2003 г.).

⁷ Ст. 23 ГК РФ, п. 7.3 ст. 87, п. 70 ст. 217 НК РФ.

⁸ Ст. 23 ГК РФ, п. 7 ст. 2 № 422-ФЗ от 27.11.2018, письме ФНС России от 19.04.2019 № СД-4-3/7496@).

⁹ ст. 227 п. 1, пп. 2; ст. 227.1, п. 1, пп. 2; ст. 346.12, п. 3, пп. 10; ст. 419, п. 1, пп. 2; ст. 422, п. 1, пп. 2; ст. 430 п. 4, пп. 2; ст. 432, п. 5.

¹⁰ База микроданных Росстата. URL: https://www.gks.ru/labour_force.

¹¹ Исследование проводится Исследовательским центром ЗАО «Демоскоп» совместно с Институтом социологии РАН, Институтом питания РАМН (до 2006 г.), НИУ «Высшая школа экономики» и Университетом Северной Каролины в Чепл Хилле (США). Текущее финансирование проекта РМЭЗ осуществляется НИУ ВШЭ. Описание проекта. URL: <https://www.hse.ru/rfms/project>.

нием (табл. 3), их распределение по 39 подгруппам ОКЗ 2014¹² в составе:

фрилансеры: работники умственного труда, имеющие широкий круг клиентов, высокий уровень квалификации и знаний (в том числе информационных и наукоемких технологий);

специалисты-технологи: работники умственного труда, имеющие среднюю специальную квалификацию, владеющие профессиональными знаниями (в том числе технологий, процессов);

специалисты-операторы: работники, умеющие пользоваться профессиональными приборами, машинами, станками, оборудованием;

работники «ручного» труда, применяющие неквалифицированный физический труд.

- для оценки мотивации самозанятых: микроданные РМЭЗ (рис. 3).

(4) Анализ доходов самозанятых: прямой метод оценки по микроданным РМЭЗ. Выборка самозанятых — по указанным критериям (рис. 2). Распределение (в %) — по указанному респондентами ежемесячному доходу.

(5) Оценка доходного потенциала самозанятых

(5.1) В солидарном компоненте: моделируется расчет страховой пенсии самозанятому, добровольно вступившему в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) на следующих условиях: непрерывная уплата установленной минимальной суммы взносов¹³, наличие минимального страхового стажа (с 2025 г. — 15 лет) и минимальной суммы индивидуальных коэффициентов (с 2025 г. — 30) (рис. 4).

(5.2) В накопительном компоненте: с помощью разработанной **актуарной модели** определяется размер накопительной пенсии, которая была бы установлена самозанятому соответствующего возраста, дохода, размера взносов, периода их регулярной уплаты до 55 лет (жен.), 60 лет (муж.).

Допущения модели:

1. Моделируется ситуация на начало 2020 г. и на прогнозный период 2021–2061 гг. без учета структурных изменений в составе самозанятых.

2. Возраст для получения накопительной пенсии — 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин

¹² Общероссийский классификатор занятости (ОКЗ-2014).

¹³ При уплате суммы меньше минимальной в стаж засчитывается меньший период (пропорционально уплаченным взносам).

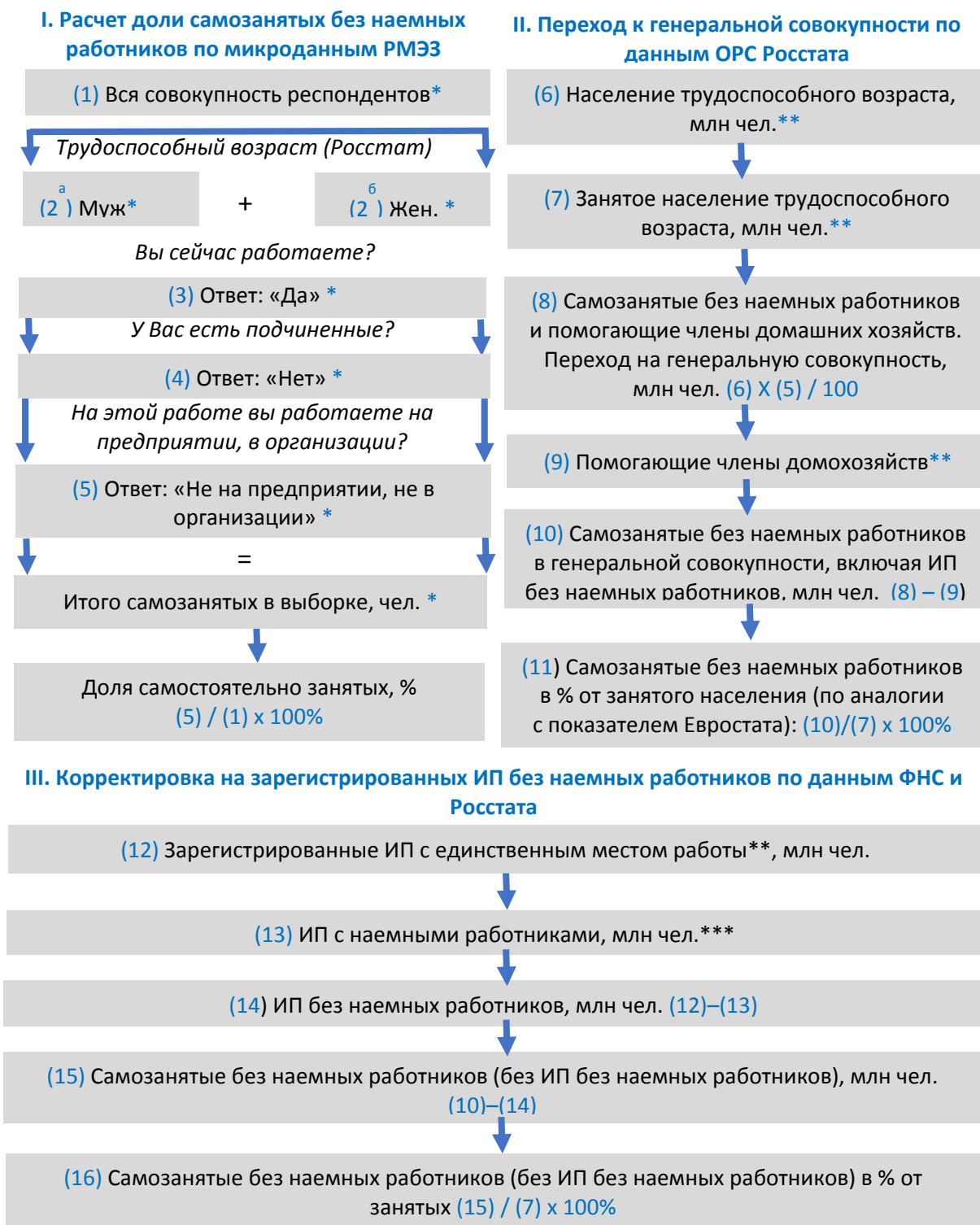


Рис. 2 / Fig. 2. Алгоритм количественной оценки / Quantitative estimation algorithm

Примечание: * – микроданные РМЭЗ; ** – микроданные ОРС Росстата; *** – данные ФНС: число ИП, работающих с кассовыми аппаратами, предполагается равным числу ИП с наемными работниками [ИП без наемных работников получили отсрочку по установлению таких аппаратов до 01.06.2021 г. (129-ФЗ от 06.06.2019 г.)].

Note: * – microdata RLMS; ** – OCR – microdata of Rosstat; *** – FTS data: the number of individual entrepreneurs working with cash registers is assumed to equal the number of entrepreneurs with hired workers [individual entrepreneurs without hired workers received a deferral to install such devices until 06/01/2021 (129-FZ dated 06/06/2019)].

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

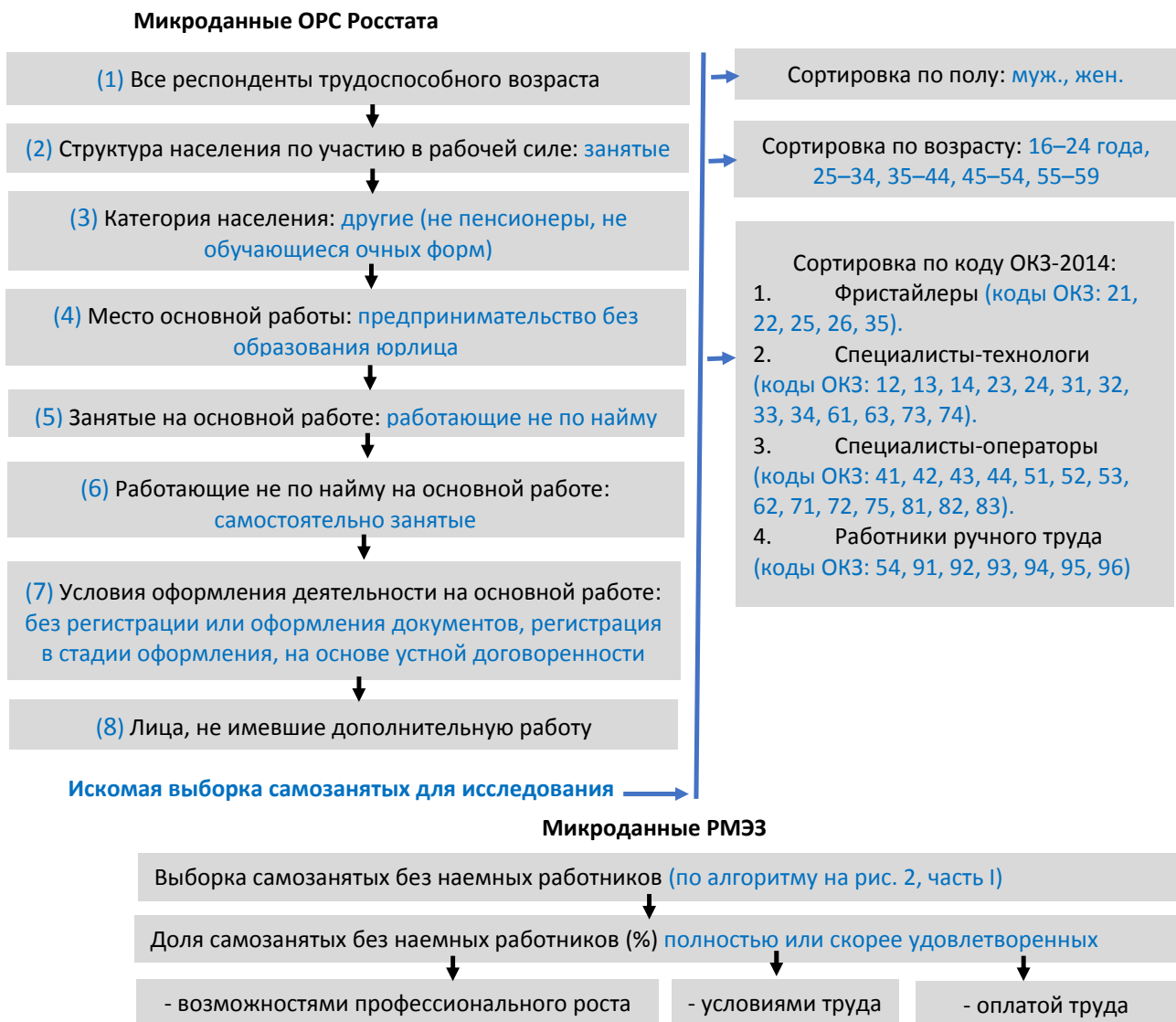


Рис. 3 / Fig. 3. Алгоритм структурного анализа / Structural analysis algorithm

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

(по аналогии с действующей накопительной системой).

3. Размер формируемых пенсионных накоплений зависит от суммы взносов для каждого конкретного лица с прямым начислением инвестиционного дохода на индивидуальный счет.

4. Предполагается стабильность и непрерывность взносов самозанятых до возраста выхода на пенсию. Размер дохода индексируется на прогнозируемые темпы роста инфляции и реальных доходов населения. Параметры модели представлены в табл. 1.

Расчетный размер страховой пенсии по старости (5.1) и накопительной пенсии (5.2) сравнивается с прогнозным значением социальной пенсии, [индексация по прогнозному уровню инфляции,

дисконтирование по доходности инвестирования пенсионных накоплений на 5 лет (для страховой пенсии) и на 10 лет (для накопительной пенсии) (табл. 1), которая была бы назначена при достижении возраста выхода на социальную пенсию (70 лет — муж. и 65 лет — жен.)].

(6) Прогноз участия самозанятых в системе обеспечения социальными пенсиями: на основе демографического прогноза методом передвижки возрастов прогнозируется ежегодная численность самозанятых без наемных работников, исходя из сложившейся на 2019 г. половозрастной структуры, к возрасту получения социальной пенсии.

(7) Подготовка выводов и рекомендаций: анализ возможностей применения зарубежного опыта



Рис. 4 / Fig. 4. Алгоритм расчета страховой пенсии по старости для самозанятого /
Calculating algorithm for the self-employed old-age insurance pension

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

в пенсионном обеспечении российских самозанятых, выбор передовых инструментов и механизмов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЯ

(1) Согласно МОТ самозанятые — это занятые не по найму, работающие в неформальном секторе на индивидуальной основе без постоянного работодателя и постоянных работников¹⁴. Самозанятых относят и к неформальному сектору, и к неформальной занятости (без регистрации, без уплаты взносов)¹⁵. В их состав включаются домашние хозяйства.

¹⁴ Резолюция о статистике занятости в неформальном секторе, принятая 15-й Международной конференцией статистиков труда (Женева, 1993 г.).

¹⁵ Рекомендации, касающиеся статистического определения неформальной занятости 17 Международной Конференции статистиков рынка труда (Женева, 2003 г.).

Для Евростата самозанятые — это «собственники неинкорпорированных предприятий, которые не совмещают эту деятельность с деятельностью наемного работника. В их состав включаются: помогающие на семейных предприятиях, работающие дома, занятые в производстве для собственного потребления как индивидуального, так и совместного»¹⁶.

Понятие «самозанятые» в России формируется под влиянием легализации их деятельности как группы лиц, не входящих в неформальную занятость с добровольным участием в пенсионном страховании.

В результате сформулировано **рабочее определение самозанятых для российской пенсионной системы**: это занятые не по найму физические

¹⁶ Eurostat Glossary: Self-Employed. URL: (<https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Self-employed#:~:text=A%20self%2Demployed%20person%20is,are%20considered%20to%20be%20employees>).

Таблица 1 / Table 1

Параметры актуарной модели / Actuarial model parameters

Вариационные параметры модели	Постоянные параметры модели:
<ul style="list-style-type: none"> – Волатильность инвестиционной стратегии; – доходность инвестирования для целей актуарных расчетов; – среднемесячный доход, руб. в мес. (с его ежегодным увеличением на прогнозные темпы роста реальной заработной платы и уровня инфляции); – ставка взноса (в % от размера дохода); – софинансирование государства, в % от взноса; – спрогнозированный средний размер социальной пенсии на 2022–2061 гг. (индексация пенсии по прогнозируемому уровню инфляции (прогноз МЭР до 2036 г. с последующей экстраполяцией), дисконтированный на 10 лет по безрисковой ставке 	<ul style="list-style-type: none"> – Официальные прогнозы МЭР по инфляции и темпам реального роста доходов населения в соответствии с базовым сценарием долгосрочного прогноза социально-экономического развития МЭР Российской Федерации до 2036 г., экстраполированные на период до 2063 г.; – половозрастная структура самозанятых на начало 2019 г., предполагается неизменной; – число лет, оставшихся до выхода на пенсию, – функция разности между возрастом самозанятого на начало 2019 г. и возрастом назначения накопительной пенсии (55 лет – женщины и 60 лет – мужчины); – ожидаемый период выплаты накопительной пенсии – в значении ст. 3, 424-ФЗ

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

лица трудоспособного возраста, входящие в состав рабочей силы, работающие за вознаграждение по основному и единственному месту работы на себя (с заключением или без заключения гражданско-правовых договоров) в сфере предпринимательской деятельности, без привлечения наемных работников, вне корпоративного сектора. К ним не относятся: лица, совмещающие самозанятость с другими формами занятости; ИП (платят налоги, страховые взносы); домашние хозяйства.

(2) Актуальная для российской пенсионной системы численность **самозанятых трудоспособного возраста без наемных работников** в России (определение дано выше) на начало 2019 г. оценена в **3 млн чел.** Это 4,5% от всех занятых трудоспособного возраста (табл. 2).

Число 3 млн включает зарегистрированных и незарегистрированных самозанятых трудоспособного возраста, не ИП. Это нестабильная величина. Состав и численность самозанятых меняется от периода к периоду (в том числе за счет притока наемных работников, зарегистрированных ИП) в зависимости от сравнительной привлекательности предоставляемых налоговых льгот, экономической ситуации.

Используя (для сравнения) подход Евростата, численность самозанятых без наемных работников в 2019 г. в России можно определить в 3,9 млн чел. трудоспособного возраста или **6,0%** занятого населения трудоспособного возраста. Это ниже, чем по странам ЕС (в 2019 г. – 9,6%)¹⁷.

¹⁷ Данные Евростата. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tqoe4a3/default/table?lang=en>.

(3) **Половозрастные и профессиональные составы самозанятых без наемных работников** России и стран ЕС отличаются друг от друга. В России самозанятость без наемных работников – более «молодая» и с меньшим участием женщин. На начало 2019 г. насчитывалось 75,4% самозанятых без наемных работников в возрасте 25–49 лет, в ЕС – 62%¹⁸. Доля женщин-самозанятых – 28% (табл. 3), в ЕС в 2019 г. – 35%; по странам – 26–49%¹⁹. В России, в группе, близкой к I-pros, – 46%²⁰ женщин, как и в ЕС²¹.

¹⁸ The main results from the 2017 Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module on “Self-employment”. Eurostat. Self-employment statistics, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Self-employment_statistics.

¹⁹ Данные Евростата (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/1/16/Shares_of_men_and_women_among_self-employed_with_and_without_employees%2C_aged_15-74%2C_2019_%28%25_of_total_self-employed_with_and_without_employees%29.png/).

²⁰ Совместное исследование биржи удаленной работы FL.ru и Национального исследовательского университета «Высшая Школа Экономики» на основе опросов 2410 работающих фрилансеров. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Исследовательский проект «Перепись фрилансеров: мониторинг русскоязычного рынка удаленной работы (2009–2019)». Отмечается, что еще в 2009 г. мужчин было в два раза больше, чем женщин. URL: <https://www.hse.ru/org/projects/275856215>.

²¹ The main results from the 2017 Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module on «Self-employment». Eurostat. Self-employment statistics, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Self-employment_statistics.

Таблица 2 / Table 2

**Расчет численности самозанятых комбинированным методом /
The number of the self-employed combined calculation method**

I. Расчет доли самозанятых без наемных работников по микроданным РМЭЗ		
1	Трудоспособный возраст (муж. + жен.), %	100,0
2	Доля самозанятых без наемных работников в трудоспособном населении, %	5,1
II. Переход к генеральной совокупности по данным Росстата		
3	Население трудоспособного возраста, млн чел.*	82,9
4	Самозанятые без наемных работников и помогающие члены домашних хозяйств с переходом на генеральную совокупность, млн чел.	4,2
5	Помогающие члены домашних хозяйств, млн чел.	0,3
6	Итого самозанятые без наемных работников, включая ИП, млн чел.	3,9
7	Занятое население трудоспособного возраста, млн чел	64,9
8	Самозанятые без наемных работников в % от занятого населения (Евростат)	6,0
III. Корректировка на включенность зарегистрированных ИП без наемных работников		
9	Зарегистрированные ИП с основным единственным местом работы**, млн чел. в том числе	2,0
10	ИП с наемными работниками, млн чел.***	1,0
11	ИП без наемных работников, млн чел.	1,0
12	Самозанятые без наемных работников (без ИП), млн чел.	2,9
13	Самозанятые без наемных работников (без ИП) в % от занятых	4,5

Прим.: * – микроданные РМЭЗ; ** – микроданные ОПС Росстата; *** – данные ФНС: число ИП, работающих с кассовыми аппаратами, предполагается равным числу ИП с наемными работниками [ИП без наемных работников получили отсрочку по установлению таких аппаратов до 1.06.2021 г. (129-ФЗ от 06.06.2019 г.)].

Note: * – microdata RLMS; ** – OCR microdata of Rosstat; *** – FTS data: the number of individual entrepreneurs working with cash registers are assumed to equal the number of entrepreneurs with hired workers [individual entrepreneurs without hired workers received a deferral to install such devices until 06/01/2021 (129-FZ dated 06/06/2019)].

Источник / Source: алгоритм количественной оценки (рис. 2) / Quantification Algorithm (see fig. 2).

Таблица 3 / Table 3

Распределение самозанятых трудоспособного возраста без наемных работников по половозрастным группам / Distribution of working-age self-employed without employees by age and sex groups

Возраст, лет	Муж., %	Жен., %	Муж. + Жен., %
16–24	7,2	10,7	7,9
25–34	31,8	41	34,2
35–44	30,7	28,1	29,8
45–54	22,5	20,4	21,8
55–59	8,2	-	5,9
Итого	100	100	100
Всего	72	28	100

Источник / Source: микроданные ОПС Росстата, 2019 г. / Rosstat LFS microdata, 2019.

Таблица 4 / Table 4

**Профессиональные группы самозанятых трудоспособного возраста /
Working-age self-employed professional groups**

№ профессиональной подгруппы по ОКЗ-2014. Виды профессий самозанятых	%
1 – Фрилансеры	
26. Юристы-консультанты, писатели, журналисты и лингвисты и др.	2,3
25. Разработчики программного обеспечения, web и мультимедийных приложений, дизайнеры баз данных и др.	1,2
21. Физики, химики, математики (включая актуариев), инженеры-электротехники, архитекторы, проектировщики, дизайнеры и др.	0,9
35. Специалисты-техники по эксплуатации ИКТ, по поддержке пользователей ИКТ, по компьютерным сетям и системам и др.	0,5
22. Специалисты по медицинскому уходу, ветеринарные врачи и др.	0,2
Итого по группе 1	5,1
2 – Специалисты-технологи	
13, 14. Управляющие бизнесом, личным подсобным хозяйством и др.	4,4
61. Садовники, ландшафтные дизайнеры, зоотехники и др.	3,3
31. Техники-электрики, электроники, механики и др.	1,9
34. Работники спорта, персональные тренеры и др.	1,4
73. Настройщики и реставраторы музыкальных инструментов, ювелиры, занятые художественным промыслом и др.	1,3
23. Преподаватели-репетиторы	1,2
33. Бухгалтеры, кредитные и страховые агенты, брокеры и др.	1,1
74. Монтажники и ремонтники электронного оборудования и др.	1,1
12. Консультанты в финансово-учетной сфере	1,1
63. Профессиональные помощники в личных подсобных хозяйствах	0,7
24. Финансовые аналитики, оценщики, маркетологи и др.	0,7
32. Консультанты по планированию семьи, диетологи и др.	0,4
Итого по группе 2	18,6
3 – Специалисты-операторы	
71. Строители, каменщики, плотники и столяры и др.	22,3
83. Частные владельцы автомобилей, автобусов, рабочих грузовых и погрузочных машин, навесного силового оборудования и др.	17,7
52. Торговцы, не зарегистрированные как ИП	9,0
51. Повара, парикмахеры, косметологи, помощники по хозяйству и др.	8,6
72. Сварщики, слесари-ремонтники, наладчики, механики и др.	5,4
75. Швеи, обувщики, деревообработчики и др.	3,7
81. Операторы машин по производству фотографической, текстильной, меховой и кожаной продукции, по обработке пищевых продуктов и др.	0,6
62. Охотники, рыболовы	0,6
53. Работники по уходу за детьми, за больными на дому	0,5
82. Слесари-сборщики машин, оборудования и др.	0,3
41. Операторы клавишных машин, наборщики текста и др.	0,2
43. Помощники в учете материалов и транспортных перевозок и др.	0,04
42. Работники по типу колл-центров	0,03
44. Разносчики и сортировщики корреспонденции, корректоры и др.	0,02
Итого по группе 3	69,0
4 – Работники ручного труда	
93. Сборщики, переработчики и сортировщики мусора, уборщики и др.	3,0
92,96. Подсобные рабочие в строительстве, сельском хозяйстве	4,0
91. Уборщики и прислуга в домах, уборщики квартир, домов	0,2
54. Сторожа, охранники для физических лиц, мелких форм бизнеса	0,07
94. Помощники на кухне, изготовители пищи быстрого приготовления	0,05
95. Продавцы, мойщики машин, парковщики и др.	0,04
Итого по группе 4	7,2

Источник / Source: микроданные ОПС Росстата на начало 2019 г., классификатор ОКЗ- 2014 / Microdata from the LFS of Rosstat at the beginning of 2019, classifier OKZ-2014.

Таблица 5 / Table 5

Самозанятые трудоспособного возраста без наемных работников по группам доходов (после уплаты налогов и отчислений) / Working-age self-employed without employees by income groups (after taxes and contributions)

Диапазон дохода, руб. в мес.	Доля, %	Средний доход в мес., руб.
До 10 тыс. руб.	10,6	7 844,1
От 11 до 20 тыс. руб.	37,6	16 741,3
От 21 до 30 тыс. руб.	28,3	26 889,0
От 31 до 40 тыс. руб.	8,1	37 307,7
От 41 до 50 тыс. руб.	4,7	48 533,3
От 51 до 60 тыс. руб.	1,2	57 750,0
От 61 до 70 тыс. руб.	0,9	67 000,0
От 71 до 90 тыс. руб.	0,9	76 666,7
От 91 до 100 тыс. руб.	0,3	100 000,0
Свыше 100 тыс. руб.	1,2	142 500,0
Отказ от ответа	6,2	—
Итого	100	—
Средневзвешенный уровень	—	25 623,4

Источник / Source: база микроданных РМЭЗ, 27-я волна / RLMS microdata base, 27th wave.

В России низкая доля фрилансеров — 5% самозанятых без наемных работников, в ЕС — 47%²². Меньше специалистов-технологов, использующих профессиональные знания технологий, — 18,6%. 2/3 самозанятых без наемных работников — специалисты-операторы (69%), табл. 4.

Ядро российской самозанятости — работники в сфере строительства (22,3% против 14% в ЕС²³), а также водители и продавцы (35,6%) (табл. 4). То есть распространено предложение стандартных работ или услуг.

Менее квалифицированные работники ручного труда составляют 7,2% (табл. 4) при более низкой доле самозанятых без наемных работников в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве — 5,6% (16,7% — в ЕС²⁴).

²² Freelancing in Europe. 2018 Survey. EFIP. Malta, 2018. URL: <https://news.malt.com/wp-content/uploads/2018/10/EFS-2018-Infographics.pdf>.

²³ The main results from the 2017 Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module on «Self-employment». Eurostat. Self-employment statistics, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Self-employment_statistics.

²⁴ The main results from the 2017 Labour Force Survey (LFS) ad-hoc module on «Self-employment». Eurostat. Self-employment

Самозанятость в России носит во многом вынужденный характер. Удовлетворенность условиями труда в 2019 г. отмечалась у 62% самозанятых без наемных работников, а уровнем доходов — всего у 35%. Чуть выше доля лиц, позитивно оценивающих возможности профессионального роста, — 41%. Евростат оценил долю удовлетворенных самозанятых в 82%²⁵.

(4) Доходы самозанятых без наемных работников в России ниже, чем в странах ОЭСР. Средний доход самозанятого без наемных работников к началу 2019 г. (после уплаты налогов и отчислений) составил 25,6 тыс. руб. в мес. (табл. 5). Это 64% от средней заработной платы наемных работников (в странах ОЭСР в 2019 г. — 84% [6]). 85% самозанятых получали ежемесячный доход менее 40 000 руб., 1,5% — свыше 90 000 руб. (табл. 5).

Наиболее доходные отрасли — информационные технологии, финансы (средний доход — 59 тыс. руб. в мес.) — представлены 2,2% самозанятых²⁶.

statistics, 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Self-employment_statistics.

²⁵ Там же.

²⁶ Расчеты по микроданным РМЭЗ, 27-я волна. Выборка самозанятых без наемных работников (табл. 2). Вопрос анкеты: «Сколько денег в течение последних 30 дней вы получили по

Таблица 6 / Table 6

Результаты апробации актуарной модели, муж. (выборочно) /
Testing results of the actuarial model, man (selected information)

Доход в месяц	40 000 руб.		60 000 руб.		80 000 руб.	
Доходность инвестирования, % годовых / взнос, %	% самозанятых с расчетной пенсией > социальной	возраст, лет	% самозанятых с расчетной пенсией > социальной	возраст, лет	% самозанятых с расчетной пенсией > социальной	возраст, лет
Без софинансирования государства						
5 / 3	0,0	0,0	3,4	16–22	14,5	16–27
5 / 6	14,5	16–27	41,7	16–35	58,4	16–40
10 / 3	0,0	0,0	3,4	16–23	14,5	16–27
С софинансированием государства (50% от взноса)						
5 / 3	3,4	16–22	25,4	16–30	41,7	16–35
5 / 6	41,7	16–35	63,7	16–42	74,4	16–46
10 / 3	1,9	16–22	25,4	16–30	41,7	16–35

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Условия труда самозанятых в России отличаются: ненормированным рабочим днем (49% — 8 часов в день, 19% — 10 часов, 15% — 12 часов²⁷), неравномерностью и нестабильностью доходов в профессиональных группах [20].

(5) Российские самозанятые не мотивированы к участию в пенсионном страховании.

(5.1) При минимальном уровне взносов за 15 лет самозанятому будет начислено 31,5 балла, что эквивалентно 3114,1 руб. С суммой фиксированной выплаты — это 9158,6 руб. (рис. 4)²⁸. Средний размер социальной пенсии в 2021 г. (с 1 апреля) — 10 200 руб. Таким образом, даже при условии получения социальной пенсии на 5 лет позднее, у самозанятого будет сопоставимый пенсионный доход без необходимости откладывать на будущую пенсию.

основному месту работы после вычета налогов и отчислений? Если все или часть денег вы получили в иностранной валюте, переведите все в рубли и назовите общую сумму».

²⁷ Расчеты по микроданным РМЭЗ, 27-я волна. Выборка самозанятых без наемных работников (табл. 2). Вопрос анкеты: «Сколько в среднем часов и минут продолжается ваш обычный рабочий день на этой работе?».

²⁸ Если величина страховой пенсии с учетом других сумм материального обеспечения ниже установленного в регионе или по России величины прожиточного минимума пенсионера (подробный порядок расчета установлен 178-ФЗ, ст. 12.1), осуществляется социальная доплата к пенсии. В 2021 г. прожиточный минимум пенсионера по России составил 10 022 руб.

А.К. Соловьев представил схожие выводы о недостаточности размера фиксированного платежа для формирования страховой пенсии в размере одного прожиточного минимума пенсионера (ПМП). Для ее формирования в размере 2,5 ПМП самозанятому потребуется 121 год²⁹ [21].

(5.2) Накопительные схемы даже при регулярном отчислении взносов с 16–20 лет по тарифу (3%) с дохода 40 000 руб. до возраста выхода на пенсию не обеспечат пенсию больше социальной, проиндексированной и продисконтированной к моменту получения накопительной пенсии (табл. 1) ни у одного потенциального участника (табл. 6). Повышение ставки взноса с 3 до 6% делает интересным формирование пенсионных накоплений для 11,7% от общего числа самозанятых без наемных работников в возрасте 16–27 лет (мужчины). Лица за 40 могут быть охвачены системой накопительного страхования только при двукратном росте дохода (табл. 6).

Софинансирование государством 50% страхового взноса делает целесообразным участие в накопительном пенсионном страховании всех лиц с 16–22 лет при доходе 40 000 руб. в мес. При регулярных взносах до 59 лет они получают накопительную пенсию больше социальной.

(6) 3 млн чел. самозанятых без наемных работников — это 4,5% занятых и 2,7% индиви-

²⁹ Рассчитано исходя из условий 2019 г.

дуальных лицевого счетов, ведущихся ПФР (без пенсионеров)³⁰.

По прогнозам, число самозанятых, достигших возраста назначения социальной пенсии вырастет с 63 тыс. чел. в 2030 г. до 1,3 млн чел. к 2055 г. К 2040 г. выплаты социальной пенсии самозанятым составят дополнительно 50% относительно выплат всех социальных пенсий в 2019 г.³¹ (табл. 7).

ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Для российской пенсионной системы значимы самозанятые без наемных работников трудоспособного возраста. При общности их количественных оценок с другими странами различия обнаруживаются в структурных характеристиках: вынужденный характер, низкая доля фрилансеров — 5% (в ЕС — 47%); меньше доля женщин, более молодой состав самозанятых; низкие доходы [64% от среднего заработка наемных работников (в ОЭСР — 84%)].

Все это при гарантии получения социальной пенсии (которая достаточно велика) делает бесперспективным участие самозанятых как в системе страховых, так и накопительных пенсий.

В международной практике выявлено 3 подхода к организации пенсионного обеспечения самозанятых [1]:

- обязательное участие самозанятых в государственной системе ОПС вместе с наемными работниками и на равных с ними условиях;
- то же, но на льготных условиях;
- добровольное участие самозанятых в различных пенсионных схемах.

В России пока не реализуем ни один из этих подходов.

Международный опыт показывает, что обязательное участие самозанятых эффективно при доходах на уровне и выше доходов наемных работников. Включение самозанятых с низкими доходами в общие распределительные схемы снижает средний размер пенсии [1].

³⁰ На начало 2019 г.: 3 млн чел. — расчетное число самозанятых без наемных работников, 155,3 млн чел. — общее число индивидуальных лицевых счетов, 43,9 млн чел. — численность пенсионеров (Открытые данные ПФР. URL: <http://www.pfrf.ru/opendata/>).

³¹ По данным ПФР, в 2019 г. число получателей социальных пенсий составило 3,2 млн чел., средний размер социальной пенсии — 9,3 тыс. руб. в мес., расходы на выплату социальных пенсий — 357 млрд руб. в год.

Предоставление льгот в общих схемах (пониженные тарифы, налоговые вычеты, освобождения по взносам и др.) существенно не улучшает показатели охвата самозанятых. Также не подтверждается (при низких доходах) результативность дифференциации архитектуры пенсионных систем за счет множества частных и профессиональных пенсионных планов.

Наблюдается постепенный отказ от особых пенсионных режимов по профессиональной принадлежности (аграрии, ремесленники, торговцы, либеральные профессии); от дифференциации страховых тарифов, взносов по различным критериям (величина дохода, возраст, стаж работы и др.) [1].

Выход для России — **в признании безальтернативности добровольного пенсионного страхования самозанятых**; в создании **базы для наращивания платежей** по мере роста благосостояния и легализации самозанятых. С учетом проведенного выше анализа и принимая во внимание сложившуюся международную практику, можно выделить следующие перспективные инструменты и механизмы для вовлечения самозанятых в пенсионное страхование:

1. Осторожное применение элементов обязательности и целенаправленное включение отдельных перспективных категорий:

- обязанность лица в любом статусе занятости быть участником какой-либо системы пенсионного страхования по выбору³². Все это — со свободой входа и выхода, с возможностью уплачивать взносы как самостоятельно, так и со стороны третьих лиц; с предоставлением права выбора — по какой пенсионной программе выходить на пенсию, с возможностью конвертации одной пенсионной схемы в другую;
- ориентация создаваемой частной накопительной пенсионной схемы на интересы молодого поколения, активно использующего информационные технологии, выражающего готовность (согласно многочисленным опросам) формировать пенсионные накопления при предоставлении относительной свободы распоряжения ими, при использовании мобильных финансовых технологий получения информации и управления пенсионными счетами (выбор доверительного управляющего, пенсионного фонда, смена пенсионного

³² Например, наемные работники, зарегистрированные индивидуальные предприниматели, частные практики после смены статуса на самозанятость будут обязаны сделать выбор: ОПС или добровольная накопительная схема страхования.

Таблица 7 / Table 7

**Прогноз численности самозанятых без наемных работников в возрасте
получения социальной пенсии (выборочно) / The number of the self-employed
without employees at retirement age for a social pension forecast**

Год	Муж. 70 лет и старше, тыс. чел.		Жен. 65 лет и старше, тыс. чел.		Муж. + Жен., тыс. чел.		Социальная пенсия, тыс. руб. в мес.	Выплаты соц. пенсии, млрд руб.
	Без тх*	С тх*	Без тх*	С тх*	Без тх*	С тх*	П**	П**
1	2	3	4	5	6	7	9	11
2030	35,2	29,2	35,2	33,4	70,4	62,6	14,38	10,8
2035	220,4	137,2	220,4	188,1	440,8	325,3	17,50	68,3
2040	473,2	228,2	473,2	390,1	946,3	618,3	21,29	158,0
2045	753,2	279,6	753,2	596,9	1506,5	876,5	25,90	272,4
2050	1082,8	318,7	1082,8	792,1	2165,6	1110,8	31,51	420,0
2055	1466,0	351,4	1466,0	932,5	2931,9	1284,0	38,34	590,7

Примечание: тх – коэффициент смертности; П – прогноз.

Note: тх – mortality rate; P-forecast.

Источники:

Столбцы 2, 4 – Таблица 2, 3.

Столбцы 3, 5 – численность самозанятых соответствующего возраста, скорректированная на коэффициент смертности методом передвижки возрастов (The Human Mortality Database, Russia, 2014. URL: <https://www.mortality.org/cgi-bin/hmd/country.php?cntr=RUS&level=1>).

Столбец 6: столбец 2 + столбец 4. Столбец 7: столбец 3 + столбец 5.

Столбец 8 – открытые данные ПФР.

Столбец 9 – прогноз социальной пенсии, база – 2021 г. 2022 г. и далее – индексация на прогнозируемый МЭР индекс инфляции с последующей экстраполяцией (Прогноз социально-экономического развития до 2036 г.).

Столбец 10 – (столбец 8 × столбец 7) / 1000 (в млрд руб.).

Столбец 11 – (столбец 9 × столбец 7) / 1000 (в млрд руб.).

Sources:

Columns 2, 4 – tab. 2.3.

Columns 3, 5 – the number of self-employed people corresponding to age, adjusted for the mortality rate by the age-shifting method (The Human Mortality Database, Russia, 2014. URL: <https://www.mortality.org/cgi-bin/hmd/country.php?cntr=RUS&level=one>).

Column 6: Column 2 + Column 4. Column 7: Column 3 + Column 5.

Column 8 – open data of the FIU.

Column 9 – forecast of social pension, base – 2021, 2022 and further – indexation to the inflation index projected by the Ministry of Economic Development with subsequent extrapolation (Forecast of socio-economic development until 2036).

Column 10 – (column 8 × column 7) / 1000 (in billion rubles).

Column 11 – (column 9 × column 7) / 1000 (in billion rubles).

плана, выбор тарифа, распоряжение частью накоплений и др.).

2. Важен принцип расширительного статуса участников пенсионного страхования. Не следует ограничивать их только узкой группой зарегистрированных самозанятых³³. Рассматриваются как самозанятые, так и близкие к ним категории лиц, не охваченных пенсионным страхованием³⁴.

³³ Действующие схемы легализации не покрывают все профессии самозанятых.

³⁴ Близкие к самозанятым категории застрахованных лиц – это лица, занятые ведением домашнего хозяйства (домохозяйки), студенты, волонтеры (при готовности оплачивать взносы другими членами семьи), работающие без договора наемные ра-

3. В России большой стимул представляют формы государственной поддержки (накопительные схемы). Это:

- государственные гарантии сохранности 100% накоплений (возможно, с гарантией 1–2% инвестиционной доходности) для повышения привлекательности данной схемы накопления по сравнению с гарантиями по банковским депозитами в пределах одного банка на период действия договора;

ботники (неформально занятые), лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции на продажу, лица, помогающие на семейном предприятии.

- софинансирование государством части взноса (возможно, с ограничением максимальной суммы).

Последний инструмент с учетом потенциального снижения расходов на будущие социальные пенсии обладает высокой экономической эффективностью. Расчеты с использованием актуарной модели по группе мужчин (Таблица 6) показывают, что при софинансировании государством 1,5 из 3% взноса при доходе 40 000 руб. самозанятым мужчинам при сложившейся половозрастной структуре самозанятости 1 рубль затрат на софинансирование принесет 5 руб. экономии на выплатах социальной пенсии (приведено к текущей стоимости).

Можно предоставить право на формирование накопительной пенсии по полной (условно «1,5% + 1,5%») либо частичной (условно «1% + 0,5%») схемам.

Возможно установление участия государства не с первого, а, например, с пятого года (для полной схемы) либо с десятого года (для частичной схемы). Другой вариант — участие государства на протяжении первых 5–10 лет.

4. Каждая из стран вовлекает самозанятых в пенсионные системы путем **конструирования специфических продуктов**. Все страны создают ресурсы для доступного восприятия гражданами перспектив участия в программе: информационные платформы, онлайн-калькуляторы, средства визуализации (инфографики, брошюры, мультиплицированные ролики и т.д.). Это дает возможность самозанятым осознать все нюансы и риски участия в пенсионных программах, не «уходя на глубину» в финансовых знаниях. Схожие идеи в части создания «калькулятора пенсионных прав» для самозанятых содержатся в работах А.К. Соловьева [21].

5. Очень важно **взаимодействие информационных систем**, баз данных Банка России, ПФР и пенсионных фондов, создание центрального пенсионного администратора, клиентских баз данных (big data), повышение операционной способности (модели, актуарные расчеты, прогнозы).

6. Перспективны следующие **механизмы в пенсионном обеспечении самозанятых** (из международной практики [1]):

- минимальный порог доходов, ниже которого не взимаются платежи и не вводится обязательность участия (в случае занятости) хотя бы в одной из пенсионных схем (например, в размере 1 МРОТ);

- максимальный порог доходов, после которого не взимаются страховые платежи по пенсионному страхованию (например, в размере 30 МРОТ);

- освобождение от налоговых и других платежей в течение 2-х лет после регистрации в системе пенсионного страхования;

- налоговый вычет (на полную или частичную сумму платежей);

- совместное накопление пенсии супругами (семейный счет);

- различные виды связей с другими страховыми платежами (по временной нетрудоспособности, по материнству, по потере кормильца и т.п.); минимальная увязка по величине тарифов и механизму взыскания и платежей;

- право досрочного (раннего) выхода; право позднего выхода; право добровольной доплаты с целью увеличения пенсии и т.п.;

- дополнительные выплаты при выходе на пенсию [единовременные, праздничные (например, рождественские) и т.п.];

- освобождение от страховых платежей в особые периоды жизни (в период беременности и послеродового отпуска и др.).

Таким образом, для России важно использование максимума указанных подходов с тем, чтобы создать реально выгодный для самозанятых режим, обеспечить стимулы для их выхода «из тени», предупредить массовый отказ от участия в пенсионной системе.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Жукова Т.В. Самозанятые и их влияние на современную архитектуру пенсионных систем. *Финансы, деньги, инвестиции*. 2020;(3):21–26. DOI: 10.36992/2222–0917_2020_3_21
2. Соловьев А.К. Модернизация пенсионной системы в условиях радикальных структурных сдвигов рынка труда. *Вестник факультета управления СПбГЭУ*. 2017;(1–1):225–229.
3. Semenza R., Pichault F., eds. The challenges of self-employment in Europe: Status, social protection and collective representation. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 2019. 256 p.
4. Boeri T., Giupponi G., Krueger A. B., Machin S. Solo self-employment and alternative work arrangements: a cross-country perspective on the changing composition of jobs. *The Journal of Economic Perspectives*. 2020;34(1):170–195. DOI: 10.1257/jep.34.1.170

5. Van Stel A., Wennekers S., Scholman G. Solo self-employed versus employer entrepreneurs: Determinants and macro-economic effects in OECD countries, *Eurasian Business Review*. 2014;4(1):107–136. DOI: 10.1007/s40821-014-0003-z
6. Van Stel A., de Vries N. The economic value of different types of solo self-employed: A review. In: Burke A., ed. *The handbook of research on freelancing and self-employment*. Dublin: Senate Hall Academic Publishing; 2015:77–84.
7. De Vries N., Koster S. Determinants of innovative solo self-employment: A regional approach. In: 27th Annual RENT conference 2013: RENT XXVII — Entrepreneurship, institutions and competitiveness. Book of abstracts. Vilnius: ISM; 2013:54.
8. Höppner J. How does self-employment affect pension income? A comparative analysis of European welfare states. *Social Policy & Administration*. 2020. DOI: 10.1111/spol.12676
9. Sorgner A., Fritsch M., Kritikos A. Do entrepreneurs really earn less? *Small Business Economics*. 2017;49(2):251–257. DOI: 10.1007/s11187-017-9874-6
10. Williams C. C., Horodnic I. A. *Dependent self-employment: Theory, practice and policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 2019. 224 p.
11. Eichhorst W., Hinte H., Rinne U., Tobsch V. How big is the gig? Assessing the preliminary evidence on the effects of digitalization on the labor market. *Management Revue*. 2017;28(3):298–318. DOI: 10.5771/0935-9915-2017-3-298
12. Pesole A., Urzì Brancati M. C., Fernández-Macías E., Biagi F., González Vázquez I. *Platform workers in Europe: Evidence from the COLLEEM Survey*. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2018. 62 p. DOI: 10.2760/742789
13. Urzì Brancati M. C., Pesole A., Fernández-Macías E. *New evidence on platform workers in Europe: Results from the second COLLEEM survey*. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2020. 72 p. DOI: 10.2760/459278
14. Svaleryd H. Self-employment and the local business cycle. *Small Business Economics*. 2015;44(1):55–70. DOI: 10.1007/s11187-014-9592-2
15. Покида А. Н., Зыбунская Н. В. Регулирование деятельности самозанятых граждан. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2020;(1):60–85.
16. Грабова О. Н., Суглобов А. Е. Проблемы выхода «из тени» самозанятых лиц в России: риски и пути их преодоления. *Экономика. Налоги. Право*. 2017;10(6):108–116.
17. Синявская О. В. Российская пенсионная система в контексте демографических вызовов и ограничений. *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2017;21(4):562–591.
18. Соловьев А. К. Малый бизнес в страховой пенсионной системе: проблемы формирования пенсионных прав работников. Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сб. науч. тр. II междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 25–26 января 2018 г.). СПб.: СПбГЭУ; 2018:186–189. URL: https://unecon.ru/sites/default/files/sbornikii_2018.pdf
19. Роик В. Д. Пенсионные реформы в странах СНГ: итоги преобразований, узловые проблемы и пути их решения. *Социально-трудовые исследования*. 2018;(4):119–132.
20. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Шарунина А. В. Низкооплачиваемые рабочие места на российском рынке труда: есть ли выход и куда он ведет? *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2018;22(4):489–530. DOI: 10.17323/1813-8691-2018-22-4-489-530
21. Соловьев А. К. Основные результаты актуарного обоснования формирования страховых пенсионных прав в системе обязательного пенсионного страхования России в условиях старения населения. Официальный сайт Ассоциации профессиональных актуариев. URL: <http://www.actuary.ru/ru/news/publication/a-k-solovev-osnovnye-rezultaty-aktuarnogo-obosnovaniya-formirovaniya-strakhovykh-pensionnykh-prav-v/> (дата обращения: 14.04.2021).

REFERENCES

1. Zhukova T. V. Self-employed and their influence on modern pension system architecture. *Finansy, den'gi, investitsii = Finances, Money, Investments*. 2020;(3):21–26. (In Russ.). DOI: 10.36992/2222-0917_2020_3_21

2. Solovev A. C. Modernization of the pension system in the conditions of radical structural labor shifts of the labor market. *Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEU*. 2017;(1-1):225-229. (In Russ.).
3. Semenza R., Pichault F., eds. The challenges of self-employment in Europe: Status, social protection and collective representation. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 2019. 256 p.
4. Boeri T., Giupponi G., Krueger A. B., Machin S. Solo self-employment and alternative work arrangements: a cross-country perspective on the changing composition of jobs. *The Journal of Economic Perspectives*. 2020;34(1):170-195. DOI: 10.1257/jep.34.1.170
5. Van Stel A., Wennekers S., Scholman G. Solo self-employed versus employer entrepreneurs: Determinants and macro-economic effects in OECD countries, *Eurasian Business Review*. 2014;4(1):107-136. DOI: 10.1007/s40821-014-0003-z
6. Van Stel A., de Vries N. The economic value of different types of solo self-employed: A review. In: Burke A., ed. *The handbook of research on freelancing and self-employment*. Dublin: Senate Hall Academic Publishing; 2015:77-84.
7. De Vries N., Koster S. Determinants of innovative solo self-employment: A regional approach. In: 27th Annual RENT conference 2013: RENT XXVII — Entrepreneurship, institutions and competitiveness. Book of abstracts. Vilnius: ISM; 2013:54.
8. Höppner J. How does self-employment affect pension income? A comparative analysis of European welfare states. *Social Policy & Administration*. 2020. DOI: 10.1111/spol.12676
9. Sorgner A., Fritsch M., Kritikos A. Do entrepreneurs really earn less? *Small Business Economics*. 2017;49(2):251-257. DOI: 10.1007/s11187-017-9874-6
10. Williams C. C., Horodnic I. A. *Dependent self-employment: Theory, practice and policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 2019. 224 p.
11. Eichhorst W., Hinte H., Rinne U., Tobsch V. How big is the gig? Assessing the preliminary evidence on the effects of digitalization on the labor market. *Management Revue*. 2017;28(3):298-318. DOI: 10.5771/0935-9915-2017-3-298
12. Pesole A., Urzì Brancati M. C., Fernández-Macías E., Biagi F., González Vázquez I. Platform workers in Europe: Evidence from the COLLEEM Survey. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2018. 62 p. DOI: 10.2760/742789
13. Urzì Brancati M. C., Pesole A., Fernández-Macías E. New evidence on platform workers in Europe: Results from the second COLLEEM survey. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2020. 72 p. DOI: 10.2760/459278
14. Svaleryd H. Self-employment and the local business cycle. *Small Business Economics*. 2015;44(1):55-70. DOI: 10.1007/s11187-014-9592-2
15. Pokida A. N., Zybunskaya N. V. Regulation of self-employed citizens' activity. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya = Public Administration Issues*. 2020;(1):60-85. (In Russ.).
16. Grabova O. N., Suglobov A. E. The problems of "de-shadowing" of self-employed people in Russia: Risks and coping mechanisms. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, Taxes & Law*. 2017;10(6):108-116. (In Russ.).
17. Sinyavskaya O. Russian pension system in the context of demographic challenges and constraints. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = The HSE Economic Journal*. 2017;21(4):562-591. (In Russ.).
18. Soloviev A. C. Small business in the insurance pension system: problems of the formation of workers' pension rights. In: *Entrepreneurship development strategies in modern conditions*. Proc. 2nd Int. sci.-pract. conf. (St. Petersburg, January 25-26, 2018). St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics; 2018:186-189. URL: https://unecon.ru/sites/default/files/sbornikii_2018.pdf (In Russ.).
19. Roik V. D. Pension reforms in the CIS countries: Results of transformations, key problems and the solutions. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya = Social & Labour Research*. 2018;(4):119-132. (In Russ.).
20. Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Sharunina A. Low paid jobs in the Russian labour market: Does exit exist and where does it lead to? *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = The HSE Economic Journal*. 2018;22(4):489-530. (In Russ.). DOI: 10.17323/1813-8691-2018-22-4-489-530



21. Soloviev A. C. Main results of the actuarial substantiation of the formation of insurance pension rights in the compulsory pension insurance system in Russia in the context of an aging population. Association of Professional Actuaries official website. URL: <http://www.actuary.ru/ru/news/publication/a-k-solovev-osnovnye-rezultaty-aktuarnogo-obosnovaniya-formirovaniya-strakhovykh-pensionnykh-prav-v/> (accessed on 14.04.2021). (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



Татьяна Васильевна Жукова — кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела международных рынков капитала, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН, Москва, Россия

Tatyana V. Zhukova — Candidate of Sciences (Econ.), Senior Researcher, Department of International Capital Markets, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO), Moscow, Russia ttanya2001@gmail.com



Яков Моисеевич Миркин — доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом международных рынков капитала, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН, Москва, Россия

Yakov M. Mirkin — DSc in Economics, Professor, Head of International Capital Markets Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO), Moscow, Russia yakov.mirkin@gmail.com

Статья поступила 30.04.2021; после рецензирования 15.05.2021; принята к публикации 20.06.2021. Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.
The article was received on 30.04.2021; revised on 15.05.2021 and accepted for publication on 20.06.2021. The authors read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-56-68
УДК 336.6(045)
JEL G32

Изменения в финансовой функции компаний

В.Д. Смирнов

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-1243-5349>

АННОТАЦИЯ

Автор исследует особенности функционирования корпоративных финансовых служб, в работе которых многое изменилось за последние двадцать лет. Целью исследования является поиск оптимального баланса традиционных, рутинных операций и аналитической работы финансовой службы компании в существенно усложнившихся и нестабильных макроэкономических условиях. Теоретическую и методологическую основу исследования составили научные труды зарубежных ученых и экспертов по вопросам повышения эффективности работы финансовой службы корпораций. Используются методы качественного и количественного анализа научных публикаций, аналитические материалы известных консалтинговых организаций, статистические данные. В результате исследования автор приходит к выводу, что для повышения отдачи от своей работы финансовой службе целесообразно сосредоточиться на углубленном анализе деятельности корпорации и подготовить предложения по повышению ее экономической эффективности в рамках концепции капитализма заинтересованных сторон. При этом часть работы, связанной с текущими расчетными операциями и кредитной поддержкой деятельности компании и сопутствующими рисками, рационально передать организациям, специализирующимся на такой деятельности.

Ключевые слова: финансовая служба; эффективность; аналитическая работа; создание дополнительной стоимости

Для цитирования: Смирнов В.Д. Изменения в финансовой функции компаний. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):56-68. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-56-68

ORIGINAL PAPER

Changes in the Financial Function of Companies

V.D. Smirnov

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-1243-5349>

ABSTRACT

The author examines the peculiarities of the functioning of corporate financial services, in the work of which much has changed over the past twenty years. The study aims to find the optimal balance of traditional, routine operations and analytical work of the company's financial service in a significantly complicated and unstable macroeconomic environment. The theoretical and methodological basis of the study was the scientific works of foreign scientists and experts on improving the efficiency of the financial service of corporations. The author used methods of qualitative and quantitative analysis of scientific publications, analytical materials of well-known consulting organizations, statistical data. As a result of the study, the author concludes that in order to increase the return on its work, the financial service should focus on an in-depth analysis of the corporation's activities and prepare proposals for improving its economic efficiency within the framework of the concept of stakeholder capitalism. At the same time, it is rational to transfer part of the work related to current settlement operations and credit support to the company's activities and related risks to organizations specializing in such activities.

Keywords: financial service; efficiency; analytical work; creating additional value

For citation: Smirnov V.D. Changes in the financial function of companies. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):56-68. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-56-68



ВВЕДЕНИЕ

Макроэкономические обстоятельства, в которых вынуждены работать компании, в XXI в. существенно изменились. Новые технологии стремительно внедряются в повседневную жизнь людей и влияют на бизнес-процессы и модели организации и ведения бизнеса. Изменение климата оказывает воздействие на поведение потребителей, действия правительств в части модификации регуляторной среды и заставляет компании заниматься энергосбережением, уменьшением негативного воздействия на природу. Меняются приоритеты развития компаний с краткосрочных показателей в сторону более долгосрочных целей и устойчивого развития. В этих условиях финансовая служба компании не может тратить время на составление отчетов об уже произошедших событиях, а должна совместно с другими подразделениями посвятить его глубокому анализу деятельности компании и подготовке предложений по повышению ее эффективности, созданию дополнительной стоимости и улучшению отдачи на вложенный акционерами капитал.

ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Действия любой компании определяются состоянием окружающей среды, в которой она работает. В XXI в. эта среда претерпела существенные изменения, что привело, как отметил Klaus Schwab, основатель Всемирного экономического форума, к Четвертой промышленной революции, характеризующейся сочетанием технологий, стирающих границы между физической, цифровой и биологической сферами. Особенности революции являются скорость, с которой технологические инновации проникают в нашу жизнь (скорее, экспоненциально, чем линейно), а также деструктивное влияние на традиционные отрасли и трансформация моделей ведения бизнеса [1].

Другим основополагающим обстоятельством, изменяющим условия деятельности компаний, по сравнению с XX в., стало иное восприятие обществом целей рыночных отношений. Если целью акционерного капитализма (shareholder capitalism) является получение собственниками компании наибольшего дохода на вложенный капитал, то капитализм заинтересованных сторон (stakeholder capitalism), концепция которого в наше время активно распространяется, требует от компании принимать во внимание, помимо собственников,

интересы и других сторон, которые затрагиваются его действиями: сотрудников, поставщиков, потребителей, местные сообщества. Компании вынуждены учитывать такой новый подход к рыночным отношениям в разработке стратегии развития и отдельных оперативных действиях, хотя это не просто, так как некоторые трактуют его как отказ от зарабатывания прибыли, являющейся «краеугольным камнем» рыночной экономики. Однако есть свидетельства того, что это может быть полезно не только для репутации компаний, но и с точки зрения финансовых результатов деятельности. McKinsey Global Institute, изучая публичные компании США с крупной и средней капитализацией в 2001–2020 гг., пришел к выводу, что те, кто придерживается долгосрочных взглядов (что важно для капитализма заинтересованных сторон), превзошли остальных по прибыли, доходам, инвестициям и росту рабочих мест [2].

Тесно связана с понятием капитализма заинтересованных сторон концепция устойчивого развития, в которой ключевыми являются вопросы ответственного отношения компаний к природе, сосуществования с социумом, на территории которого они работают, а также к этическим вопросам корпоративного управления (принципы ESG: Environment, Social and Governance). При этом внимание преимущественно уделяется противодействию изменению климата, оказывающему влияние на качество жизни, работоспособность, продовольственные системы, материальные активы, инфраструктурные услуги и экологию [3]. Наибольшим воздействием на компании в данном контексте обладают потребители, не желающие негативных изменений в среде своего обитания и поэтому предпочитающие продукцию тех компаний, которые в своей деятельности принимают меры по сохранению и рачительному использованию полезных ископаемых, переходу на возобновляемые источники энергии, бережливому землепользованию и т.п. Например, среди российских потребителей в глобальном опросе потребительского поведения за 2020 г. обеспокоенность вопросами экологии выразили 80% респондентов, а платить больше за товары и услуги, не оказывающие негативного воздействия на окружающую среду, готовы 47% [4]. Государства активно поддерживают свой электорат, принимая законы, направленные на обеспечение достижения углеродной нейтральности в обозримом будущем. Несмотря на то что первичные мероприятия по устойчивому развитию часто не приносят немедленного положительного

эффекта, в средне- и долгосрочной перспективе они положительно сказываются на главных экономических показателях реализующих их организаций. Так, компании со стабильно высокими экологическими и социальными показателями достигли в течение 2013–2020 гг. в 3,7 раза большей операционной рентабельности, чем компании с более низкими индексами, и обеспечили в 2,6 раза более высокую среднегодовую акционерную отдачу [5].

В этом контексте важно разрешение коллизии между краткосрочными квартальными показателями деятельности компаний (в том числе получаемыми за счет бухгалтерских или финансовых уловок для увеличения краткосрочной прибыли по отчетам), тенденция к приоритизации которых для оценки компаний, по данным McKinsey Corporate Horizon Index¹, развивалась в 1999–2017 гг. долгосрочным наращиванием акционерной стоимости заинтересованными сторонами. Банки, смешавшие эти два понятия в первом десятилетии XXI в., спровоцировали финансовый кризис, который в конечном итоге уничтожил миллиарды долларов акционерной стоимости [6].

Огромное влияние на деятельность компаний оказывают возросшие скорость распространения и масштабы новых технологий, которые изменяют привычные, складывающиеся десятилетиями бизнес-практики.

Современные коммуникации создали условия, в которых целые отрасли экономики оказываются на грани краха в результате появления новых моделей ведения бизнеса: туристические агентства оказываются ненужными большинству людей, поскольку появились такие агрегаторы, как Booking.com и Airbnb, а многие торговые сети пострадали или прекратили свое существование вследствие развития электронной торговли такими компаниями, как Alibaba и Wildberries. Используемая много раз первая ступень космической ракеты SpaceX и электрические моторы в автомобилях (как в Tesla) показывают, как новые технологии могут навредить традиционным подходам к запускам на околоземную орбиту или разрушить промышленность двигателей внутреннего сгорания, а привязка потребителя к своему оборудованию (как кофейкапсулы только

для кофемашин Nespresso или лезвия для одного бритвенного станка Gillette) — выиграть конкуренцию в сегменте массового потребления.

Инновация прошлого века в виде перехода от ручной сборки к конвейерной, т.е. применения труда человека в иной форме, использовалась более столет. В наше время современные технологии позволяют избавиться от рутинных процессов, выполняемых человеком, а также вывести его аналитическую работу на новый уровень. Как показало специальное исследование деятельности самых крупных 3000 компаний в мире, проведенное компанией McKinsey, 90% среднегодовой экономической прибыли², сгенерированной в 2010–2014 гг., пришлось на менее чем 1% от их количества, которому удалось максимально цифровизировать свои внутренние процессы. Не менее важным, чем цифровизация, является выстраивание внутренней операционной модели компании таким образом, чтобы она помогала наилучшим образом взаимодействовать с покупателем продукции [7].

Углубление специализации в производстве товаров и международное разделение труда создали глобальные потоки товаров и расширили географию цепочек поставки сырья и материалов. Это одновременно повысило зависимость компаний от экономической и политической ситуации в местах расположения их производителей и на всем пути доставки. По указанным причинам сбои продолжительностью месяц или более сейчас происходят в среднем каждые 3,7 года, что приводит к значительным финансовым потерям. С поправкой на вероятность и частоту сбоев компании могут ожидать потери более 40% годовой прибыли в среднем каждые 10 лет (примерно 7 п.п. ее снижения). Но одно серьезное событие, которое прерывает производство на 100 дней (что случается в среднем каждые 5–7 лет), в некоторых отраслях может уничтожить практически годовые доходы. По мнению McKinsey, от 16 до 26% мирового товарного экспорта на сумму от 2,9 до 4,6 трлн долл. США могут переместиться в новые страны в течение следующих пяти лет, если компании реструктурируют свои сети поставщиков. Это позволит компаниям с гибкой цепочкой поставок сырья и материалов снизить негативное воздействие указанных обстоятельств на EBITDA³,

¹ Индекс представляет собой первое в мире статистическое свидетельство, показывающее положительное влияние долгосрочного видения перспектив компании на результаты ее деятельности.

² Экономическая прибыль равна совокупному доходу минус явные (бухгалтерские) затраты и издержки неявные, связанные с альтернативным распределением капитала, т.е. отвергнутыми компанией возможностями.

³ Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации.



рассчитанный на базе отчетных данных за 2018 г., на 23 п.п. — с 39 до 16% [8].

Постоянно меняется налоговое законодательство. Так, только в первой половине 2021 г. страны группы 7G выдвинули инициативу по установлению глобального минимального налога на прибыль корпораций в размере 15% в рамках борьбы с офшорами и для пополнения государственных бюджетов. США рассматривают возможность повышения этого налога с 21 до 28%, а на прибыль, полученную за рубежом, — с 10,5 до 21%. При этом в рамках конкуренции налоговых юрисдикций и с учетом многочисленных возможностей по снижению суммы уплачиваемого налога, предусмотренных Налоговым кодексом США, реальные налоговые платежи 52-х крупнейших транснациональных компаний, штаб-квартиры которых расположены в США, составили в 2020 г. 16% (200 иностранных компаний, которые указанные американские компании считают своими конкурентами, заплатили в среднем с 24%)⁴.

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ФУНКЦИИ КОМПАНИЙ

Исторически работа финансовых подразделений компаний включала только бухгалтерскую обработку операций, затем, по мере усложнения бизнес-среды, появилась необходимость в управленческой отчетности, финансовом планировании и контроле. При этом сами по себе отчетные экономические показатели, представляемые финансовой службой, отражают только «часть истории создания стоимости, которая в значительной мере создается и уничтожается за пределами баланса»⁵, в то время как увеличение этой стоимости — и есть главная цель любой компании. Поэтому на решение этой задачи направляются основные усилия как генерального директора (который определяет стратегический путь развития компании), так и финансового директора, в функции которого теперь входит исследование отдельных направлений деятельности компании с точки зрения достижения главной цели и подготовка пред-

ложений по их совершенствованию. Стратегические (какой товар предложить рынку и каковы его преимущества для потребителя по сравнению с имеющимися конкурентными предложениями) и операционные (как и где эффективно изготовить товар) факторы часто нематериальны. Готовность общества принять продукцию компании и ее инновации, интеллектуальная собственность, человеческий капитал, совершенство бизнес-процессов, отношения с поставщиками и клиентами также с трудом поддаются денежному определению, но составляют значительную часть общей рыночной стоимости компании.

Неопределенность будущего в отношении общества, климата, макроэкономики, цепочек поставок и соответствующих рисков — это, скорее всего, новая норма существования компаний, от финансовых подразделений которых теперь требуется в основном аналитическая работа (направленная на разработку мероприятий по управлению указанными выше внешними вызовами и рисками, на достижение стратегических целей компании), а также большая вовлеченность в работу других подразделений компании. Соответственно, содержание финансовой функции изменяется от пассивного собирания статистики деятельности компании к активной вовлеченности в увеличение ее стоимости через создание механизмов, стимулирующих подразделения не только повышать эффективность использования материальных активов, но и увеличивать нематериальный капитал. С учетом сквозного характера влияния финансовой службы на деятельность всех подразделений в плане достижения целей по созданию стоимости и увеличению прибыли ее роль становится стратегически важной (особенно по той причине, что она лучше всех может помочь монетизировать бизнес-процессы и дать компании конкурентное преимущество).

Работа финансовой службы, которая сама по себе не создает материальный капитал, во многом проявляется через влияние на нематериальные активы, такие, как организация работы, исследования, технологии, программное обеспечение, а также персонал. В современных условиях доля материальных активов, включая основные средства, оборотный капитал и задействованный финансовый капитал, постепенно уменьшается при определении стоимости компании. Указанные выше нематериальные активы обычно отражаются в рыночных премиях, которые представляют собой разницу между рыночной и балансовой стоимостью предприятия,

⁴ Even after Biden tax hike, U.S. firms would pay less than foreign rivals. Reuters June 22, 2021 <https://www.reuters.com/world/us/even-after-biden-tax-hike-us-firms-would-pay-less-than-foreign-rivals-2021-06-22/>.

⁵ A vision for the CFO & finance function. International Federation of Accountants. 2019:23 URL: <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/publications/vision-cfo-finance-function>.

и таким образом эта «нематериальность» превращается в нечто осязаемое в виде роста капитализации компании (так как развитие экономики все более основывается на навыках, знаниях, цифровых и других технологиях, а не на физических или материальных активах). В США и десяти крупнейших экономиках Западной Европы на инвестиции в нематериальные активы в 1995 г. приходилось примерно 30% в общем объеме капиталовложений, а в 2019 г. — уже 40%. Проведенное в марте 2021 г. компанией McKinsey глобальное исследование текущего состояния мировой экономики в 21 отрасли показало, что самые быстрорастущие крупные компании со средними темпами роста около 20%, (входящие в верхний квартиль роста валовой добавленной стоимости), инвестировали в 2018–2019 гг. в нематериальные активы в 2,6 раза больше, чем компании с 3% среднего роста (их оказалось около половины из 861 обследованных организаций). То есть увеличение вложений в нематериальный капитал хорошо коррелируется с более высокими темпами роста стоимости компаний [9].

Деятельность финансовой службы сконцентрирована на решении внутренних проблем компании с учетом внешних факторов. Эта направленность на повышение эффективности определяет ее сосредоточенность на производстве, снабжении и продажах товаров/услуг компании и использовании информации в следующих областях:

1. Бухгалтерская: учет операций, составление отчетности, финансовый контроль.
2. Комплаенс: соответствие требованиям государственных и других регулирующих органов.
3. Управление и контроль: создание и использование финансовой и связанной с ней информации для информирования, мониторинга и инициирования оперативных действий для достижения целей организации.
4. Стратегия и риск: предоставление соответствующей информации и влияние на разработку и реализацию стратегии, а также управление рисками в части баланса финансового и нефинансового результата, краткосрочных и долгосрочных целей, следования трендам или сохранения объективности оценки ситуации; доступность финансирования требованиям реализации производственных планов.
5. Фондирование: информирование и взаимодействие с инвесторами и кредиторами, как текущими, так и потенциальными, для получения и поддержания уровня финансовых ресурсов, необходимых для достижения целей организации.

При всей важности указанной работы акционеры и советы директоров часто требуют снижения затрат на исполнение финансовой функции и повышения ее рентабельности. Лучшие в этом деле компании, которые упростили, стандартизировали и автоматизировали свои базовые процессы, добились затрат на содержание финансовой службы в районе 0,55–0,61% от общих доходов компании (в 2009–2016 гг., по результатам глобального исследования компании PwC), в то время как в среднем этот показатель колеблется в диапазоне 0,8–1,0%. При этом чем крупнее компания, тем ниже эти расходы: при доходах выше 6,7 млрд фунтов стерлингов они составляют у наиболее продвинутых финансовых служб 0,4% и 0,87% при выручке ниже 0,7 млрд фунтов стерлингов, в то время как в среднем по другим компаниям эти показатели в два раза хуже. Такая же разница наблюдается и при работе компаний в нескольких странах, однако, чем выше международная вовлеченность компании, тем выше расходы на поддержание финансовой службы: даже для лучших компаний на организацию финансовой работы требуется 1,02% от доходов при деятельности более чем в 25 странах⁶.

При сохранении текущих бюджетов и внедрении с их помощью современных технологий для автоматизации рутинных транзакционных операций у финансовой службы появляется время сосредоточиться на создании дополнительной стоимости компании и таким образом превратиться из центра затрат в центр прибыли. Традиционно 50% своего времени финансовые службы компаний тратят на бухгалтерские операции, 30% — на подготовку отчетов и осуществление контроля за соблюдением установленных правил и только 20% — на анализ бизнес-процессов и управление рисками [10]. Сегодня лучшие финансовые команды стараются изменить эту ситуацию, тратя 28,8% своего времени на бизнес-аналитику и 22,5% — на контроль и определение новых правил деятельности компании [11].

Для преодоления скептического подхода к финансированию своей работы финансовой службе целесообразно основное внимание и силы приложить к тем областям аналитики, результатами которых руководители компаний остаются недовольными. Глобальное исследование компании PwC выявило, что за последние 10 лет (период с 2009 по 2019 г.) разрыв между важностью и полномасштабностью

⁶ Finance Effectiveness Benchmark Report. Pw C. 2017:68. URL: <https://www.pwc.ch/en/publications/2017/stepping-up-ch.pdf>.

информации, получаемой руководителями крупнейших компаний, практически не изменился и составляет около 75 п.п. в данных о предпочтениях и потребностях клиентов (где 100 п.п. означает наличие информации по всем аспектам данного вопроса, 50 п.п. — по финансовым прогнозам, 60 п.п. — по бренду и репутации, 60 п.п. — по бизнес-рискам, 50 п.п. — по эффективности исследований и разработок). При этом основным драйвером роста доходов, по мнению руководителей, является операционная эффективность⁷. А ведь это те направления, в которых финансовая служба может и должна показать свои знания и умения, собрать и проанализировать информацию внутри компании и на рынке, которая позволит подготовить в кооперации с другими подразделениями компании предложения, позволяющие адекватно оценить потребности рынка и возможности изменения внутренних процессов компании для увеличения конкурентоспособности ее продукции и повышения капитализации. Использование современных технологий для автоматизации и повышения скорости проведения операций и составления отчетности, а также — консолидации разрозненных данных, безусловно, помогает финансовым подразделениям сосредоточиться на решении более сложных задач, которые способствуют развитию компании. Крупные международные компании, активно занимающиеся этой работой, уже достигли 60%-ного уровня автоматизации традиционных операций финансовых служб к 2021 г. согласно исследованию Accenture [12].

Другим направлением улучшения работы финансовых подразделений для повышения концентрации на решении стратегических задач становится использование организаций, специализирующихся на какой-то узкой деятельности, таких как общие центры обслуживания (*shared services center*). Они, как правило, создаются в крупных компаниях для предоставления услуг в таких областях, как бухгалтерская и правовая деятельность, расчетно-кредитные операции, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, комплаенс и т.п. для того, чтобы устранить такие сервисы в отдельных подразделениях (и таким образом уменьшить расходы на них), а также консолидировать и улучшить имеющуюся практику по соответствующим вопро-

сам. Однако отсутствие конкуренции в указанных видах деятельности не мотивирует такие, по сути, кэптивны центры совершенствовать свою работу с точки зрения качества сервиса или его стоимости. Альтернативой общим центрам обслуживания является аутсорсинг части работы финансовых служб, особенно той, которая связана с операциями по текущим расчетам, их выверкой, управлением ликвидностью, расчетными, валютными, процентными и прочими рисками. При этом, по данным KPMG⁸, растет внимание к аутсорсингу в таких областях, как налоги и казначейство, где требуются команды с узкоспециализированными знаниями и опытом (необходимость в содержании которых имеется даже не у всех глобальных компаний). Путем аутсорсинга таких операций, а также таможенного оформления и разрешения налоговых споров компании могут использовать навыки и опыт специалистов лучших мировых организаций в этих областях⁹.

Общие центры обслуживания и аутсорсинг являются важными инструментами снижения затрат и повышения качества соответствующей деятельности, передаваемой специализирующейся на ней организации внутри корпорации или за ее пределами. Таким образом у финансовой службы появляется больше времени для участия в решении стратегических задач компании через более глубокий анализ различных сфер ее деятельности и предоставление оптимальных решений, направленных на создание дополнительной стоимости. При этом эксперты PwC считают это не только возможностью, но и необходимостью, своеобразным «сложением путем вычитания». «Если финансовая служба хочет участвовать в обсуждении стратегических вопросов на высшем уровне, ей необходимо резко сократить транзакционную нагрузку и высвободить своих лучших сотрудников, чтобы они могли сосредоточиться на создании ценности для организации»¹⁰. Более того, передача в общие центры обслуживания или на аутсорсинг разнообразных массивов внутренних и внешних данных оставляет финансовой службе время для интерпретации полученных результатов. Именно эта интеллектуальная работа выявляет вероятности возникновения проблем и предлагает

⁸ Одна из крупнейших в мире сетей, оказывающая профессиональные услуги.

⁹ Being the best: Inside the intelligent financial function. KPMG. 2013:45. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2013/12/being-the-best-v2.pdf>.

¹⁰ Finance Effectiveness Benchmark Report. Pw C. 2017:68. URL: <https://www.pwc.ch/en/publications/2017/stepping-up-ch.pdf>.

⁷ 22nd Annual Global CEO Survey. CEOs' curbed confidence spells caution. Pw C. 2019:46. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2019/report/pwc-22nd-annual-global-ceo-survey.pdf>.

их решения, помогая предприятиям быть более экономичными, более целенаправленными и лучше подготовленными к тому, что ждет впереди.

Выработка предложений по созданию дополнительной стоимости предполагает совместную работу финансовой службы с другими подразделениями компании. Соответственно, важным результатом такого сотрудничества является не уровень влияния финансовой службы на бизнес-результаты, а прогресс во внедрении совместно созданных или измененных внутренних процессов и систем, создание новой стоимости — в конечном итоге. Например, повышение производительности и качества на каком-то отдельном участке производства является операционной проблемой, но, помимо вопросов организации производственного процесса, она затрагивает и возможности генерирования дополнительной прибыли, состояния оборотного капитала и прочие факторы, которые уже находятся в компетенции финансовой службы. Учитывая эти моменты, финансовый директор может предложить стимулировать денежными премиями как увеличение объема производства, так и отсутствие брака. Дополнительно можно снизить количество рабочих, обслуживающих конкретное оборудование, с увеличением зарплаты оставшимся специалистам за счет части фонда оплаты труда выбывших, при сохранении производительности путем улучшения организации производственного процесса. Для такой работы службе необходимо полностью погрузиться в специфику деятельности подразделения и попытаться выработать комплексное решение проблемы совместно с его руководителями. Такой подход не означает вмешательство в должностные обязанности руководителя подразделения, не нарушает вертикаль власти, необходимую для управления производством, а создает новые возможности для компании через видение более полной цепочки создания стоимости, реализация которых формирует целостный взгляд на решение проблемы, дополнительную стоимость и представляет в выгодном свете указанное подразделение и финансовую службу.

Комплексный подход может быть весьма эффективен, поэтому 72% финансовых директоров (в рамках глобального опроса, проведенного Accenture в 2021 г.) считают, что их компаниям необходимо полностью переосмыслить внутренние процессы и операционные модели. Предоставляя экспертизу и своевременные, ориентированные на долгосрочное развитие идеи, финансовые директора будут

экспоненциально улучшать способности своей компании содействовать определению новых рынков и клиентов, продуктов и услуг, а также каналов продвижения их на рынок [12].

Существенной частью работы финансовой службы является оценка всевозможных рисков, которые сопровождают деятельность компании, и подготовка предложений по управлению ими. При этом риски, связанные с управлением денежными средствами (ликвидности, валютный, долговой, процентный), не являются основными. Намного более существенными, с точки зрения существования компании, являются риски, связанные со всей цепочкой поставки сырья и материалов, а также — производственные (касающиеся работы оборудования, сбалансированности разных технологических переделов для выполнения запросов рынка, производительности отдельных участков и предприятия в целом, конкурентоспособности компании по качеству, цене, емкости склада готовой продукции, соответствующей кредиторской и дебиторской задолженностью), товарные и страновые риски. Эти риски не покрываются полисом страховой компании и требуют особых мероприятий по управлению ими. Поскольку реализация таких рисков ведет к финансовым последствиям, финансовые службы прямо заинтересованы внести свой вклад в их ограничение или устранение.

Что касается непосредственно управления денежными средствами, то глобальный обзор Deloitte в 2019 г. показал, что больше всего финансовые службы (особенно крупных транснациональных компаний) беспокоит неспособность видеть в реальном времени текущую ликвидную позицию, состояние открытых финансовых позиций (прежде всего валютных), процентные риски¹¹, что связано в основном со множеством счетов и банков, через которые проводятся операции. Компании пытаются решить такого рода проблемы с помощью создания внутри себя кэптивных, домашних банков или объединения денежных позиций различных подразделений в рамках так называемого «пуллинга». При этом 51% крупных корпоративных клиентов банка HSBC сообщили в 2018 г., что им сложнее справиться с валютным риском, а 75% — что они вынуждены передать на аутсорсинг некоторые те-

¹¹ 2019 Global Treasury Survey. A journey toward adoption of new technology. Deloitte. 2019:18 URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/dk/Documents/risk/us-2019-global-treasury-report%20\(1\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/dk/Documents/risk/us-2019-global-treasury-report%20(1).pdf).



кущие операции, чтобы быть в состоянии заняться вопросами, решение которых увеличит стоимость компании¹².

Разделение рисков на производственные и денежные важно потому, что с управлением первыми, решение которых определяет конкурентоспособность компании, никто, кроме нее самой, заниматься не сможет, а управление вторыми — это специализация коммерческих банков.

Вышеизложенное позволяет заключить, что финансовая функция предприятия требует трансформации в трех плоскостях:

- Изменение фокуса работы финансовой службы с подготовки отчетности, выполнения работы по бухгалтерской обработке текущих транзакций и других рутинных операций на анализ и интерпретацию операционной деятельности компании (с учетом внешних факторов, с соответствующей переориентацией сотрудников и повышением эффективности использования бюджета, выделяемого на функционирование службы). Плодотворная работа в этом направлении требует дополнительных усилий по улучшению деятельности своей компании, о чем сообщили в 2018 г. 85% из 1037 финансовых директоров крупных компаний во всем мире в специальном глобальном опросе¹⁵.

- Кооперация с другими подразделениями компании для выработки комплексных решений имеющихся операционных проблем (которые, возможно, эти подразделения и не видят, поскольку они находятся вне их непосредственной компетенции), а также последующего контроля за их исполнением.

- Подготовка предложений по управлению имеющимися стратегическими внутренними и внешними рисками.

В результате этих мероприятий повысится эффективность реализации финансовой функции в части отдачи на затраченные на ее функционирование средства в общих расходах компании, участия в снижении издержек и увеличения выручки за счет повышения эффективности внутренних операционных процессов, а также содействия на уровне руководства компании в решении стратегических задач, которые совокупно способствуют увеличению стоимости компании. Указанные результаты работы

финансовой службы по содействию росту благополучия компании можно объединить в короткой формуле «количество + качество + стоимость», где «количество» означает работу этой службы в рамках установленного бюджета, увеличение объема производства и сокращение затрат, под «качеством» подразумевается быстрота и безошибочность совершения рутинных операций, появление новых продуктов, повышение уровня удовлетворенности у клиентов и репутации у поставщиков, усиление бренда компании, снижение уровня мошенничества, определение стратегических целей по продуктам и рынкам, управление производственными рисками, а «стоимость» выражается в повышении капитализации компании.

При этом передовые финансовые службы компаний концентрируют свои усилия на таких направлениях, которые наилучшим образом содействуют росту стоимости компании (анализ отдельных ситуаций в производстве, снабжении, продажах и надежное прогнозирование финансовых результатов с помощью расширенной аналитики и искусственного интеллекта). В то время как вопросы фондирования деятельности компании (оборотный капитал, операции казначейства, валютные риски) рассматриваются как производные от решения указанных ключевых задач для успешной работы компании [13].

В этом контексте роль финансовой службы может проявиться особенно ярко, потому что исследование будущего далеко не всегда должно основываться на экстраполяции динамики событий прошлого. Если все видят тенденцию, то весьма вероятно, что возможности, которые она представляет, будут (или уже) использованы конкурентами. Эксперты BCG в совместном исследовании с компанией of NetBase Quid отмечают: «Чтобы воспользоваться преимуществами возникающих тенденций, компании должны идентифицировать их, когда они находятся в эмбриональном состоянии — уже не теоретически, но пока еще и не широко известны. На этом этапе признаки будут просто аномалиями: слабыми сигналами, которые в некотором роде удивительны, но не совсем ясны по масштабу или важности. Конечно, большинство аномалий не становятся значимыми тенденциями. Но некоторые компании, которые идентифицируют и интерпретируют их на ранней стадии, обгоняют конкурентов» [14]. Исследования финансовой службы в приоритетных теперь областях являются самыми важными в их работе,

¹² Rethinking treasury. CFO Treasury survey. Executive summary. HSBC. 2018:7

¹⁵ Innovation in the Finance Function. Global Survey 2018. FSN Publishing Limited; 2018.

поскольку позволяют находить неожиданные, смелые решения, как во внутренних операционных процессах, так и в стратегических направлениях развития компании, которые помогают развиваться быстрее конкурентов, особенно после кризисов. Это происходит потому, что вследствие появления новых технологических возможностей и изменения предпочтений потребителей области роста компаний будут отличаться от тех, которые существовали до кризисов. Так, по данным BCG, во время предыдущей рецессии было очень мало корреляции между сегментами бизнеса, которые демонстрировали рост выше среднего до, во время и после кризиса. В течение пяти лет после последних двух экономических кризисов (до рецессии, связанной с COVID-19) рост выручки обеспечил 42% совокупного дохода акционеров компаний, которые превзошли конкурентов в своей отрасли по этому показателю, еще 39% роста этого дохода обеспечило увеличение мультипликатора р/е (отношения капитализации компании к ее годовой прибыли), который отражает ожидания инвесторов в отношении будущего потенциала роста. Немалый вклад в такое развитие оказало настойчивое стремление таких компаний найти точки роста в своей отрасли, не пытаясь выйти за ее пределы. Исследователи BCG установили, что 80% посткризисного роста компаний обеспечивается за счет бизнес-сегментов, на которые приходится только 40% их докризисной выручки, что свидетельствует о том, что возможности дифференцированного роста внутри отраслей обеспечивают опережающую динамику отрасли. При этом лидеры рынка реализуют рост в периферийных бизнес-сегментах своей деятельности, в которых они нашли новые возможности: 25% роста компаний-лидеров приходилось на неосновные сегменты, по сравнению с 9% — у отстающих [15].

НОВЫЕ ОЖИДАНИЯ КОМПАНИЙ ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА С БАНКАМИ

Определившись с указанными выше главными задачами современной финансовой функции, нацеленными на повышение стоимости компании через более глубокое проникновение в особенности бизнеса, и поняв, что никто извне не может выполнять эту работу, а также приняв за необходимость исследования и реализацию новых возможностей по развитию компании в рамках ее компетенций и отрасли, финансовая служба должна установить:

- какие направления работы она может и должна выполнять самостоятельно и в кооперации с другими подразделениями с максимальным использованием возможностей новых технологий для решения указанных задач;
- какие виды работ (выполнение которых внутри компании при всей их важности не позволяет ей выделиться на фоне конкурентов) являются в некотором смысле побочным эффектом такой деятельности; в чем у финансовой службы нет достаточных компетенций (или они не развиты на уровне мировых лидеров), не хватает времени и средств, чтобы достигнуть такого уровня. Эти функции надо выделить и передать на исполнение организациям, которые специализируются на такой работе.

Сам факт передачи сторонним организациям некоторых важных функций является сложным выбором для любой финансовой службы, которая по определению является консервативной, особенно, если это касается аутсорсинга специализированным учреждениям. Но с учетом указанных выше обстоятельств приходится выбирать этот вариант. Хотя наиболее целесообразными для передачи считаются объемные текущие операции казначейства компаний (т.е. управление денежными средствами и соответствующими рисками) и требующие высокой квалификации вопросы стратегического фондирования деятельности компаний, аутсорсинг указанных функций пока не является приоритетом, его рассматривают около 20% крупных нефинансовых организаций (для малого и среднего бизнеса этот показатель выше). При этом в торговом финансировании, управлении казначейскими и валютными операциями существенную роль стали играть финтех-компании¹⁴. Однако не все финансовые службы верят, что цифровые организации (каждая из которых все-таки развивает далеко не все требующиеся компаниям направления финансовой поддержки их деятельности) могут удовлетворить их потребности. Многие финансисты по-прежнему смотрят на финтех-компании как на поставщиков услуг для розничной торговли и нишевых новаторов. Они не видят их достаточно зрелыми для передачи им критически важных сервисов.

Одновременно финансовые службы рассматривают банки как безопасную гавань, потому

¹⁴ Being the best: Inside the intelligent financial function. KPMG. 2013:45. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2013/12/being-the-best-v2.pdf>.



что они строго регулируются и обладают значительной институциональной мощью и денежными ресурсами. Длительные отношения компаний со своими традиционными банками укрепляют это доверие, которое затрудняет выход на рынок других поставщиков банковских услуг, даже если они получают лицензию. Ключевым требованием компаний является работа с банками-партнерами, которые понимают и соблюдают местные и международные правила. Тот факт, что банки задействуют свой баланс для финансирования компании, делает их привилегированным партнером, также заинтересованным в успехе компании. Кроме того, поскольку банковское финансирование часто носит долгосрочный характер, постоянные отношения кредитор-заемщик могут и дальше укрепляться. Финтех-компании и поставщики программ планирования ресурсов предприятия не могут создать такую же связь. Большинству руководителей финансовых служб неудобно делиться данными с финтех-партнерами, поскольку они чувствуют, что «при предоставлении данных финтеху они будут доступны всем» [16].

Компаниям уже недостаточно иметь цифровые каналы коммуникаций с банками, они хотят уйти от покупки отдельных предоставляемых банком продуктов к банковскому сервису, который будет автоматически закрывать указанный компанией круг потребностей расчетного и кредитного характера, а также управлять соответствующими рисками. В связи с глубоким погружением финансовых служб компаний в аналитическую работу, им требуется независимая оценка банковских специалистов той отрасли, в которой работает компания. Актуальным для компании в настоящее время является также содействие банков в оптимизации цепочек поставщиков сырья и материалов.

Как следует из вышеизложенного, финансовые службы компаний уже изменили или находятся в стадии изменения представлений о характере и целях своей работы. Естественно, они хотели бы трансформировать взаимодействие с банками, чтобы сделать свою работу более эффективной, что, очевидно, было бы выгодно и банкам, если их корпоративные клиенты в результате станут более конкурентоспособными. Изменение модели взаимодействия с покупки компанией/продажи банком отдельных продуктов к многостороннему сервису, в котором ряд функций финансовой службы компании по организации расчетов по текущим операциям, кредитной поддержке деятельности

компании и управлению соответствующими рисками перейдет в рамках аутсорсинга банку, радикально меняет подходы банков к обслуживанию корпораций и может оказаться выгодным не только компаниям, но и банкам.

В настоящее время, пожалуй, только крупнейшие мировые банки способны инвестировать в создание сервисов, которые могут полномасштабно обслужить потребности крупных компаний, но даже у них получается далеко не все: крупнейшие банки Западной Европы в 2010–2016 гг. обслуживали около 34% крупных компаний, Японии — 25% и только крупнейшие банки США — 75% таких клиентов¹⁵. По мнению VCG, если банки не возьмут на себя фундаментальные и долговременные обязательства по пересмотру своих операционных моделей, применяя лучшие практики технологических компаний и становясь более гибкими, они рискуют потерять значительную долю бизнеса в пользу финтех-поставщиков программ планирования ресурсов предприятия и систем управления казначейскими операциями [16].

Для того чтобы получить требуемые услуги, компании вынуждены пересматривать свои отношения с банками. При этом многие крупные корпорации указывают на необходимость улучшения интеграции банковских услуг в свои существующие системы в качестве основной проблемы. Одним из драйверов таких требований является продолжающийся процесс централизации функции казначейства по управлению денежными средствами и рисками, в том числе валютными, который, в свою очередь, подталкивает компании к концентрации своих операций в как можно меньшем количестве банков. Например, в едином портале, через который компания получает доступ ко всем банковским сервисам, заинтересованы 29% крупных компаний и 38,7% компаний меньшего размера¹⁶. Еще одним знаком, указывающим на необходимость в более тесном сотрудничестве компаний с банками, является потребность финансовых служб в адаптации банковских инструментов и решений по прогнозированию денежных потоков, углубленному пониманию рынка капитала, аналитике

¹⁵ Large Corporate Banking Relationships Evolving. Greenwich Associates. 2016:6 URL: <https://www.greenwich.com/account/large-corporate-banking-relationships-evolving>.

¹⁶ CGI Transaction Banking Survey 2019. The Global Treasurer. 2019:50 URL: <https://www.theglobaltreasurer.com/resources/transaction-banking-survey-2019/>.

эффективности оборотного капитала и платежной аналитике к корпоративным системам [17].

Передача на аутсорсинг некоторых функций позволяет использовать предметную и функциональную экспертизу, знание рынка, дисциплину процессов и обновленные технологии стороннего провайдера, которых не хватает финансовой службе. Таким образом, становясь не исполнителем таких функций, а заказчиком, который определяет параметры их реализации и условия мотивации провайдера для повышения их эффективности, компания может создавать дополнительную ценность, которой раньше не было. Финансовые службы крупных компаний видят в улучшении банками сервиса по управлению оборотным капиталом, максимальном использовании возможностей новых технологий (особенно в части комплаенс, предотвращения мошенничества и управления регуляторными требованиями) возможности генерирования дополнительной стоимости для корпораций, не связанной со снижением прямых расходов на такой сервис (как в случае с предоставлением его самой финансовой службой), которые могут практически сразу снизить расходы на 4–6% в первые два года [18].

Конечно, есть риск появления более конкурентных предложений от других банков по переданым на аутсорсинг услугам, но эту проблему легко урегулировать, учитывая, как жестко банки борются за операции своих корпоративных клиентов. Поэтому, показав конкурентное предложение, текущий банк — провайдер сервиса с большой вероятностью пойдет на компромисс с компанией.

Как видно из вышеизложенного, потребность компаний в более тесной кооперации с банками возрастает, и значение банков как надежных, доверенных и профессиональных поставщиков специфических услуг увеличивается, даже несмотря на жесткую конкуренцию со стороны финтех-компаний. Многие компании пытаются использовать компетенции банков в управлении денежными средствами и соответствующими рисками, но передача на исполнение банкам этих функций находится еще в начальной стадии. Преимущества аутсорсинга многих нефинан-

совых функций компаний сторонними провайдерами очевидны и доказаны многолетней практикой, однако передача части функций финансовой службы все еще является очень «чувствительным» вопросом, хотя, как показано выше, абсолютно необходимым. В этом контексте компаниям целесообразно рассматривать аутсорсинг-решения некоторых финансовых задач не как аномалию, а скорее как ростки новой тенденции, участие в развитии которой позволит им повысить свою конкурентоспособность за счет большей концентрированности усилий и средств на создании дополнительной стоимости для своих акционеров, сотрудников и потребителей в полном соответствии с интересами сторон. Хотя компании пока недооценивают перспективы такого аутсорсинга, корректно отметить, что и многие банки не готовы к изменению модели взаимодействия со своими корпоративными клиентами.

ВЫВОДЫ

Новые макроэкономические условия заставляют финансовые службы максимально автоматизировать рутинные операции с тем, чтобы углубленно исследовать все стороны деятельности своих компаний для поиска резервов повышения их эффективности и выработки предложений совместно с другими подразделениями по созданию дополнительной стоимости. То есть выполнять такую комплексную и всеобъемлющую работу, которую никто за пределами компании не делает. Эти обстоятельства не оставляют финансовым службам в условиях ограниченного бюджета их деятельности возможностей для сохранения прежнего порядка вещей, в рамках которого они занимались в основном проведением текущих операций, контролем их корректности и составлением отчетности. Таким образом, финансовые службы вынуждены передавать часть своих указанных функций, прежде всего, связанных с расчетным и кредитным обеспечением своих компаний и управлением соответствующими рисками, специализированным организациям, для которых такая деятельность является основной.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ/REFERENCES

1. Schwab K. The fourth industrial revolution: What it means, how to respond. World Economic Forum. Jan. 14, 2016. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/> (дата обращения: 20.06.2021).
Schwab K. The fourth industrial revolution: What it means, how to respond. World Economic Forum. Jan. 14, 2016. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/> (accessed on 20.06.2021).



2. Hunt V., Nuttall R., Yamada Y. From principle to practice: Making stakeholder capitalism work. McKinsey & Company. April 26, 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/from-principle-to-practice-making-stakeholder-capitalism-work>
3. Woetzel J., Pinner D., Samandari H., Engel H., Krishnan M., Boland B., Powis C. Climate risk and response: Physical hazards and socioeconomic impacts. Washington, DC: McKinsey Global Institute; 2020. 164 p. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/sustainability/our%20insights/climate%20risk%20and%20response%20physical%20hazards%20and%20socioeconomic%20impacts/mgi-climate-risk-and-response-full-report-vf.pdf>
4. Пейтерс М. Трансформация потребителя. Глобальное исследование потребительского поведения за 2020 год: Россия. М.: PwC; 2020. 28 с. URL: <https://www.pwc.ru/ru/retail-consumer/publications/assets/pwc-global-customer-insights-survey-2020-russia-ru.pdf> (дата обращения: 25.06.2021).
Peeters M. Consumer transformation. Global consumer behavior survey 2020: Russia. Moscow: PwC; 2020. 28 p. URL: <https://www.pwc.ru/ru/retail-consumer/publications/assets/pwc-global-customer-insights-survey-2020-russia-ru.pdf> (accessed on 25.06.2021). (In Russ.).
5. O'Reilly K., Lacy P., O'Regan K., Hart M. Delivering on the promise of sustainability. Dublin: Accenture; 2021. 37 p. (Macroeconomic Insight Series. Vol. 03). URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-150/Accenture-Delivering-on-the-Promise-of-Sustainability.pdf
6. Goedhart M., Koller T. The value of value creation. McKinsey & Company. June 16, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-value-of-value-creation> (дата обращения: 25.05.2021).
Goedhart M., Koller T. The value of value creation. McKinsey & Company. June 16, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-value-of-value-creation> (accessed on 25.05.2021).
7. Dias J., Khanna S., Paquette C., Rohr M., Seitz B., Singla A., Sood R., van Ouwkerk J. Introducing the next-generation operating model. Washington, DC: McKinsey & Company; 2017. 127 p. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/introducing%20the%20next-generation%20operating%20model/introducing-the-next-gen-operating-model.ashx>
8. Lund S., Manyika J., Woetzel J., Barriball E., Krishnan M., Alicke K., Birshan M., George K., Smit S., Swan D., Hutzler K. Risk, resilience and rebalancing in global value chains. Washington, DC: McKinsey Global Institute; 2020. 112 p. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Operations/Our%20Insights/Risk%20resilience%20and%20rebalancing%20in%20global%20value%20chains/Risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains-full-report-vH.pdf>
9. Hazan E., Smit S., Woetzel J., Cvetanovski B., Krishnan M., Gregg B., Perrey J., Hjartar K. Getting tangible about intangibles: The future of growth and productivity? Washington, DC: McKinsey Global Institute; 2021. 40 p. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/marketing%20and%20sales/our%20insights/getting%20tangible%20about%20intangibles%20the%20future%20of%20growth%20and%20productivity/getting-tangible-about-intangibles-the-future-of-growth-and-productivity.pdf>
10. Malek V., Rychlik P., Michniak P., Mlynski P. Business partnership: Inside the intelligent finance function. Warszawa: KPMG; 2015. 52 p. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/pl-Report-KPMG-in-Poland-Business-partnership-Inside-the-intelligent-finance-function.pdf>
11. Agrawal A., Eklund S., Waite J., Woodcock E. Finance 2030: Four imperatives for the next decade. McKinsey & Company. Nov. 17, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/finance-2030-four-imperatives-for-the-next-decade>
12. Campagna C., Delawalla A., Peabody A. CFO Now: Breakthrough speed for breakout value. Dublin: Accenture; 2021. 28 p. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-145/Accenture-CFO-Now-Research-2021-FullReport.pdf
13. Roos A., Tucker J., Rodt M., Stange A., Ego P., Boudadi A., Sheth H. Lessons from best in class CFOs. BCG. Jan. 15, 2020. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/lessons-best-in-class-cfos>
14. Reeves M., Goodson B., Whitaker K. The power of anomaly: To achieve strategic advantage, scan the market for surprises. Harvard Business Review. July-Aug., 2021 URL: <https://hbr.org/2021/07/the-power->

of-anomaly?utm_medium=Email&utm_source=esp&utm_campaign=none&utm_description=bhi&utm_topic=none&utm_geo=global&utm_content=202106&utm_usertoken=CRM_720865f60b2505878339cfea1738381b23b0737 (дата обращения: 26.06.2021).

Reeves M., Goodson B., Whitaker K. The power of anomaly: To achieve strategic advantage, scan the market for surprises. Harvard Business Review. July-Aug., 2021 URL: https://hbr.org/2021/07/the-power-of-anomaly?utm_medium=Email&utm_source=esp&utm_campaign=none&utm_description=bhi&utm_topic=none&utm_geo=global&utm_content=202106&utm_usertoken=CRM_720865f60b2505878339cfea1738381b23b0737 (accessed on 26.06.2021).

15. Reeves M., Heje A, Wesselink E., Whitaker K. Placing bets on recovery: The importance of capital allocation in a crisis. Boston, MA: BCG Henderson Institute; 2020. 8 p. URL: <https://web-assets.bcg.com/fc/b9/b47b4bd84bf0ab5687dce2abab94/bcg-placing-bets-on-recovery-oct-2020.pdf> (дата обращения: 26.06.2021). Reeves M., Heje A, Wesselink E., Whitaker K. Placing bets on recovery: The importance of capital allocation in a crisis. Boston, MA: BCG Henderson Institute; 2020. 8 p. URL: <https://web-assets.bcg.com/fc/b9/b47b4bd84bf0ab5687dce2abab94/bcg-placing-bets-on-recovery-oct-2020.pdf> (accessed on 26.06.2021).
16. Barbey R., Burghardt M., Dab S., Fersztand P., Jung Y., Levet J., Sénant Y., Subramanian S., Tang T., van den Berg P., Wee C.K. Corporate treasury insights 2018: A game of trust. BCG. June 04, 2018. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/corporate-treasury-insights-2018>
17. Barbey R., de l'Estang T.B., Burghardt M., Carlos M., Dab S., Levet J., Sénant Y., Subramanian S., Tang T., van den Berg P., Wee C.K. Corporate treasury insights 2016: It's all about security and client experience. BCG. May 11, 2016. URL: <https://www.bcg.com/publications/2016/financial-institutions-corporate-treasury-insights-security-client-experience>
18. Ghatge C., Ibáñez P., Khushaiani S., Spiller P., Teixeira H. Indirect procurement: Insource? Outsource? Or both? McKinsey & Company. Nov. 24, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/indirect-procurement-insource-outsource-or-both>

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Владимир Дмитриевич Смирнов — кандидат экономических наук, доцент Департамента мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

Vladimir D. Smirnov — Cand. Sci (Econ.), Associate Professor, Department of World Finance, Financial University, Moscow, Russia

vdsmirnov@fa.ru

Статья поступила 30.05.2021; после рецензирования 15.06.2021; принята к публикации 20.07.2021.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was received on 30.05.2021; revised on 15.06.2021 and accepted for publication on 20.07.2021.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-69-76
УДК 339.138(045)
JEL M31

Анализ особенностей маркетинга в России в условиях цифровизации

П. В. Евстигнеева

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-9194-4394>

АННОТАЦИЯ

Тенденции ведения бизнеса в современном мире постоянно меняются, что требует все больше внимания к способам продвижения бренда и привлечению аудитории. Необходимость изучения и анализа действия средств и инструментов маркетинга существенно возросла с появлением цифровых технологий. Отвечая на ежедневные вызовы, связанные с изменением уровня конкуренции на рынке, влиянием глобализации и информированности потребителя, малый и средний бизнес вынужден к ним адаптироваться. Происходит смена курса ведения политики продвижения, и предпочтение отдается интернет-пространству. В связи с этим на первый план выходят новые платформы для рыночных взаимоотношений. Перед предпринимателями встает вопрос: как и где следует проявлять свою активность? В статье рассмотрены особенности тенденции перехода в интернет-маркетинг, а также приведены результаты научного исследования.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; маркетинг; продвижение; digital marketing; SMM; социальные сети; инструменты маркетинга; исследование; опрос

Для цитирования: Евстигнеева П. В. Анализ особенностей маркетинга в России в условиях цифровизации. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):69-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-69-76

ORIGINAL PAPER

Analysis of Marketing Features in Russia in the Context of Digitalization

P.V. Evstigneeva

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-9194-4394>

ABSTRACT

In the modern world, constantly changing business trends require more attention to promoting the brand and attracting an audience. The need to study and analyze the effects of marketing tools and tools has increased significantly with the advent of digital technologies. In response to the daily challenges associated with the changing level of competition in the market, globalization, and consumer awareness, small and medium-sized businesses are forced to adapt. There is a change in the course of conducting the promotion policy, and preference is given to the Internet space. In this regard, new platforms for market relations come to the fore. For entrepreneurs, the question arises "how?" and "where?" should they conduct their activity. The article discusses the features of the trend of transition to Internet marketing and the results of scientific research. Also, the author considered the issue of the relevance of digital promotion tools.

Keywords: small and medium business; business; marketing; promotion; digital marketing; SMM; social networks; marketing tools; research; survey

For citation: Evstigneeva P.V. Analysis of marketing features in Russia in the context of digitalization. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):69-76. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-69-76

В последние два десятилетия отношение бизнеса к маркетингу кардинально изменилось. Если раньше бизнес рассматривал маркетинг как опциональное дополнение к текущей коммерческой деятельности, формирующее имидж компании и влекущее за собой значительные расходы, то теперь это обязательное направление в работе даже самых маленьких организаций. Компании, внедряющие системы стратегического маркетингового планирования, более успешны [1]. Тем не менее практически половина компаний в России все еще не осознает необходимости внедрения маркетинга [2].

Для получения представления о текущем состоянии маркетинга в малом и среднем бизнесе автором было проведено исследование, в котором приняли участие 153 организации: в основном это небольшие компании и индивидуальные предприниматели разных сфер деятельности.

В среднем предприятия малого бизнеса насчитывают до 50 сотрудников, часть из которых занимается маркетингом. 56,9% компаний содержат штат маркетологов; 20,8% имеют хотя бы одного сотрудника, который занимается маркетингом, совмещая эту деятельность с другими задачами; в 15,3% случаев роль маркетолога берет на себя владелец. Реже всего фирмы прибегают к услугам агентств (4,8%) или фрилансеров (2,2%).

В большинстве отраслей малые предприятия осознают необходимость маркетинга и формируют маркетинговые компетенции внутри компании, выделяя под это специальные рабочие места либо добавляя дополнительные функции своим сотрудникам¹. Практика показывает, что значительно эффективнее формировать команду внутри компании, чем нанимать кого-то извне. Для малого бизнеса вопрос эффективности стоит особенно остро по причине ограниченности ресурсов и финансового потока. При наличии правильных стратегий и инструментов малый бизнес может показывать хорошие результаты даже в условиях ограниченных активов и многозадачности персонала [3].

Большинство малых и средних компаний не занимаются разработкой маркетинговых стратегий, а используют отдельные инструменты продвижения. Например, в последние несколько лет наиболее

распространенным инструментом повышения узнаваемости бренда стал маркетинг в социальных сетях, который неизменно опережал все другие средства коммуникации [4]. За ним следуют e-mail-маркетинг, контент-маркетинг и реклама в электронных медиа. Эти четыре инструмента формируют основной пул маркетинговых активностей малого бизнеса, развивающего собственный бренд.

Однако компаниям необходимо комплексное стратегическое планирование, чтобы соотносить поставленные цели с конечными результатами и корректировать тактические и операционные задачи. Конечная цель любой маркетинговой кампании — привлечение новых клиентов. За последние 10 лет модель привлечения клиентов стала другой: изменились основные каналы коммуникации, способы потребления информации, виды взаимодействия с клиентами. На смену традиционным инструментам взаимодействия с целевой аудиторией (телевидение, радио, печатные издания и др.) пришли диджитал-инструменты (социальные сети, контекстная реклама, поисковая оптимизация и т.д.). Малому бизнесу становятся доступны инструменты, которые раньше использовались только крупными брендами ввиду высоких затрат: наружная реклама, реклама у блогеров и лидеров мнений, проведение промо-мероприятий, все виды интернет-рекламы [5].

В то же время популярные в 2000-х гг. инструменты: печатная, телевизионная и радиореклама, а также SMS-маркетинг используются все реже (рис. 1).

На основании данных рис. 1 можно сделать вывод, что малые и средние предприятия используют практически все доступные инструменты маркетинга, но все же отдают предпочтение интернет-технологиям, так как это наиболее экономичный и эффективный способ продвижения. Кроме того, ценообразование рекламных услуг в интернете — динамическое, а значит, цена за охват и конверсию будет отличаться в зависимости от отрасли, спроса, сезона и других факторов. Это позволяет компаниям использовать рекламные бюджеты более эффективно.

Что касается привлечения новых клиентов, статистика практически идентична данным, показывающим источники охвата: основной приток — из социальных сетей, далее — лиды² из e-mail-рассылок и специальных проектов в интернет-медиа, event marketing³ и видеомаркетинг.

¹ Тренды маркетинга для малого бизнеса. Исследование. RUSABILITY. URL: <https://rusability.ru/internet-marketing/trendy-marketinga-dlya-malogo-biznesa-issledovanie/> (дата обращения: 06.01.2020).

² Потенциальные клиенты, которые могут совершить покупку.

³ Продвижение путем организации мероприятий.

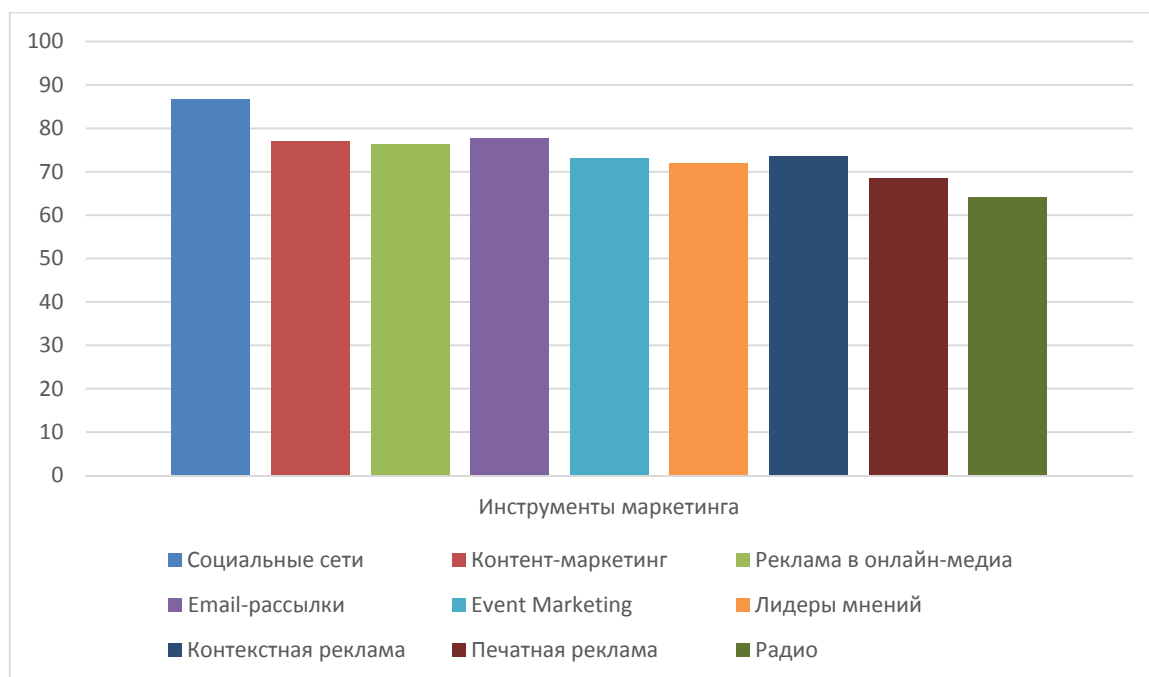


Рис. 1 / Fig. 1. Инструменты маркетинга, используемые малыми и средними предприятиями / Marketing tools used by small and medium enterprises

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

Проведя ретроспективный анализ маркетинговой тактики, можно выявить набор наиболее эффективных инструментов и перераспределить бюджет в их пользу [6]. Выясним, какую тактику собирается использовать малый бизнес для оптимизации своего маркетингового бюджета.

Малый бизнес планирует увеличить расходы на digital-marketing (78%), социальные сети (73%), email-маркетинг (57%) и событийный маркетинг (55%). Основным направлением сокращения бюджета может стать традиционный маркетинг: печатные издания, теле- и радиореклама, наружная реклама и т.д. (56%). 36% респондентов не планируют внести изменения в свою маркетинговую стратегию.

В целом заметно, что большинство малых предприятий стремятся увеличить свои маркетинговые бюджеты по всем направлениям, и очень немногие планируют сократить расход на определенные инструменты в рамках своей маркетинговой стратегии и бюджета. Это позитивная тенденция: малые предприятия опытным путем нашли наиболее эффективные инструменты и теперь намерены использовать свои ресурсы более рационально.

Несмотря на то что социальные сети не гарантируют безопасность личных данных (которая очень важна для бизнеса за рубежом), российские предприниматели используют их как основной источник

привлечения клиентов, чтобы избежать расходов на создание и продвижение собственного сайта. Таким образом многие компании, разнимающиеся ретейлом, туризмом или ресторанным бизнесом, выстраивают всю коммуникацию и контент-стратегию на своих страницах в социальных сетях. Недостатком социальных сетей является постоянное обновление алгоритмов подачи новостей, рекламных объявлений и таргетирования пользователей, что сказывается на эффективности продвижения при неопытном использовании инструмента.

На основании данных, указанных выше, большинство респондентов планируют увеличить свои расходы на email-маркетинг или сохранить их на прежнем уровне. Почтовые рассылки показали себя как эффективный инструмент в ретейле (в сочетании с контент-маркетингом и продвижением акций). По мнению предпринимателей, они — один из лидирующих каналов коммуникации с клиентами в плане возвратности инвестиций. На сегодняшний день email-маркетинг по-прежнему показывает хорошие результаты и решает важнейшие маркетинговые задачи малого бизнеса [7]. Тем не менее, около трети опрошенных планируют уменьшить свои расходы на email-рассылки.

Совмещение SMM (от англ. social media marketing — маркетинг в социальных сетях) и email-

маркетинга дает хороший эффект: эти платформы открывают каналы прямой коммуникации и позволяют наладить более тесный контакт со своей аудиторией. Они культивируют аутентичность, помогают сформировать доверительное отношение потенциальных клиентов и увеличить вероятность конвертации подписчиков в адвокатов бренда⁴ (пояснить сноской). Эти два канала коммуникации закрывают весь основной пул задач маркетинга малого и среднего бизнеса. Рассмотрим, какие маркетинговые задачи стоят перед малым бизнесом.

Цель любого бизнеса — максимизация прибыли, а значит, снижение издержек и увеличение выручки, т.е. объемов продаж. Следовательно, самая важная и основная задача малого бизнеса — привлечение клиентов. Затем следует задача, тесно связанная с предыдущей, — увеличение числа потенциальных клиентов и лидов. Далее — увеличение веб-трафика, количества подписчиков в социальных сетях и конверсий. Важными, но не основными задачами для маркетологов также являются сохранение текущих клиентов, ведение программ лояльности, увеличение базы email-рассылок и работа с лидерами мнений [8].

На основании текущих маркетинговых задач можно выстроить график основных целей маркетологов малых и средних предприятий:

1. Привлечение новых клиентов.
2. Удержание существующих клиентов.
3. Увеличение lifetime value⁵ клиента.
4. Формирование контент-стратегии.
5. Формирование лояльности аудитории.
6. Построение пути клиента и его совершенствование.
7. Увеличение среднего чека клиента.
8. Нарращивание базы рассылок.

Как указывалось выше, социальные сети и почтовые рассылки могут решить часть этих задач. Несмотря на то что социальные сети зарекомендовали себя лучше других каналов коммуникации с аудиторией (сайты, рассылки, колл-центры, контекстная реклама и пр.), многие компании отмечают, что результаты не всегда соответствуют их ожиданиям. Возможно, это связано с отсутствием стратегий развития социальных сетей и компетенций сотрудников по данному инструменту.

⁴ Постоянные клиенты, которые выступают защитниками бренда и рекомендуют продукт.

⁵ Совокупный доход от всех сделок клиента за вычетом затрат на его привлечение.

Самыми популярными социальными сетями в России являются YouTube — сюда ежемесячно заходят 41,2 млн россиян и ВКонтакте с 38,2 млн активных пользователей в месяц. В топ-10 социальных сетей и ресурсов также входят Instagram (30,7 млн пользователей в месяц) и Одноклассники (23,4 млн)⁶ (рис. 2).

Отметим, что ВКонтакте и Instagram наиболее популярны у аудитории 16–24 лет, а Facebook — у людей старше 45 лет. Среди старшей возрастной группы (55 лет и больше) популярны YouTube, Одноклассники и ВКонтакте. Все это стоит учитывать при формировании маркетинговой стратегии. Тем не менее опрос показал, что большая часть предпринимателей не занимается аналитикой социальных сетей и выбирает наиболее дешевые каналы продвижения, гарантирующие максимальный охват. Чаще всего это Instagram и ВКонтакте, основной аудиторией которых является молодежь — наименее платежеспособная категория пользователей. Следовательно, компаниям стоит пересмотреть подход к коммуникационной стратегии и перераспределить бюджет в социальных сетях.

В ходе опроса респонденты рассматривали практически все доступные маркетинговые инструменты и выбирали те, которые лучше всего подходят для них. Чаще всего отмечали социальные сети, таргетированную и контекстную рекламу, рекламу в СМИ и массовые рассылки (email и sms).

На сегодняшний день одним из самых эффективных способов привлечения клиентов является работа с лидерами мнений. Этот вид активности включает как стандартную рекламу у блогеров, так и привлечение амбассадоров бренда, которые возьмут на себя часть маркетинговых активностей и дадут толчок к развитию бизнеса⁷. Бренд-амбассадоры рассказывают о компаниях своим друзьям и подписчикам, делятся публикациями и электронными письмами. Они обеспечивают хороший охват и сужают воронку продаж, снимая возражение потенциальных клиентов. За последние пять лет рынок рекламы у лидеров мнений вырос более чем в 10 раз (рис. 3).

Основываясь на результатах исследования, большинство малых предприятий считают маркетинг влияния наиболее сложной техникой, результаты

⁶ Цифровые технологии в 2020 году / We Are Social и Hootsuite. URL: <https://wearesocial.com/digital-2020> (дата обращения: 20.08.2020).

⁷ Блогеры продадутся дороже. Коммерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4053013> (дата обращения: 17.08.2020).

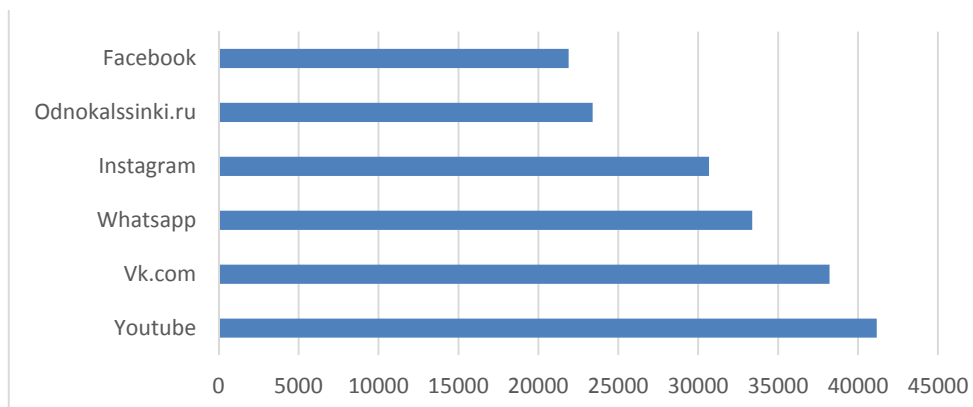


Рис. 2 / Fig.2. Рейтинг социальных сетей российского интернета по количеству пользователей в месяц / Rating of social networks of the Russian Internet by the number of users per month

Источник / Source: Mediascope, webindex. URL: <https://mediascope.net/news/1209287/> / Source: Mediascope, webindex. URL: <https://mediascope.net/news/1209287/>.



Рис. 3 / Fig 3. Глобальный рынок рекламы у лидеров мнений / The global influencer advertising market

Источник / Source: MEDIAKIX. URL: <https://mediakix.com/blog/instagram-influencer-marketing-industry-size-how-big/> / MEDIAKIX. URL: <https://mediakix.com/blog/instagram-influencer-marketing-industry-size-how-big/>.

которой трудно оценить. Поэтому данный способ привлечения клиентов — скорее исключение, чем правило в маркетинге малых и средних предприятий. Кроме того, работа с блогерами — довольно дорогой инструмент, который могут позволить себе не все предприятия. Особенно, если это известные люди.

Вопрос распределения бюджета в малых компаниях стоит особенно остро. Больше всего малый бизнес тратит на традиционный маркетинг, SMM и email-маркетинг. За ними следует контекстная реклама и контент-маркетинг. Настройка SEO (от англ. search engineering optimization — поисковая оптимизация) и SMS-маркетинга являются самыми маленькими статьями расходов ввиду отсутствия высокой эффективности конвертации в продажи. Лидерами по поставке клиентов являются email-

маркетинг и социальные сети. Это объясняет распределение расходов на продвижение, хотя корреляция здесь не прямая. Рассмотрим соотношение доходов и расходов на отдельные инструменты маркетинга более подробно (рис. 4).

На рис. 4 отражена статистика по количеству компаний, которые выделяли бюджет на определенный инструмент и получили отдачу от вложенных средств (всего в исследовании приняли участие 153 предприятия). На графике видно, что практически каждый вид активности приносит выручку компании. Тем не менее затраты на традиционный маркетинг и контент-маркетинг выше, чем приносимая им прибыль. В данном случае важно подчеркнуть, что эти виды маркетинга решают ряд других задач, напрямую не связан-

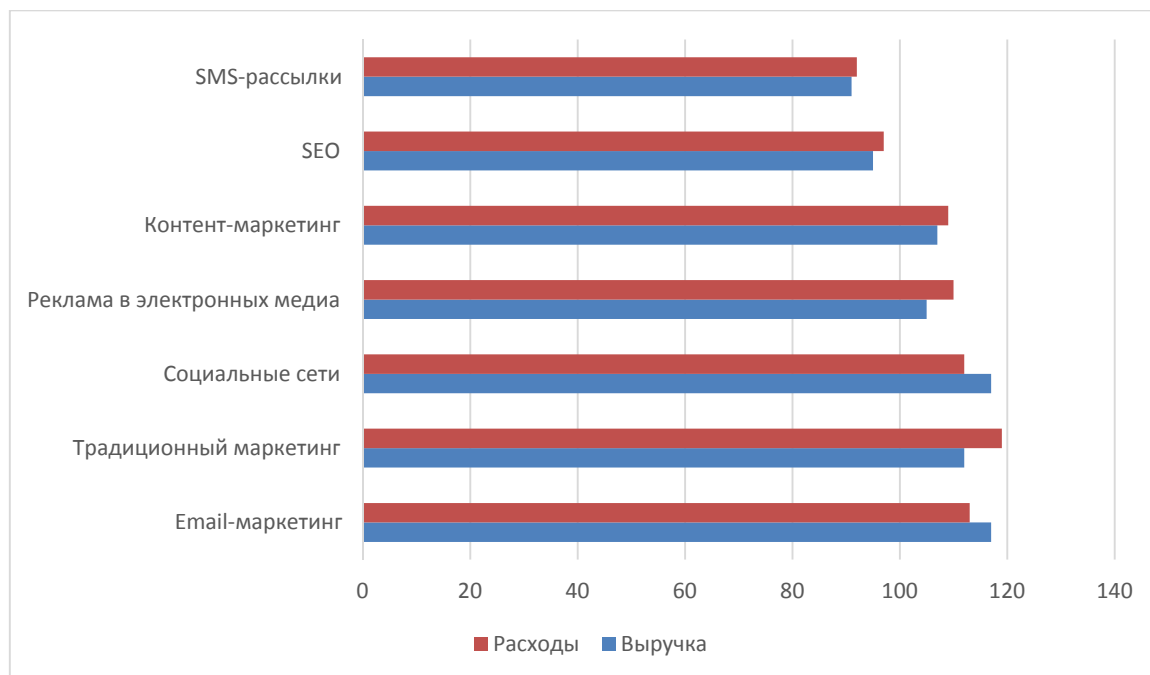


Рис. 4 / Fig 4. Соотношение доходов и расходов на отдельные инструменты маркетинга в малом и среднем бизнесе / The ratio of income and expenses for individual marketing tools in small and medium-sized businesses

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

ных с продажами: обеспечение широкого охвата аудитории, позиционирование бренда и формирование имиджа компании, создание комьюнити и формирование пула потенциальных клиентов, приближенных к бренду.

На основании приведенных данных мы можем сделать вывод, что малый бизнес сосредотачивается на прямых коммуникациях с потребителями через такие каналы, как социальные сети и email-маркетинг. Возможность устанавливать личный контакт помогает находить и сохранять лояльных клиентов, которые не только обеспечат постоянную выручку, но и смогут стать адвокатами бренда и привести новых покупателей [9].

Важнейший этап внедрения маркетинговых стратегий — оценка эффективности маркетинговой деятельности. Она включает анализ результатов каждого канала коммуникации в отдельности и общий успех предприятия в целом. Для оценки эффективности маркетинговых инструментов используются показатели охвата аудитории, стоимости лида и конечной продажи. Неоспоримым преимуществом диджитал-маркетинга является возможность точного измерения контактов и конверсий, что позволяет оперативно перераспределять бюджет в более эффективные каналы коммуникации. Наиболее распространенными

показателями, применяемыми для оценки эффективности, являются:

- Доходы: общий доход, доход от постоянных клиентов, доход каждого маркетингового канала, доход каждого менеджера.
- Расходы: общие затраты на привлечение клиентов (CAC), затраты по каждому отдельному каналу коммуникации, затраты на лид, затраты на покупателя, затраты на привлеченного клиента.
- Интегральные показатели: маржинальность, жизненный цикл клиента (ЖЦК), соотношение ЖЦК к затратам на привлечение клиентов, conversation rate (коэффициент конверсии — количество продаж от общего количества заявок), ROI (от англ. return on investment — возвратность инвестиций) [9].

Анализ структуры маркетинговых затрат позволяет более эффективно распределять бюджет между каналами коммуникации. Понимание общих маркетинговых расходов дает возможность управлять ценой на продукт. В низкомаржинальных продуктах и товарах с высокой эластичностью спроса особенно важно ограничивать рекламный бюджет, так как увеличение затрат на привлечение пользователей с последующим увеличением цены может негативно повлиять на конечный спрос [10].

Подводя итог всему вышесказанному, мы можем выявить тренд смещения фокуса внимания компаний в сторону digital-маркетинга. И это не удивительно — использование интернета в России значительно возросло за последние несколько лет и доступ к нему имеет 81% всего населения⁸ (118 млн чел.). Простота доступа, а также минимальный объем необходимых инвестиций способствуют росту онлайн-бизнеса. Прозрачность окупаемости инвестиционных вложений в электронные инструменты бизнеса и их эффективность обеспечивают им непревзойденную популярность среди всех видов маркетинговых активностей.

Опыт зарубежных рынков показывает, что малый бизнес развитых стран сосредотачивается на прямом взаимодействии с потенциальными клиентами, выбирая социальные сети и email-маркетинг как основные каналы коммуникации. Возможность личного общения помогает сформировать лояльное отношение клиента и собрать круг адвокатов бренда. Интересно, что в вопросах использования социальных сетей как инструмента взаимодейст-

вия с аудиторией российский рынок ушел вперед: наши компании лучше разбираются в контентной стратегии, настройке таргетированной рекламы и комьюнити-менеджменте. Так, некоторые зарубежные компании отмечают, что Facebook показал лучшую эффективность среди других каналов продаж. Часть компаний, напротив, утверждают, что рекламный бюджет в Facebook был потрачен впустую. Такая разница в результатах может быть обусловлена недостаточностью профессионального опыта взаимодействия с социальными сетями. По мнению зарубежных коллег, электронная почта остается самой простой платформой для взаимодействия с пользователями, показывая лучшую финансовую отдачу в условиях цифровизации⁹.

Подводя итог, можно отметить, что наилучшие результаты дает оптимальное сочетание маркетинговых инструментов, выстроенных в единую маркетинговую стратегию, разработанную с учетом специфики отрасли, целевой аудитории и потребностей предприятия.

⁸ Аудитория социальных сетей в России. Popsters. URL: <https://popsters.ru/blog/post/auditoriya-socsetey-v-rossii> (дата обращения: 13.08.2020).

⁹ 75+ small business statistics to help your digital marketing strategy. BLUE CORONA Measurable Marketing Solutions. URL: <https://www.bluecorona.com/blog/29-small-business-digital-marketing-statistics/> (accessed on 10.01.2020).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Адамчук И.А., Стефанова В.Д. Роль маркетинга в малом бизнесе. *Территория науки*. 2014;(5):78–84. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-marketinga-v-malom-biznese>
2. Ковалевский О.И. Совершенствование маркетинговой деятельности на предприятиях среднего и малого бизнеса. *Молодой ученый*. 2017;(43):154–156. URL: <https://moluch.ru/archive/177/46118/>
3. Putra E.D., Cho S. Characteristics of small business leadership from employees' perspective: A qualitative study. *International Journal of Hospitality Management*. 2019;78(4):36–46. DOI: 10.1016/j.ijhm.2018.11.011
4. Ибрагимов Т.Г., Якунина М.Г. Тенденции и перспективы развития малого бизнеса в России на примере зарубежного опыта. *Крымский научный вестник*. 2019;(1):25–32. DOI: 10.24411/2412–1657–2018–10033
5. Tadesse D., Pettersson T. Small enterprises' marketing strategy in the digital era: A study of hotels in Sweden. Student thesis, master degree. Gävle: University of Gävle; 2019. 71 p. URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1327656/FULLTEXT01.pdf>
6. Артемова О.В., Осипова Т.Н. Малый и средний бизнес: ограничения, возможности и перспективы. Челябинск: Сити Принт; 2010. 238 с.
7. Розанова Т.П., Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А. Роль и эффективность маркетингового управления на разных уровнях маркетинговой стратегии. *Экономика и управление в машиностроении*. 2016;(4):47–50.
8. Iankova S., Davies I., Archer-Brown C., Marder B., Yau A. A comparison of social media marketing between B2B, B2C and mixed business models. *Industrial Marketing Management*. 2019;81:169–179. DOI: 10.1016/j.indmarman.2018.01.001
9. Сидорчук Р.Р. Современные концепции маркетинга в малом предпринимательстве. *Дискуссия*. 2012;(6):65–70. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-marketinga-v-malom-predprinimatelstve>
10. Рейтер Г. Причины, которые помешали достичь результата. *Бизнес*. 2015;(45):58–67.

REFERENCES

1. Adamchuk I. A., Stefanova V. D. The role of marketing in small business. *Territoriya nauki*. 2014;(5):78–84. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-marketinga-v-malom-biznese> (In Russ.).
2. Kovalevskii O. I. Improving marketing activities at small and medium-sized businesses. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*. 2017;(43):154–156. URL: <https://moluch.ru/archive/177/46118/> (In Russ.).
3. Putra E. D., Cho S. Characteristics of small business leadership from employees' perspective: A qualitative study. *International Journal of Hospitality Management*. 2019;78(4):36–46. DOI: 10.1016/j.ijhm.2018.11.011
4. Ibragimov T. G., Yakunina M. G. Trends and prospects of development of small business in Russia on the example of foreign experience. *Krymskii nauchnyi vestnik = The Crimean Scientific Bulletin*. 2019;(1):25–32. (In Russ.). DOI: 10.24411/2412–1657–2018–10033
5. Tadesse D., Pettersson T. Small enterprises' marketing strategy in the digital era: A study of hotels in Sweden. Student thesis, master degree. Gävle: University of Gävle; 2019. 71 p. URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1327656/FULLTEXT01.pdf>
6. Artemova O. V., Osipova T. N. Small and medium business: Limitations, opportunities and prospects. Chelyabinsk: City Print; 2010. 238 p. (In Russ.).
7. Rozanova T., Stytsyuk R. Yu., Artemyeva O. A. The role and effectiveness of marketing management at different levels of the marketing strategy. *Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii*. 2016;(4):47–50. (In Russ.).
8. Iankova S., Davies I., Archer-Brown C., Marder B., Yau A. A comparison of social media marketing between B 2B, B 2C and mixed business models. *Industrial Marketing Management*. 2019;81:169–179. DOI: 10.1016/j.indmarman.2018.01.001
9. Sidorchuk R. R. Modern concepts of marketing in small business. *Diskussiya = Discussion*. 2012;(6):65–70. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-marketinga-v-malom-predprinimatelstve> (In Russ.).
10. Reuter G. Reasons that prevented achieving the result. *Biznes*. 2015;(45):58–67. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Полина Владиславовна Евстигнеева — старший преподаватель Департамента туризма и гостиничного бизнеса, Финансовый университет, Москва, Россия

Polina V. Evstigneeva — Senior Lecturer, Department of Tourism and Hotel Business, Financial University, Moscow, Russia
metelkinapolli@mail.ru

Статья поступила 18.12.2020; после рецензирования 01.02.2021; принята к публикации 12.03.2021.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 18.12.2020; revised on 01.02.2021 and accepted for publication on 12.03.2021.

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

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-77-84
УДК 339.137(045)
JEL D40, I21

Анализ рынка онлайн-образования в России в контексте теории экономического доминирования

А.В. Говорова^а, И.П. Сулова^б, С.В. Щелокова^с

МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

^а <https://orcid.org/0000-0001-7263-9282>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7483-1910>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-7233-1322>

АННОТАЦИЯ

Пандемия коронавируса разрушила устоявшиеся представления о жизни. Одной из немногочисленных сфер, продемонстрировавших в этот период стабильный рост, стал рынок онлайн-образования, проявивший себя как эффективная альтернатива офлайн-образованию. На примере рынка онлайн-образования авторы проводят исследование концентрации образовательных онлайн-проектов, основываясь на теоретической концепции расслоения по уровням в зависимости от институциональных условий, а также факте доминирования представителей одного уровня над другими. В качестве одного из основных выводов авторы приводят отсутствие независимых отечественных альфа-игроков на данном рынке в силу его относительно небольшого размера, наличия уникальных факторов доминирования (ИТ, экосистема, поддержка государства и венчурных компаний) и зависимости от экспансии внешних альфа-империй.

Ключевые слова: рынок онлайн-образования; теория экономического доминирования; институциональная рента; альфа-империи

Для цитирования: Говорова А.В., Сулова И.П., Щелокова С.В. Анализ рынка онлайн-образования в России в контексте теории экономического доминирования. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):77-84. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-77-84

ORIGINAL PAPER

Analysis of the Online Education Market in Russia in the Context of the Theory of Economic Dominance

A.V. Govorova^а, I.P. Suslova^б, S.V. Shcholokova^с

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

^а <https://orcid.org/0000-0001-7263-9282>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-7483-1910>;

^с <https://orcid.org/0000-0002-7233-1322>

ABSTRACT

The coronavirus crisis has destroyed the well-established concept of the familiarity of life. One of the few areas that showed stable growth during this period was the online education market, which proved to be an effective alternative to offline education. Using the online education market as an example, the authors study the concentration of online educational projects, based on the theoretical concept of stratification by levels depending on institutional conditions, the situation of the dominance of representatives of one level over another. As one of the main conclusions, the authors highlight the absence of independent Alpha players due to the relatively small size of the market, the presence of unique factors of dominance (IT, ecosystem, support from the state and venture capital companies) and the dependence of the online education market on the expansion of external Alpha empires.

Keywords: online education market; economic dominance theory; institutional rent; Alpha empires

For citation: Govorova A.V., Suslova I.P., Shcholokova S.V. Analysis of the online education market in Russia in the context of the theory of economic dominance. *Mir novej ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):77-84. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-77-84

ВВЕДЕНИЕ

Рынок онлайн-образования стал одним из немногих, на которые пандемия коронавируса оказала положительное влияние — в этих условиях очень сильно возросла необходимость в новых дистанционных образовательных продуктах и технологиях. Этот рынок все еще значительно меньше других IT-рынков и является относительно молодым, что может обеспечивать его стабильный рост в среднесрочной перспективе [1]. В 2016 г., по данным EdMarket research¹, российский рынок онлайн-образования оценивался в 20,7 млрд руб., и составлял 1,1% от всего образовательного рынка; по итогам 2019 г. объем рынка составил 38,5 млрд руб. при среднегодовых темпах роста на уровне 20% [2]. По данным РБК, на III квартал 2020 г. суммарная выручка топ-50 компаний рынка онлайн-образования с начала года составила более 18 млрд руб., а на конец 2020 г. — около 34 млрд руб. (для российского рынка в целом — 55–60 млрд руб.) [3]. Такой рост не может не сопровождаться существенными структурными и институциональными изменениями, и цель статьи — оценить, насколько глубокие трансформации рынка онлайн-образования происходят и могут произойти в ближайшей перспективе.

РЫНОК ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В 2020–2021 ГГ.

На сегодняшний день лидерство во всех сегментах рынка онлайн-образования удерживают специалисты, которые изначально этим занимались. При этом нельзя игнорировать растущий интерес крупных игроков со смежных рынков к запуску собственных образовательных онлайн-сервисов, платформ и экосистем. Также стоит отметить, что начиная со второй половины 2018 г. на рынке онлайн-образования все чаще появляются люди без опыта в какой бы то ни было образовательной деятельности, а не только в формате онлайн. В основном они копируют существующие успешные модели, занимают малоосвоенные ниши и конкурируют за счет маркетингового бюджета.

По данным аналитической компании HolonIQ, в результате кризиса, вызванного коронавирусом, рынок онлайн-образования привлек 8,3 млрд долл. венчурных инвестиций за первые три квартала 2020 г., установив тем самым рекордные показатели

в секторе за все время [4]. Что касается инвестиций в российское онлайн-образование, то, по данным EdMarket, на август 2019 г. совокупный объем инвестиций составил 34,5 млн долл. Инвестиции в российском онлайн-образовании за 2017–2019 гг. распределены по сегментам следующим образом: 27% — школьное образование, 20% — языковое обучение, 20% — дополнительное профессиональное образование, 11% — корпоративное обучение, 22% — прочее.

По причине значительного государственного присутствия в сегменте дошкольного образования онлайн-формат представлен в основном только в дополнительном детском образовании. Однако стоит отметить, что в соответствии с государственной программой Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 гг. увеличение роли негосударственного сектора в предоставлении услуг дошкольного и дополнительного образования детей закреплено в качестве одного из направлений развития образования. По прогнозам экспертов, доля онлайн в этом сегменте в 2021 г. составит 5,5%.

Аналогичная ситуация наблюдается и в сегменте общего среднего образования. Несмотря на чрезмерную консервативность не только системы общего среднего образования, но и отношения родителей к онлайн-форматам общеобразовательных занятий, ситуация с коронавирусом вскрыла подверженность сегмента тренду цифровизации образовательных методик: согласно прогнозам экспертов проникновение онлайн-формата в сегмент общего среднего образования в 2021 г. достигнет 1,5%, а дополнительного образования для школьников — 6,8%.

Ситуация с высшим и средним профессиональным образованием обусловлена меньшим участием государства в этом сегменте [5]: согласно официальной статистике EdMarket на 2015/2016 учебный год, 59,1% организаций высшего образования — государственные вузы, 40,9% — частные. Доля онлайн-обучения здесь, по прогнозам экспертов, в 2021 г. составит 4,4%. В области дополнительного профессионального образования онлайн-формат распространен больше, чем в остальных, и, по прогнозам экспертов, в 2021 г. составит 10,9%.

Если посмотреть на распределение московских стартапов в сфере образования, то, по данным EdMarket, больше всего их в сегменте дополнительного профессионального образования — 45% и школьного образования — 20%. Однако с 2016 г. намечается экспансия онлайн-игроков рынка в кор-

¹ Исследование мирового и российского рынка онлайн-обучения, проведенное TalentTech, Нетология и EdMarket.

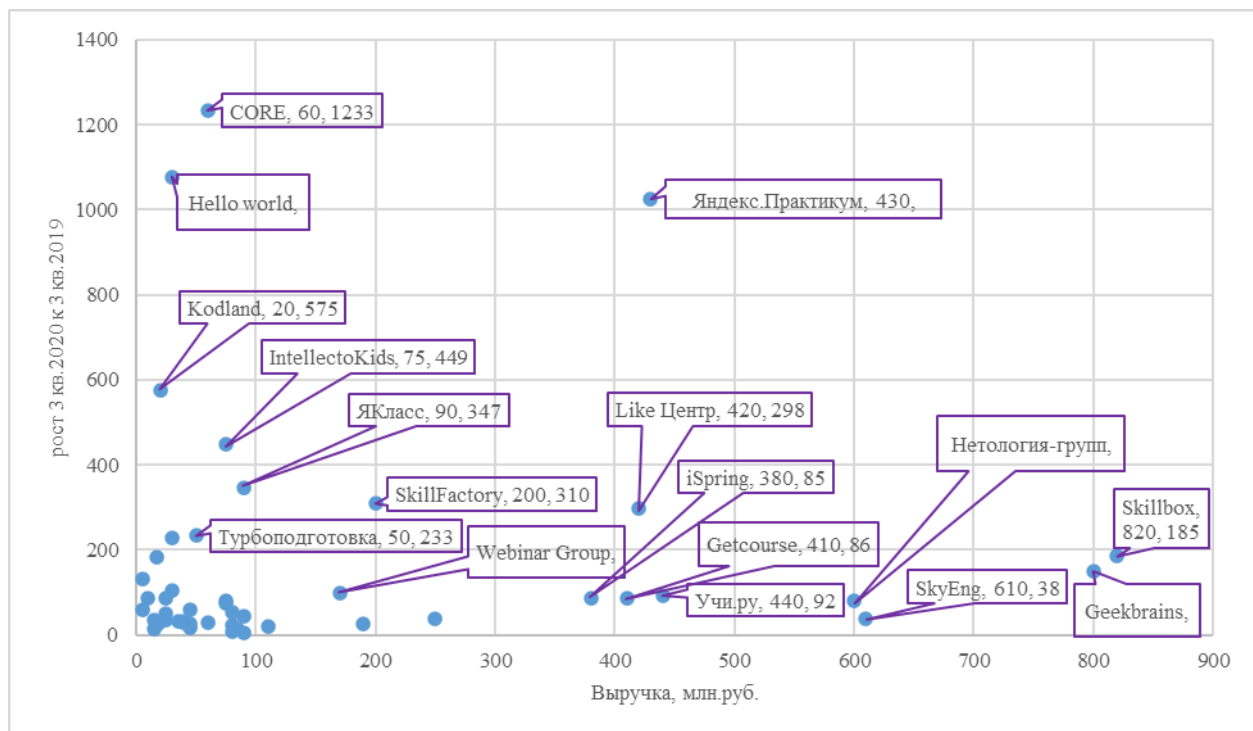


Рис./ Fig. Сравнение компаний рынка онлайн-образования в России по показателям выручки и темпов роста / Comparison of companies in the online education market in Russia in terms of revenue and growth rates

Источник / Source: составлено авторами на основе рейтингов Talent Tech, Smart Ranking за 2020 г. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/5fdbadc69a7947b8cfb7d086/> Complied by the authors based on data from the Talent Tech, Smart Ranking 2020. URL: [https://trends.rbc.ru/trends/education/5fdbadc69a7947b8cfb7d086.](https://trends.rbc.ru/trends/education/5fdbadc69a7947b8cfb7d086/)

поративный сектор, и, судя по мнениям экспертов, это становится стратегически важной точкой роста для образовательного онлайн-бизнеса.

Представленная статистика обусловлена не только присутствием и участием государства в каждом из сегментов, но и социологическими факторами — возможностями получателей образовательного контента и их отношением к онлайн-образованию. В особенности это стало очевидным в период экстремального перехода на дистанционный формат обучения в связи с пандемией COVID-19, который обозначил не только основные проблемы очного образования (низкое качество образовательного контента и несбалансированность преподавательской нагрузки), но и неорганизованность получателей образовательного контента во времени и пространстве в дистанционных условиях [6]. Также к факторам, определяющим лояльное отношение к онлайн-образованию, можно отнести вовлеченность уровня образования и образовательной организации в международное сообщество. Например, по данным общероссийского опроса преподавателей вузов о развитии дистанционного формата, проведенного лабораторией социальных исследований РАНХиГС, в вузах, интегрированных

в международное сообщество, достаточно высокая лояльность к дистанционному формату.

СТРУКТУРНЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

В качестве удобного инструмента анализа институциональных изменений может быть выбрана теория экономического доминирования, предложенная А.А. Блохиным [7] и доработанная им в дальнейшем совместно с И.В. Ломакиным-Румянцевым и С.А. Наумовым [8, 9]. Она описывает как тенденции концентрации бизнеса в российской экономике привели к его расслоению по трем уровням с разными институциональными условиями и доминированием верхних уровней (альфа-бизнес) над нижними (бета- и гамма-бизнес).

Теория отчасти является продолжением идеи Франсуа Перру, утверждавшего, что рыночные игры изначально неравноправны и связаны между собой отношениями, складывающимися по мере расширения предприятий и внедрения ими новых технологий [10].

Тенденции расслоения бизнеса по институционально различным уровням характерны для всей российской экономики. В том числе они проявляются и в такой сфере, как онлайн-образование.

Обратимся к рейтингам Talent Tech, Smart Ranking за 2020 г. для определения и сравнения основных игроков рынка онлайн-образования в России. В качестве базы для анализа возьмем компании, которые наряду с положительной выручкой, показали рост в III квартале 2020 г. по сравнению с III кварталом 2019 г. (см. рисунок).

Отталкиваясь от идеи теории экономического доминирования, для описания расслоения рынка онлайн-образования по сегментам необходимо выделить факторы, определяющие различия в институциональных условиях. Для решения этой задачи познакомимся с историями некоторых компаний, оказавшихся в топе рейтинга и отображенных на рисунке в нижней правой зоне.

Образовательная платформа Skillbox была запущена в 2016 г. В начале 2019 г. Mail.Ru Group приобрела 3% компании, через месяц увеличила долю до 10,33%, а уже в конце 2019 г. у нее был контрольный пакет — 60,33%, который согласно годовому отчету Mail.Ru Group обошелся ей в 1,6 млрд руб.

Языковая школа SkyEng была основана в 2012, в проект было инвестировано сначала 400 тыс. руб., затем — 300 тыс. долл. В 2013 г. школа также запустила собственную образовательную платформу, которая обошлась ей в 500 тыс. долл., в 2016 г. — мобильное приложение и сервис для изучения языка по сериалам. В 2017 г. SkyEng выходит на рынки США и Латинской Америки и открывает два новых направления деятельности в России. В 2018 г. школа привлекает инвестиции от фондов Baring Vostok и с этого момента продолжает активно запускать новые сервисы и выходить на новые рынки.

Компания Нетология-групп образована в 2014 г. путем слияния проекта «Нетология» и стартапа «Фоксфорд». В этом же году компания становится резидентом Сколково, а венчурный фонд InVenture Partners инвестирует в нее двумя раундами на общую сумму 1,6 млн долл. В 2015 г. компания получает от венчурных фондов Buran Venture Capital и InVenture Partners дополнительные инвестиции в размере 2,1 млн долл. В 2017 г. Buran Venture Capital и InVenture Partners выходят из числа акционеров компании, а 40% выкупает «Севергрупп».

Платформа Getcourse начала свое развитие как образовательный проект, которому были нужны инвестиции, и окупилась только через два года,

в 2017 г., когда начался бум на образовательные онлайн-проекты.

Таким образом, суть институциональной ренты на рынке онлайн-образования представленных на рисунке и других компаний может быть выражена несколькими факторами:

1. *Слияния и поглощения.* Перспективные проекты и стартапы на рынке онлайн-образования часто полностью или частично покупаются крупнейшими корпорациями, что дает им дополнительные инвестиции и доступ к возможностям и ресурсам компании-донора.

2. *Платформа.* Уникальные образовательные платформы привлекают инвесторов и становятся конкурентным, зачастую решающим преимуществом для пользователей.

3. *Поддержка.* Образовательные проекты и платформы в рамках стратегически значимых для государства направлений развиваются при поддержке венчурных инвестиций.

Альфа-, бета-, гамма-бизнес и альфа-империи в российском онлайн-образовании

Крупнейшие компании с сильным платформенным решением и поддержкой со стороны государства и/или венчурных инвесторов составляют группу альфа-бизнеса (на рисунке расположены в нижней правой зоне). Для них характерны высокая выручка и стабильные темпы роста. Они имеют все возможности для дальнейшего усиления своих позиций на рынке путем органического развития, поглощения более мелких компаний с уникальными наработками, развития продуктовой линейки и расширения клиентской базы.

Группу «бета» составляют крупные компании, которые либо избегают прямой конкуренции с «альфа», либо проигрывают рынок в ходе борьбы за клиентов. Они также имеют сильные платформенные решения, но привлечение инвестиций для них обходится дороже (на рисунке четко определить расположение компаний группы «бета» проблематично, к ним можно отнести компании левой верхней и ряд компаний левой нижней зон, за исключением зоны скопления — компании группы «гамма»).

К гамма-компаниям относятся те, которые действуют на рынке, копируя успешные модели альфа- и бета-компаний. Чтобы выживать в этой группе, им приходится заниматься проработкой уникального предложения и кастомизацией условий (на рисунке расположены в нижней левой зоне — скопление компаний с низкой выручкой и низкими темпами роста).

Таблица / Table

**Расслоение компаний рынка онлайн-образования по альфа-империям /
Bundle of companies in the online education market by Alpha empires**

Альфа-империя Mail.Ru Group	Альфа-империя TalentTech	Альфа-империя Яндекс	«Чистые» альфа
SkillBox, Geekbrains, Учи.ру, SkillFactory, Тетрика, Алгоритмика	Нетология-групп	Яндекс.Практикум	SkyEng, Getcourse, iSpring, Maximum Education, Webinar Group

Источник / Source: составлено авторами на основе данных с официальных сайтов компаний / Compiled by the authors based on data from official companies' websites.

В. А. Вертоградов предлагает выделять также «альфа-империи» — объединения компаний всех трех типов (или их распределение между влиятельными альфа-лидерами) в интегрированные системы для получения синергетических эффектов [11]. Участники альфа-империи могут действовать в одной экосистеме, на одной технологической платформе или в рамках установленных кодексов и правил деятельности, — именно этот фактор будет являться их преимуществом перед другими участниками рынка (см. таблицу).

На российском рынке онлайн-образования выделяются три крупных альфа-империи, принадлежащие Mail.Ru Group, Яндекс и TalentTech. Так, 6 компаний, попавших в рейтинг Smart Ranking, являются участниками альфа-империи Mail.Ru Group, ведь они полностью (Geekbrains) или частично (Skillbox — 70%, Учи.ру — 25%, SkillFactory — 18%) принадлежат интернет-гиганту [12]. Перечисленные компании занимают значительные доли в отдельных сегментах российского рынка онлайн-образования, что позволяло относить их к компаниям бета-уровня до присоединения к общей экосистеме. В эту альфа-империю также входят и гамма-фирмы: Тетрика и Алгоритмика (Mail.Ru Group принадлежит 45 и 11,7% соответственно), занимающие ниши школьного образования в сфере информационных технологий и программирования.

В альфа-империю Яндекса входят все компании с приставкой «Яндекс» или «Я» а также Школа анализа данных, Школа менеджеров и Флоу. Большинство проектов Яндекса относятся скорее к гамма-уровню, так как занимают отдельные ниши рынка онлайн-образования. Например, Флоу — часть более крупного Я. Практикума — представляет собой платформу для изучения английского языка.

В третью альфа-империю TalentTech входит Нетология-групп, включающая онлайн-школу для подготовки к ОГЭ, ЕГЭ и олимпиадам «Фоксфорд», компанию «Нетология» — платформу онлайн-курсов для взрослых, EdMarket (обучение удаленным профессиям) и «Цифровое образование».

Таким образом, можно отметить, что IT-фактор является превалирующим на российском рынке онлайн-образования, ведь все альфа-империи контролируются именно IT-холдингами. Более того, не входящие в альфа-империи участники рынка также являются партнерами крупнейших компаний в области разработки компьютерного программного обеспечения (Maximum Education) или имеют дочерние компании в этой сфере (SkyEng). В связи с высокой степенью влияния сферы информационных технологий компании — участники рынка онлайн-образовательных услуг имеют тенденции к взрывному росту и быстро переходят с одного уровня на другой.

Для компаний уровня «гамма» на рынке онлайн-образования доступны два сценария развития: 1) сформировать уникальное торговое предложение, привлечь «умные» инвестиции и вырваться в сегмент «бета» или даже присоединиться к альфа-империи (через партнерство или поглощение); 2) наработать свою клиентскую базу и довольствоваться текущим уровнем выручки и прибыли, навсегда оставаясь в группе «гамма».

Первым сценарием развития, например, воспользовалась бывшая «гамма» SkillBox, привлекая инвестиции и опыт Mail.ru, обеспечив себе взрывной рост. Второй сценарий выбрала компания Uniweb, начав свою историю с сотрудничества с вузами и предоставления онлайн-программ повышения квалификации. Со временем компании удалось развить свой продукт

до платформы, на которой с помощью машинного обучения можно реализовать подбор необходимых курсов для обучения сотрудников компании. Фокусируясь только на конкретном сегменте, компания избегает прямой конкуренции, но при этом не может обеспечить себе стремительный рост.

Mirapolis на своей платформе предоставляет возможность HR-службам управлять всем процессом развития человеческого капитала, включая реализацию онлайн-обучения. Антифишинг сосредоточилась на обучении людей противодействию цифровым атакам. Таким образом компания заняла узкую нишу, став в ней единственным игроком, но именно узость этой ниши не позволяет компании выйти из гамма-сегмента.

Целью компаний бета- и гамма-уровней вполне могут являться капитализация и инвестиции, а также продажа крупному игроку рынка — «альфа» или альфа-империи. Отследить такую стратегию поведения не предоставляется возможным из-за непрозрачности рынка: данные об убыточности практически не публикуются. Например, по данным Интерфакс, чистый убыток Coursera в январе-марте 2021 г. составил 21,1% от выручки, за этот же период в 2020 г. — 26,6% от выручки, при этом выручка в I квартале 2021 г. выросла на 64%, а количество регистраций — на 5 млн.

ВЫВОДЫ

Анализ рынка онлайн-образования в России в целом подтверждает основные идеи теории экономического доминирования: расслоение компаний на рынке существует, альфа-лидеры во многом используют возможности доступа к менее дорогим ресурсам и инфраструктуре альфа-империй для завоевания доминирующих позиций в онлайн-обучении. В силу этих причин при прогнозировании развития рынка необходимо учиты-

вать происходящие на нем институциональные преобразования.

Отличительными особенностями рынка онлайн-образования являются:

- во-первых, преобладание либо подразделений альфа-империй, либо компаний, интегрированных с альфа-компаниями других рынков. Возможно, это свидетельствует о том, что для небольших по размеру отраслевых рынков-микровертикалей появление независимых «альф» проблематично или невозможно вовсе, так как размеры рынка не позволяют получить достаточную рыночную силу, сопоставимую с альфа-лидерами более крупных рынков.

- во-вторых, практически полное отсутствие бета-игроков, что в целом не присуще образовательному рынку (для анализа рынка высшего образования вполне оправдано использование теории экономического доминирования) [13].

- в-третьих, возможности развития для гамма-игроков на рынке онлайн-образования во многом зависят от наличия связей с альфа-игроками и доступа к их институциональным ресурсам. При всем этом рынок нельзя назвать окончательно сложившимся, как в силу его относительной молодости, так и возможности входа на него альфа-игроков с других рынков и развития «бет» и «гамм» через интеграции с профильными «альфами», в том числе — с венчурного рынка.

Также интересно выделить пример Mail.Ru, которая фактически представлена на рынке несколькими гамма- и бета-сателлитами, каждый из которых выступает под собственным брендом и конкурирует с «родственными» компаниями. Возможно, такой подход альфа-империи через создание нескольких конкурирующих между собой аналогичных подразделений/проектов является оптимальным именно для быстрорастущих новых рынков.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Чавкин З.В. Поиск бизнес-модели образовательным стартапом в сегменте взрослого обучения на российском рынке. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2020;11(1):70–97. DOI: 10.17747/2618-947X-2020-1-70-97
2. Исследование рынка онлайн-обучения 2020. EdMarket Research. 2020. URL: <https://research.edmarket.ru/>
3. Взрывной рост: рейтинг лидеров рынка онлайн-образования России. РБК. 06.11.2020. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/5fa1cc249a794739b65c7b5c>
4. Спиридонов М. «Никогда образование так сильно не пахло деньгами»: как 2020 год изменил рынок обучения. *Forbes*. 21.12.2020. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/416709-nikогда-obrazovanie-tak-silno-ne-pahlo-dengami-kak-2020-god-izmenil>
5. Timchenko V. V., Trapitsin S. Y., Apevalova Z. V. Educational technology market analysis. In: International conference on quality management, transport and information security, information technologies (Yaroslavl, Sept. 7–11, 2020). New York: IEEE; 2020:612–617. DOI: 10.1109/ITQMIS 51053.2020.9322982



6. Рогозин Д. «COVID-19 отобрал у нас будущее». Реальное время. 17.10.2020. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/190987-intervyu-sociologa-dmitriya-rogozina>
7. Блохин А. Экономика ненужной продукции: институциональные особенности кругооборота потерь. *Экономическая политика*. 2015;10(1):7–40.
8. Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*. 2019;21(6):68–77. DOI: 10.33917/es-6.164.2019.68–77
9. Блохин А.А., Стерник С.Г., Близняк А.Б., Дранев С.Я., Телешев Г.В. Эффекты институциональных различий и институциональной ренты в российской экономике: Науч. доклад. М.: Международные отношения; 2018. 74 с. URL: <https://ecfor.ru/publication/nauchnyj-doklad-effekty-institutsionalnyh-razlichij-i-institutsionalnoj-renty-v-rossijskoj-ekonomike/>
10. Перру Ф. Экономика XX века. Пер. с франц. М.: Инфра-М; 2000.
11. Вертоградов В.А. 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
12. Шестоперов Д., Хвостик Е. Mail.ru Group учит уроки. *Коммерсантъ*. 2020;(187). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4529665>
13. 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

REFERENCES

1. Chavkin Z. V. Searching for business model by EdTech startups in adult education segment on the Russian market. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment = Strategic Decisions and Risk Management*. 2020;11(1):70–97. (In Russ.). DOI: 10.17747/2618–947X-2020–1–70–97
2. Research of the online education market 2020. EdMarket Research. 2020. URL: <https://research.edmarket.ru/> (In Russ.).
3. Explosive growth: Rating of the leaders of the online education market in Russia. RBC. Nov. 06, 2020. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/5fa1cc249a794739b65c7b5c> (In Russ.).
4. Spiridonov M. “Education has never smelled of money so much”: How 2020 changed the learning market. *Forbes*. Dec. 21, 2020. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/416709-nikogda-obrazovanie-tak-silno-ne-pahlo-dengami-kak-2020-god-izmenil> (In Russ.).
5. Timchenko V. V., Trapitsin S. Y., Apevalova Z. V. Educational technology market analysis. In: International conference on quality management, transport and information security, information technologies (Yaroslavl, Sept. 7–11, 2020). New York: IEEE; 2020:612–617. DOI: 10.1109/ITQMIS 51053.2020.9322982
6. Rogozin D. “COVID-19 has taken the future away from us”. *Realnoe Vremya*. Oct. 17, 2020. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/190987-intervyu-sociologa-dmitriya-rogozina> (In Russ.).
7. Blokhin A. The economy of waste products: Institutional features of the circulation of waste. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2015;10(1):7–40. (In Russ.).
8. Blokhin A. A., Lomakin-Rumyantsev I. V., Naumov S. A. 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
9. Blokhin A. A., Sternik S. G., Bliznyak A. B., Dranev S. Ya., Teleshev G. V. Effects of institutional differences and institutional rent in the Russian economy: A scientific report. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya; 2018. 74 p. URL: <https://ecfor.ru/publication/nauchnyj-doklad-effekty-institutsionalnyh-razlichij-i-institutsionalnoj-renty-v-rossijskoj-ekonomike/> (In Russ.).
10. Perroux F. *L'économie du XX siècle*. Paris: Presses Universitaires de France; 1961. 599 p. (Russ. ed.: Perroux F. *Ekonomika XX veka*. Moscow: Infra-Moscow; 2000).
11. Vertogradov V. A. Alpha market strategies, beta and gamma in the context of theory of economic dominance. 2020;22(2):50–53. (In Russ.). DOI: 10.33917/es-2.168.2020.50–53
12. Shestoperov D., Khvostik E. Mail.ru Group learn lessons. *Kommersant*. 2020;(187). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4529665> (In Russ.).
13. Studnikov S. S. Higher education in Russia: The rise of economic dominance. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(1):112–120. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220–6469–2021–15–1–112–120

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Ангелина Валерьевна Говорова — ведущий инженер кафедры экономики инноваций экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Angelina V. Govorova — Engineer, Department of Economics of Innovation, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
angelinagovorova@yandex.ru



Ирина Павловна Сулова — инженер кафедры управления организацией экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Irina P. Suslova — Engineer, Department of Management, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
suslovairena@gmail.com



Светлана Викторовна Щелокова — кандидат экономических наук, доцент кафедры управления организацией экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Svetlana V. Shcholokova — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Management, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
shcholokova@gmail.com

Заявленный вклад авторов:

А.В. Говорова — анализ альфа-империй.

И.П. Сулова — анализ рынка онлайн-образования.

С.В. Щелокова — анализ альфа-, бета-, гамма-компаний.

Authors' declared contributions:

A. V. Govorova — analysis of alpha empires.

I. P. Suslova — analysis of the online education market.

S. V. Shchelokova — analysis of alpha, beta, gamma companies.

Статья поступила 12.06.2021; после рецензирования 30.06.2021; принята к публикации 15.07.2021.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received on 12.06.2021; revised on 30.06.2021 and accepted for publication on 15.07.2021.

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



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-85-96
УДК 327.2+338.4(045)
JEL F43, F15

Тенденции, особенности и проблемы развития атомной энергетики Франции

А.Б. Секачева

Дипломатическая академия МИД, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-3735-0066>

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются современные тенденции и проблемы, связанные с особенностями развития атомной энергетики Франции. Эта страна всегда уделяла повышенное внимание сектору топливно-энергетического комплекса, а его значительный потенциал позволяет ей занимать одно из ведущих мест в мире по использованию ядерных технологий в национальной экономике. Вместе с тем достаточно негативная политика Евросоюза по отношению к атомной энергетике в связи с реализацией им курса на «зеленую» экономику создает много проблем в отношениях Парижа с руководством данного интеграционного объединения. Учитывая тот факт, что Германия в 2022 г. полностью закрывает свои атомные электростанции (АЭС), а Франция становится ведущей страной в ЕС по использованию ядерной энергетики, руководству этой страны под влиянием политических факторов часто приходится принимать взаимоисключающие решения в этой сфере. Положение Франции как крупнейшей ядерной державы в ЕС осложняется тем, что на мировом атомном рынке ей приходится сталкиваться с возрастающей конкуренцией. Ведущие позиции на нем традиционно занимают США, Россия и Китай. Удастся ли Франции справиться с этими угрозами – покажет время. Несомненно одно: Франция стремится не только сохранить, но и укрепить свое положение ведущей ядерной державы в ЕС и во всем мире. Многолетний опыт Франции по проектированию и строительству АЭС, обеспечению их безопасного функционирования может быть полезен и для России, так как общепризнано, что наша страна являлась и является одним из мировых лидеров в атомной энергетике.

Ключевые слова: атомная энергетика; энергетическая политика; Франция; ядерные реакторы; атомные электростанции (АЭС)

Для цитирования: Секачева А.Б. Тенденции, особенности и проблемы развития атомной энергетики Франции. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):85-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-85-96

ORIGINAL PAPER

Trends, Features and Problems of the Development of Nuclear Energy in France

A.B. Sekacheva

Diplomatic academy of the Ministry of Foreign Affairs, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3735-0066>

ABSTRACT

This article analyses the trends and problems associated with the peculiarities of the development of nuclear energy in France. This country has always paid particular attention to the fuel and energy sector. Its significant potential allows it to occupy one of the top places in the world in the use of nuclear technologies in the national economy. At the same time, the relatively hostile policy of the European Union concerning nuclear energy in connection with the implementation of its course on the “green” economy creates many problems in the relations of Paris with the leadership of this integration association. Given that Germany in 2022 completely closes its nuclear power plants (NPP), and France becomes the leading country in the EU for the use of nuclear energy, the leadership of this country under the influence of political factors often has to make mutually exclusive decisions in this area. France’s position as the most significant nuclear power in the EU is complicated because it faces increasing competition in the global nuclear market. The leading

© Секачева А.Б., 2021

positions on it are traditionally occupied by the United States, Russia, and China. Time will tell whether France will be able to cope with these threats. One thing is certain: France seeks to maintain and strengthen its position as the leading nuclear power in the EU and worldwide. France's long-term experience in designing and building nuclear power plants and ensuring their safe operation can also be useful for Russia, as it is generally recognized that our country has been and is one of the world leaders in nuclear energy.

Keywords: nuclear power; energy policy; France; nuclear reactors; nuclear power plants (NPP)

For citation: Sekacheva A. B. Trends, features and problems of the development of nuclear energy in France. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):85-96. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-85-96

МИРОВАЯ АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА И ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ЕВРОСОЮЗА

По данным Всемирной ядерной ассоциации¹ на сентябрь 2020 г., количество действующих ядерных энергоблоков в мире составило 441, а их общая установленная мощность достигла цифры в 391,7 ГВт.

В настоящее время на планете строится 53 реактора суммарной мощностью 59,2 ГВт, из которых 12 — в Китае, 7 — в Индии, 4 — в России. Запланировано строительство еще 106 ядерных реакторов (суммарная мощность 113,8 ГВт), в том числе в странах, где прежде отсутствовали АЭС — Египте и Узбекистане. Возможность строительства АЭС рассматривается в Казахстане, Польше, Саудовской Аравии. По прогнозам британской корпорации BP, к 2050 г. производство электроэнергии на АЭС возрастет, но его динамика будет зависеть от многих факторов, и поэтому сценарии развития атомной энергетики станут сильно различаться². Международное энергетическое агентство (МЭА) также предполагает, что увеличение получаемой от АЭС электроэнергии составит 28–62% к 2040 г. и 50–100% к 2070 г.³

В мировом потреблении первичной энергии доля атомной энергии в 2019 г., по данным BP, составила 4,3%, в выработке электроэнергии — 10,4% (4,9 и 10,2% соответственно — по оценке ЕС)⁴. По данным Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ), опубликованным в 2019 г., пессимистический сценарий на период до 2050 г. предполагает падение мощностей АЭС в мире на 6%, а оптимисти-

ческий — их рост на 80%, в первую очередь за счет развивающихся стран⁵.

Развитие мировой атомной энергетики сдерживается проблемами ее безопасности. Французские эксперты указывают, что «из-за секретности правительств и компаний, владеющих АЭС», в некоторых случаях трудно определить масштабы и последствия, которые может повлечь за собой та или иная ядерная авария. Они перечисляют девять инцидентов с действующими ядерными реакторами, крупнейшими из которых являются аварии на Чернобыльской АЭС (Украина, 1986 г.), на АЭС Three Mile Island (США, 1979 г.) и на АЭС «Фукусима» (Япония, 2011 г.)⁶. Эта проблема касается и Франции. Так, в 2017 г. на северо-западе этой страны произошел взрыв на АЭС «Фламанвиль», в результате которого пострадали несколько человек. Как утверждают государственные власти, угрозы выброса радиоактивных веществ не было.

Общепризнано, что на развитие мировой атомной энергетики оказывают воздействие также и задачи снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду. Предполагается, что их можно решить путем перехода к так называемой «зеленой» экономике. Поэтому президент Всемирного экономического форума (ВЭФ) К. Шваб в своей книге, написанной в соавторстве с французским журналистом Т. Маллере «Covid-19: Великая перезагрузка», утверждает, что «зеленая экономика охватывает целый ряд возможностей — от более зеленой энергетики до экотуризма и экономики замкнутого цикла». Далее в этой книге отмечается, что Европейская «зеленая» сделка, инициированная Европейской комиссией (ЕК) — «это масштабное мероприятие и наиболее осязаемое проявление решения государственных властей не допустить, чтобы кризис COVID-19 пропал

¹ Официальный сайт. URL: <https://www.atomic-energy.ru/organizations/vsemirnaya-yadernaya-assotsiatsiya-wna>.

² Energy Outlook 2020. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook.html>.

³ Перспективы развития мировой атомной энергетики связаны с климатическими целями. URL: <https://www.eprussia.ru/news/base/2020/3962253.htm>.

⁴ EU energy in figures (2020). URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail>.

⁵ ENERGY, ELECTRICITY AND NUCLEAR POWER ESTIMATES FOR THE PERIOD UP TO 2050. 2019 Edition. INTERNATIONAL ATOMIC ENERGY AGENCY VIENNA, 2019. URL: https://www-pub.iaea.org/MTCD/Publications/PDF/19-00521_web.pdf.

⁶ Le nucléaire en France en 2021: production, avantages et risqué. URL: <https://selectra.info/energie/guides/comprendre/nucleaire>.



даром». Для этого запланировано выделение 1 трлн евро на снижение выбросов парниковых газов и вложение инвестиций в круговую экономику с целью сделать Европу первым углеродно-нейтральным континентом к 2050 г. и «отделить экономический рост от использования ресурсов». Учитывая падение энергопотребления во время пандемии коронавируса, К. Шваб и Т. Маллере утверждают, что она оказала позитивное влияние на экологию. Поэтому британская корпорация BP снизила стоимость своих активов на 17,5 млрд долл. США, придя к выводу, что COVID-19 «ускорит глобальный переход к более чистым формам энергии» [1].

Идеи «зеленой» экономики активно пропагандируются потому, что, по оценке экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), экологические риски постоянно возрастают. В его последнем, 16 Докладе о глобальных рисках 2021 г. указано, что они занимают «первые места по последствиям и вероятности наряду с инфекционными заболеваниями»⁷. В этой связи в глобальных СМИ идут оживленные дискуссии о роли атомной энергетики в мировой экономике и ставится вопрос: в какой степени ее развитие способствует охране окружающей среды? В докладе МЭА 2019 г. отмечено, что за прошедшие 50 лет атомная энергия позволила уменьшить выбросы углекислого газа примерно на 60 Гт, что приблизительно эквивалентно совокупным мировым выбросам за два года. Также в нем указывается, что без ядерной энергетики эти выбросы были бы примерно на 20% больше⁸.

В настоящее время доля ЕС в выбросах парниковых газов составляет 8% по сравнению с 29% в Китае и 15% в США⁹. На долю АЭС приходится около 30% вырабатываемой в Евросоюзе электроэнергии и примерно столько же — на долю возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Но после аварии в Чернобыле (1986 г.) ФРГ приняла решение о прекращении строительства новых АЭС, и поэтому последний энергоблок в этой стране был введен в строй 1989 г. В 2002 г. в ней был принят закон, запрещающий строительство новых атомных электростанций, и к 2022 г. планируется их полное закрытие, поэтому остро стоит вопрос об увеличении использования либо природного газа, либо каменного угля в энергетике Германии.

⁷ Global Risks Report 2021. URL: <https://www.weforum.org/>.

⁸ Nuclear Power in a Clean Energy System. Fuel report — May 2019. URL: <https://www.iea.org/reports/nuclear-power-in-a-clean-energy-system>.

⁹ EU energy in figures (2020). URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail>.

Эти весьма спорные оценки и действия не могут не отразиться на энергетической политике Евросоюза, в частности Франции. И хотя МЭА прогнозирует, что к 2040 г. примерно половина ядерных мощностей ЕС будет выведена из эксплуатации, в настоящее время в трех странах — членах ЕС (Финляндии, Франции и Словакии) идет установка четырех реакторов. По данным Всемирной ядерной ассоциации, еще восемь стран ЕС планируют их строительство [2], что неизбежно порождает разногласия между ними и Германией. Вместе с тем на саммите ЕС в декабре 2019 г. было признано право стран ЕС самостоятельно определять перечень видов энергии, которые они намерены использовать в национальной экономике¹⁰. Поэтому согласно стратегии Евросоюза «Чистая планета для всех», утвержденной в 2018 г., доля атомной энергетики во внутреннем энергопотреблении ЕС к 2050 г. практически не изменится (10–16%)¹¹, хотя, по прогнозам МАГАТЭ, она может сократиться до 3,2–5,2%. Европейский «зеленый» курс, принятый ЕК в конце 2019 г., также не предусматривает исключение атомной энергии из энергопотребления к 2050 г.¹² Это соответствует и глобальным тенденциям. В настоящее время в тридцати странах мира имеются АЭС, но количество государств, использующих ядерную энергию, намного больше. Этот факт объясняется тем, что, например, такие страны, как Дания и Италия, которые не имеют ядерных установок, получают около 10% своей электроэнергии от АЭС, расположенных в других странах¹³. Вместе с тем антиядерная политика Германии, Австрии и Люксембурга привела к тому, что под их давлением в марте 2019 г. Европарламент вычеркнул атомную энергию из списка «зеленых» технологий. Но с этим решением согласились далеко не все политики и общественные организации в ЕС.

В апреле 2021 г. группа из 46 неправительственных организаций (НПО) из 18 государств направила председателю Европейской комиссии У. фон дер Ляйен письмо с пожеланием включить атомную

¹⁰ EU summit December 2019. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/euro-summit/2019/12/13/>.

¹¹ 8/11/2018 — COM (2018) 773 — 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.

¹² 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.

¹³ Situation de l'énergie nucléaire dans le monde. URL: <https://energie-nucleaire.net/situation>.

энергию в перечень приоритетных направлений развития для получения так называемых «зеленых» инвестиций. Кроме того, в начале апреля 2021 г. Объединенный исследовательский центр (JRC) ЕС представил отчет по проблемным аспектам развития атомной энергетики. С точки зрения экспертов центра, «ядерная энергия наносит здоровью человека или окружающей среде не больший вред, чем любая другая технология производства энергии, которая считается устойчивой (солнечная, ветряная и другие)». Следовательно, она может претендовать на получение статуса «зеленой» технологии. Но представители экологической организации «Гринпис» категорически не согласились с данными выводами [3].

Между тем, руководство Франции заявило, что будет бороться за признание ядерной энергетики «зеленой» технологией в соответствии с правилами устойчивого финансирования ЕС. Министр экономики Франции Бруно Ле Мэр подчеркнул «решимость Франции» получить право на «зеленые» инвестиции для ядерной энергетики, и поэтому окончательное решение по этому вопросу в ЕС так и не было принято¹⁴. Таким образом, Париж ясно заявил, что станет защитником атомной энергетики на общеевропейском уровне и будет продолжать ее использование. Как следствие, Германия достаточно негативно относится к попыткам Франции финансировать свою ядерную программу за счет средств Евросоюза, и атомный вопрос порождает глубокий кризис в отношениях двух стран. Вместе с тем позиция Парижа вполне объяснима: в начале 2021 г. во Франции на атомную энергетику приходилось свыше 70% электрогенерации, в Германии, до аварии на АЭС «Фукусима», — лишь 25%, а в настоящее время — около 12%¹⁵. Но это положение дает возможность Парижу оказывать давление на Германию через другие энергетические проекты.

Доктор Юнус Фурунджу (Yunus Furuncu), эксперт по энергетике турецкого Фонда политических, экономических и социальных исследований (SETA), отметил, что Франция не занимает четкой позиции по проекту «Северный поток — 2»: «Французская энергетическая компания Engie тоже участвует в этом проекте. Франция рассматривает “Северный поток — 2” как инструмент, который она может использовать в отношениях с Германией». Далее он

заметил: «Когда мы смотрим на энергопотребление Франции, мы видим, что в ней в большей степени используется атомная энергетика. Потребность в энергии, которая возникнет в случае закрытия АЭС, Франция, как и Германия будет вынуждена удовлетворять за счет природного газа. С другой стороны, Франция не проводит такую политику, как закрытие АЭС. Остановка проекта “Северный поток — 2” будет означать наказание не только России, но и Германии» [4]. Таким образом, свою одностороннюю зависимость от атомной энергетики Париж пытается в максимальной степени использовать для укрепления своего положения в ЕС. Понятно, что эта зависимость складывалась длительное время и обусловлена вполне объективными обстоятельствами.

ИСТОРИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ФРАНЦИИ

Сразу после окончания Второй мировой войны в 1945 г. генерал Ш. де Голль создал Комиссариат по атомной энергии (ЭКА) для исследований возможностей использования атомной энергии во Франции как в военных, так и в гражданских целях. Данный комиссариат существует до настоящего времени, а с 2010 г. получил приставку «и по альтернативным видам энергии». Он отвечает за разработку и выполнение всех связанных с ядерной энергетикой научно-исследовательских программ, к которым относятся производство электроэнергии, оборона, медицина, радиационная защита, безопасность и т.д. Что касается гражданского сектора экономики Франции, то де Голль планировал создание полностью независимой национальной ядерной энергетики, поскольку он придерживался широко известной во Франции точки зрения, что экономический суверенитет не имеет цены.

Первые ядерные реакторы появились в этой стране в середине прошлого века примерно в то же время, что в США и Советском Союзе. В 1956 г. на юго-востоке Франции в Маркуле был введен в эксплуатацию первый ядерный реактор мощностью всего 2 МВт, который работал до 1968 г. Два других экспериментальных реактора мощностью 40 МВт каждый были приняты в эксплуатацию в 1958 и 1960 гг. (они работали соответственно до 1980 и 1984 гг.). До начала 1970-х гг. было построено еще восемь АЭС, и в 1973 г. ядерная энергетика обеспечивала уже около 8% производства электроэнергии во Франции¹⁶.

¹⁴ Решение ЕС о «зелёности» атомной и газовой энергетики откладывается. URL: <https://regnum.ru/news/polit/3245597.html>.

¹⁵ В Германии завершается выход из атомной энергетики. URL: <https://islam.kz/ru/news/v-mire>.

¹⁶ Histoire de l'électronucléaire en France. URL: <https://www.connaissan cedesenergies.org/-france>.



В связи с нефтяным кризисом начала 1970-х гг. «Франция приняла решение о массовом переходе на атомную энергетику и начала амбициозную программу сооружения АЭС»¹⁷, чтобы сделать Францию независимой энергетической державой. Для этого премьер-министром Франции П. Мессмером был разработан план действий по строительству ядерных реакторов, который был утвержден парламентом в марте 1974 г. Он предусматривал введение в эксплуатацию к 1980 г. 44 АЭС общей мощностью 50 000 МВт. При этом 40 из них, по настоянию президента Ж. Помпиду, должны были быть построены по лицензиям ведущей американской корпорации Westinghouse, и только 4 предполагалось создать по французским проектам. В целом к 2000 г. в стране планировалось построить 170 АЭС, но при этом Франция была вынуждена импортировать 100% урана для последующего обогащения [5].

В настоящее время большинство французских ядерных реакторов построены по лицензии корпорации Westinghouse, но когда Франция получила ее от США, то проект строительства АЭС был переименован в FRAMATOME (Франция-Америка-Атом). Поскольку Соединенные Штаты увеличили срок эксплуатации своих АЭС с 40 до 60 лет и планируют продлить его даже до 80 лет, то, соответственно, Франция в настоящее время также увеличивает время их работы [6].

Политическое решение по развитию атомной энергетики, принятое руководством страны, обосновывалось тем, что Франция обладала высокопрофессиональными инженерными кадрами и соответствующими технологиями, но не имела неограниченного доступа к энергетическим ресурсам, как США на Ближнем Востоке. Поскольку государство жестко контролировало разработку и строительство АЭС, Франции удалось, по мнению абсолютного большинства экспертов, создать эффективно работающую атомную энергетику. Все действующие в стране реакторы — только водо-водяного типа, при этом эксплуатируются всего три модели и на каждой АЭС находятся реакторы только одного типа.

В 1999 г. дискуссии, которые проходили во французском парламенте, обозначили три основных направления энергетической политики Франции: обеспечение безопасности поставок (по-

скольку страна в отдельные годы импортировала более половины потребляемой энергии); создание системы охраны окружающей среды и снижения выбросов парниковых газов; утилизация радиоактивных отходов. Доминирующей точкой зрения стало утверждение, что природный газ не имеет каких-либо экономических преимуществ перед атомной энергетикой, а цены на него весьма волатильны и зависят от конъюнктуры мирового рынка энергоносителей. Общепринятым стало мнение, что, невзирая на «интенсивные усилия», в ближайшем будущем не предвидится такого роста возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и не ожидается внедрения таких энергосберегающих мер, благодаря которым можно было бы полностью заменить атомную энергию¹⁸.

Вместе с тем, учитывая широкий резонанс в обществе, который получила авария на американской АЭС Three Mile Island в 1979 г., параллельно с развитием атомной энергетики во Франции возникло и получило широкое распространение антиядерное движение. Характерно, что оно начало формироваться в конце 1970-х гг., т.е. через несколько лет после того, как президент страны В. Жискард-Д'Эстен провозгласил необходимость ускорить переход к атомной энергетике. Одним из первых успехов этого движения стало так называемое «дело Плогоффа», названное по имени небольшого поселка в Бретани (Plogoff), жители которого сумели в 1981 г. сорвать проект строительства АЭС.

Следует заметить, что и в настоящее время дискуссии о будущем атомной энергетики раскалывают французское общество. Так, по данным влиятельной газеты «Фигаро», в 2018 г. 53% опрошенных французов выступили против производства электроэнергии атомными электростанциями¹⁹.

ХАРАКТЕРИСТИКА АТОМНОЙ ОТРАСЛИ ФРАНЦИИ

По данным Всемирной ядерной ассоциации, Франция в январе 2021 г. имела в общей сложности 56 ядерных реакторов, способных генерировать общую мощность 61 370 МВт, и один строящийся реактор. Кроме того, еще 14 реакторов были демонтированы. Эта страна по-прежнему остается «самой ядерной» в мире, поскольку на долю атом-

¹⁷ Атомная энергетика во Франции. Посольство Франции в Москве. URL: <https://ru.ambafrance.org/Atomnaya-energetika-vo-Francii>.

¹⁸ L'énergie nucléaire en France. URL: <https://energie-nucleaire.net/situation/energie-nucleaire-france>.

¹⁹ 53% des Français opposés à l'énergie nucléaire. URL: <https://www.lefigaro.fr/flash-actu/2018/10/25/.php>.

ной генерации приходится примерно 70% выработки всей электроэнергетики²⁰.

С 1980-х гг. новые АЭС во Франции не строились, в первую очередь по политическим причинам, и поэтому средний срок их эксплуатации уже составляет 30,5 лет. При этом 15 реакторов работают уже 35 лет. Сторонники развития атомной энергетики в качестве положительного примера указывают, что 97% вырабатываемой в стране электроэнергии, благодаря АЭС и гидроэнергетике, не связаны с выбросами парниковых газов. Поэтому во Франции этот показатель на душу населения — один из самых низких в мире. Кроме того, АЭС обеспечивают, в отличие от ВИЭ с их так называемым «рваным» ритмом работы, постоянное и стабильное производство электроэнергии. Это позволяет промышленным предприятиям более эффективно организовывать технологические процессы и не создавать емкости для хранения энергоносителей, как это требуется при использовании углеводородов.

Французские эксперты считают, что благодаря такому решению их страна в настоящее время имеет высокий уровень энергетической независимости и самую низкую стоимость электроэнергии в Европе. Именно поэтому во Франции, которую часто подвергают критике за «мирный атом», стоимость киловатт-часа электроэнергии (16,9 центов) почти в два раза ниже, чем в Германии (31,47 центов). То есть, если сопоставить цены, то стоимость киловатта электроэнергии в атомной отрасли намного ниже, чем у ветровых электростанций, биотоплива и солнечных батарей [7].

Тем не менее, как уже указывалось выше, в ЕС в последние годы наблюдается устойчивая тенденция к поэтапному отказу от ядерной энергии в пользу ВИЭ, что, в свою очередь, не позволяет развернуть полномасштабные научные исследования в данной сфере и перейти к строительству реакторов нового поколения. При этом, как отмечают многие эксперты, цена на электроэнергию, вырабатываемую АЭС, является искусственно заниженной, поскольку срок эксплуатации реакторов постоянно продлевается. Соответственно, цена будет постоянно повышаться для того, чтобы обеспечить в будущем финансирование демонтажных работ и ввод в строй новых мощностей [6]. Кроме того, поскольку ядерные реакторы во Франции старше 30 лет, то оборудование, обеспечивающее их безаварийную эксплуатацию,

необходимо менять чаще, что увеличивает стоимость производства электроэнергии. Ссылаясь на то, что ядерные реакторы во Франции проработали безаварийно почти две трети нормативного срока службы, Министерство энергии и устойчивого развития решением от 28 февраля 2016 г. продлило срок эксплуатации АЭС на 10 лет [8]. Так как атомная энергетика во Франции развивалась по инициативе и с помощью государства, оно до настоящего времени жестко регулирует и контролирует процессы проектирования и строительства АЭС.

Кроме Комиссариата по атомной энергетике и альтернативным видам энергии, среди государственных субъектов атомной отрасли ключевую позицию занимает Агентство ядерной безопасности (ASN). Это государственный институт, контролирующий все виды деятельности в области гражданской атомной энергетике, в том числе — ядерную безопасность, радиационную защиту и информирование граждан о ситуации в этой сфере, особенно в чрезвычайных ситуациях. Агентство участвует в разработке нормативно-правового регулирования атомной отрасли и дает рекомендации по проектам декретов, циркуляров, директив и постановлений правительства страны. С 2006 г. агентство действует независимо от правительства, хотя и подчиняется Министерству охраны окружающей среды и энергетического перехода.

Менее известна, даже в самой Франции, другая структура — Агентство по обращению с радиоактивными отходами (ANDRA), основанное в 1991 г.²¹ Это некоммерческая организация, действующая под совместным контролем трех министерств — промышленности, экологии и научных исследований. Его создание было обусловлено развитием антиядерного движения и обеспокоенностью общественности судьбой радиоактивных отходов.

Поскольку рыночная экономика функционирует по корпоративному принципу, государство приняло решение о создании в атомной отрасли крупных предприятий, которые могли бы успешно конкурировать и на мировом атомном рынке. Важнейшей энергогенерирующей компанией и крупнейшим в мире оператором АЭС во Франции стала корпорация EDF (Électricité de France), 85% акций которой принадлежит государству. Она является заказчиком и оператором всех атомных станций на территории страны и 20 АЭС за ее пределами. Таким образом, EDF является одно-

²⁰ Nuclear Power in France. URL: <https://www.world-nuclear.org/information-library.aspx>.

²¹ Le nucléaire en France en 2021: production, avantages et risqué. URL: <https://selectra.info/energie/guides/comprendre/nucleaire>.



временно производителем и поставщиком электроэнергии, а в сфере производства ядерной энергии занимает исключительное положение²². При этом она не только управляет французскими АЭС, но еще и является их монопольным собственником [9]. EDF также активно предлагает другим странам услуги по выводу из эксплуатации ядерных объектов и утилизации отработанных ядерных отходов. Для этого она и компания Veolia создали совместное предприятие Graphitech по демонтажу графитовых реакторов, которое осуществляет свою деятельность не только во Франции, но и в других странах ЕС и Японии.

В последние годы во французских СМИ наблюдается рост критических материалов о деятельности EDF. Ее не без оснований обвиняют в многомиллионных убытках, связанных с перерасходом средств при финансировании различных проектов, которые потом покрываются из бюджета страны. После 2008 г. прибыльность EDF значительно снизилась, она оказалась не в состоянии расплачиваться с банковскими долгами и претерпела ряд существенных реструктуризаций, сопровождавшихся массовыми увольнениями персонала. Кроме того, в компании появились технологические сложности, связанные с увеличением сроков строительства АЭС и ростом строительных издержек, а также выявились проблемы захоронения радиоактивных отходов и демонтажа станций [10]. Все эти трудности неизбежно приводят к повышению стоимости ядерной энергии.

Вторая крупная компания во французской атомной отрасли — Areva, переименованная в Orano в 2018 г., является многонациональной ядерной корпорацией. Наряду с французскими, в число ее акционеров входят американские и немецкие компании. Она была организована в 2001 г. путем слияния трех французских компаний — Framatome, Cogema и Technicatome. Ранее они подчинялись Комиссариату по атомной энергии, и поэтому в настоящее время он является главным акционером Orano. Таким образом был создан один из крупнейших в мире вертикально интегрированных энергетических холдингов, стратегия развития которого направлена на дальнейшую аккумуляцию всех компетенций и технологий ядерного бизнеса. При этом Orano (Areva) — единственная западная корпорация, которая занимается всеми видами деятельности, связанными с производством ядерной энергии.

Слабым местом атомной энергетики Франции является то обстоятельство, что, в отличие от России, она не располагает урановыми месторождениями на своей территории, и поэтому весь уран ввозится из-за границы. Там он добывается на полностью или частично контролируемых Orano (Areva) предприятиях, основные из которых расположены в Казахстане, Канаде и Нигерии [9]. Импорт урана также осуществляется из Австралии и России (в основном по долгосрочным контрактам), а его обогащение производится только на территории страны. Но у этой промышленной компании, как и у EDF, имеются серьезные проблемы: Orano (Areva) длительное время не может закончить строительство третьего энергоблока АЭС «Олкилуото» в Финляндии, которое было начато еще в 2005 г. Десятилетнее отставание от графика строительства и высокая стоимость, которая оказалась в три раза больше, чем 3,2 млрд евро, указанные в первоначальном контракте [11], резко ударила по имиджу компании. Ожидается, что ввод в эксплуатацию этого энергоблока с самым мощным в ЕС реактором нового поколения (1600 МВт) будет осуществлен только в феврале 2022 г.

Еще одной серьезной проблемой всей французской ядерной энергетики являются кадры. Сектор в 2020 г. насчитывал 220 тыс. рабочих мест в компаниях, число которых превышает 2600, включая предприятия малого и среднего бизнеса. Эти рабочие места занимают более квалифицированные работники, чем в среднем по французской промышленности. Тем не менее в отрасли во многих областях наблюдается потеря трудовых навыков и фиксируется отсутствие контроля качества на всех этапах проектирования и строительства с участием поставщиков²³. Но при этом, как справедливо отмечают многие французские эксперты, в управленцах и финансистах недостатка нет, зато ощущается нехватка инженерных и научных работников.

Таким образом, атомная энергетика Франции, кроме четко выраженных положительных аспектов, имеет и отрицательные, негативное влияние которых усиливается со временем (см. таблицу).

Многие аналитики и политические деятели предупреждают, что Франции необходимо подготовиться к длительному периоду модернизации атомной отрасли, поскольку устаревшая инфраструктура и снижение квалификации персонала приводят к тому, что в ходе проверок обнаруживается все больше нарушений

²² Présentation de la société ELECTRICITE DE FRANCE (E.D.F.). URL: <https://www.societe.com/societe/electricite-de-france-552081317.html>.

²³ Comment l'industrie nucléaire française peut-elle rester à la pointe de l'excellence? URL: <https://www.capgemini.com>.

**Преимущества и недостатки атомной энергетики Франции /
Advantages and disadvantages of nuclear power in France**

Преимущества	Недостатки
1. Обеспечивает энергетическую независимость страны. 2. Позволяет удовлетворять потребности населения. 3. Не выделяет парниковые газы	1. Сложность утилизации ядерных отходов. 2. Растущая проблема безопасности АЭС. 3. Ограниченные запасы урана 4. Высокая стоимость АЭС

Источник / Source: Le nucléaire en France en 2021: production, avantages et risqué. URL: <https://selectra.info/energie/guides/comprendre/nucleaire>.

в эксплуатации АЭС. При этом в ходе контроля выявляются новые проблемы, связанные с нарушением технологий при производстве оборудования. В частности, обнаружено повышенное содержание углерода в стальных деталях, поставляемых на атомные станции, что приводит к их преждевременному выходу из строя. В последние годы общее число нарушений правил эксплуатации АЭС за период инспекций выросло с 33 до 83. Только на одной АЭС «Фламанвиль» за время проверок количество нарушений увеличилось с 2 до 20²⁴. Во многом это объясняется тем, что все АЭС в стране были построены с использованием однотипного водяного реактора под давлением (PWR). Такая стандартизация, с одной стороны, способствовала быстрому и эффективному строительству большого количества реакторов. Но, с другой стороны, учитывая их возраст, она повышает риски при их эксплуатации, поскольку технические проблемы, обнаруженные на одной из АЭС, потенциально могут затрагивать и другие электростанции. Это обстоятельство требует постоянных и широкомасштабных проверок безопасности реакторов²⁵.

Кроме того, с развитием цифровизации в области энергетики обнаружили новые угрозы — кибератаки. Так, в январе 2003 г. в США «вирусный червь» проник в корпоративную сеть АЭС в штате Огайо. В сентябре 2010 г. в Иране около 30 тыс. компьютерных систем промышленных объектов были заражены вирусом, что привело к остановке работы более 1,3 тыс. центрифуг по обогащению урана и переносу сроков запуска АЭС «Бушер». Власти Ирана обвинили во взломе компьютерных сетей спецслужбы США. Кибератаки производились на АЭС в Южной Корее в 2014 г. и Германии в 2016 г. [12].

²⁴ Атомный кризис Франции: почему французы массово останавливают реакторы. URL: <http://новости-мира.ru-an.info/>.

²⁵ Будущее атомной энергетики Франции.. URL: <https://www.el-info.ru/budushhee-atomnoj-energetiki-francii/>.

Дискуссии о необходимости сокращения атомной энергетики в энергобалансе страны возобновились в 2011 г. при президенте Ф. Олланде после аварии на АЭС «Фукусима»²⁶. Франция объявила о намерении сократить долю ядерной энергетики на 25% (с 75 до 50%) к 2025 г., при этом ориентировочно 22 атомные станции должны быть остановлены к этому сроку. В настоящее время достижение этой цели перенесено на 2035 г., а законопроект «Энергетический переход на зеленый рост» был окончательно утвержден Национальным собранием в июле 2016 г. Таким образом, Франция в своей энергетической политике вынуждена учитывать требования Евросоюза.

Первый реактор на старейшей во Франции АЭС «Фессенхайм» был остановлен в феврале 2020 г., а закрытие ее второго реактора и прекращение работы станции состоялось в июне 2020 г. Но при этом, в отличие от Германии, Франция пока не снижает долю АЭС в энергопотреблении и не имеет конкретной дорожной карты по их закрытию [5].

Полной неожиданностью для ЕС стало недавнее решение Франции возобновить строительство АЭС. В конце 2020 г. французское правительство самостоятельно, не поставив никого из европейских партнеров в известность, поручило энергетическому концерну EDF подготовить проект по введению в эксплуатацию начиная с 2021 г. шести атомных реакторов нового поколения. Позже этот срок был перенесен на два года. Президент Э. Макрон считает атомную энергетику гарантией суверенитета страны и полагает, что Франция должна и дальше развивать ее на основе новых технологий. И для такого решения есть все основания. Благодаря АЭС Франция является экспортером электроэнергии, снабжая, в частности, соседние Германию и Испанию. Как справедливо отмечает российский эксперт Д. Косяков, «антиядер-

²⁶ Le nucléaire en France en 2021: production, avantages et risqué. URL: <https://selectra.info/energie/guides/comprendre/nucleaire>.



ный» курс этих государств держится на французских АЭС. Кроме того, поставки электроэнергии в страны ЕС приносят Франции около 3 млрд евро в год и составляет одну из главных доходных статей экспорта [10]. Так, стоимость экспортных товаров группы «электроэнергия» во Франции в 2019 г. составила 3 млрд долл., а импорт — 776 млн долл.²⁷

В целом, как отмечают французские аналитики, Франция заняла весомую долю на международных рынках по поставкам продукции атомной отрасли в зарубежные страны, экспортируя товаров и технологий в 5–10 раз больше, чем в среднем по французской промышленности²⁸. В настоящее время Франция поставляет свои ядерные технологии в Китай, Финляндию, ЮАР, Южную Корею и Великобританию, имеет намерение построить АЭС во Вьетнаме.

Особое внимание из перечня этих стран Франция уделяет Китаю, поскольку первые АЭС в этой стране (1986 и 1987 гг.) были построены по французским технологиям. Но строительство АЭС «Тайшань» было затянато компанией AREVA [9], и два ее энергоблока нового поколения были введены в эксплуатацию в 2018 и 2019 гг., т.е. позже запланированных сроков.

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ФРАНЦИИ

После окончания Второй мировой войны Франция начала самостоятельно заниматься исследованиями и разработками в области ядерной энергетики, и поэтому к настоящему времени она обладает собственными технологиями проектирования и строительства реакторов, обогащения ядерного топлива и утилизации радиоактивных отходов. Такая ее стратегия во многом идентична стратегии развития атомной отрасли России. Именно эта схожесть обусловила подписание в июле 2019 г. плана сотрудничества в области мирного использования атомной энергии между госкорпорацией «Росатом» и Комиссариатом по атомной энергии и альтернативным источникам энергии Франции. Стороны зафиксировали намерение взаимодействовать в области ВИЭ, строительства и эксплуатации АЭС, цифровизации энергетики и в иных сферах.

²⁷ Франция | Импорт и Экспорт | Весь мир | Электроэнергия | Стоимость (долл. США) и Изменение стоимости, г/г (%) | 2008–2019. URL: <https://trendeconomy.ru/data/h2/France/271600>.

²⁸ Comment l'industrie nucléaire française peut-elle rester à la pointe de l'excellence? URL: <https://www.capgemini.com/fr-fr/ressources/comment-lindustrie-nucleaire-francaise-peut-elle-rester-a-la-pointe-de-lexcellence/>.

Препятствует внедрению инноваций в атомную отрасль Франции, по мнению экспертов, отсутствие национальной стратегии развития атомной энергетики, которая должна предусматривать обязательный срок продления эксплуатации всех действующих АЭС до 2030 г. С учетом того, что период строительства реактора 7–8 лет, строительные площадки должны быть запущены уже к 2022 г. [13]. Отсутствие указанной стратегии связано с колебаниями в энергетической политике страны, обусловленными диаметрально противоположными подходами к будущему атомной энергетики. Действительно, атомная энергетика считается экологически чистой с точки зрения выбросов парниковых газов, но при этом — грязной с точки зрения ядерных отходов. Сторонники ее развития считают, что главная задача — обеспечить быстрый переход от устаревших реакторов второго поколения к более безопасным реакторам третьего и даже четвертого поколения.

Невзирая на существующие в атомной отрасли сложности, во Франции строят реактор третьего поколения EPR. Это новый европейский реактор под давлением или «european pressurized reactor» (отсюда и сокращенное название EPR). Данный проект был разработан компанией Orano (Areva) в 1990–2000-х гг., но строительство указанных реакторов во Франции и Финляндии сразу столкнулось с технологическими проблемами. Например, первоначально возведение третьего энергоблока EPR у пролива Ла-Манш в Фламанвиле было совместным немецко-французским проектом, но после выхода из него Германии реактор так и не построен до сих пор, а его стоимость уже превысила 12 млрд евро. В 2019 г. корпорация EDF официально объявила, что окончание строительства состоится не ранее конца 2022 г.²⁹ Соответственно, стоимость реактора еще больше увеличится, — по данным Счетной палаты Франции она составит 19,4 млрд евро. Между тем, как уже отмечалось выше, на китайской АЭС «Тайшань» первый такой реактор был введен в строй в конце 2018 г. При этом компания Orano (Areva) изначально предполагала строить их вне Франции, чтобы получить необходимый опыт, который позволил бы ей сразу перейти к строительству энергоблоков четвертого поколения. Хотя первоначальные цели введения в эксплуатацию нового поколения реакторов заключались в достижении высокого уровня безопасности и рентабельности АЭС, их строитель-

²⁹ Snag-hit new French nuclear power station delayed by further 3 years. URL: <https://news.yahoo.com>.

ство и в Финляндии, и в самой Франции сложно назвать успешным. Срок от начала до окончания работ оценивался в 4,5 года, но реально оказался больше в два раза. Тем не менее в Великобритании в Хинкли-Пойнте в 2018 г. начата реализация третьего проекта EPR в Европе⁵⁰.

В настоящее время во Франции принято решение о разработке реакторов четвертого поколения. Научно-исследовательские работы сосредоточены на трех основных направлениях: создание реакторов на быстрых нейтронах с натриевым теплоносителем; разработка быстрых реакторов с газовым охлаждением; создание высокотемпературных газоохлаждаемых реакторов. При этом первые два направления конкурируют между собой, поскольку в этом случае возникает возможность сравнить их эксплуатационные характеристики, что и позволило бы сделать окончательный выбор между ними [9]. И хотя Франция накопила весомый опыт строительства реакторов на быстрых нейтронах, получивших названия «Феникс» (1973–2010 гг.) и «Суперфеникс» (1885–1998 гг.), его оказалось недостаточно. На этих энергоблоках произошел ряд аварий, и поэтому они были закрыты.

Для сравнения: введенные в строй в России реакторы на быстрых нейтронах, по общепризнанному мнению, гораздо более безопасны. На Белоярской АЭС первый такой реактор работает с 1981 г., второй — с 2016 г. Начало строительства третьего реактора запланировано на 2025 г. К их несомненным достоинствам относится тот факт, что они не выбрасывают в атмосферу парниковые газы и «позволяют вовлечь в топливный цикл такие материалы, как уран-238 и торий-232. Тем самым они позволяют избавиться от самых опасных отходов в отработанном ядерном топливе» [7].

Но наиболее перспективным направлением развития атомной энергетики считается создание управляемой термоядерной реакции. Реакторы, которые предполагается построить на этой основе, будут гораздо более безопасными в радиационном отношении. Поскольку данная проблема оказалась весьма дорогостоящей, то для ее решения были объединены усилия ведущих ядерных стран. При этом Франция предоставила свою территорию для реализации этой идеи.

С этой целью на юге страны в 2005 г. было определено место для постройки международного

экспериментального ядерного реактора (проект ITER) — исследовательский центр ядерной энергетики Кадараш. В 2007 г. была создана организация ITER, и 35 стран, в числе которых и Россия, начали сотрудничество по разработке этого крупнейшего в мире ядерного устройства. Оно создается для доказательства возможности термоядерного синтеза как крупномасштабного и безуглеродного источника энергии, основанного на том же принципе, что и звездное излучение⁵¹. Практической задачей является накопление опыта организации строительства и эксплуатации будущих термоядерных электростанций.

Общие расходы на реализацию данного проекта оцениваются в сумму более 20 млрд евро, что автоматически ставит ИТЭР на первое место по стоимости среди всех научных установок. Только Россия в период с 2020 до 2022 г. выделила на его реализацию порядка 12 млрд руб.⁵²

В июне 2016 г. Совет директоров ITER сделал заявление, что первоначальные прогнозы по окончании строительства не подтвердились, и поэтому декабрь 2025 г. является наиболее реалистичной датой. В ноябре 2016 г. он объявил, что «эксперименты по слиянию дейтерия-трития», т.е. по созданию основной ядерной реакции в рамках управляемого термоядерного синтеза, начнутся в 2035 г.⁵³

Задержки с окончанием строительства реактора объясняются как организационными, так и технологическими сложностями. Ряд стран неоднократно нарушал графики поставок, в результате чего запуск реактора постоянно переносился. Тем не менее в июле 2020 г. проект ITER официально перешел из стадии строительства на стадию сборки реактора.

По экспертным оценкам, при оптимистическом сценарии первые термоядерные электростанции появятся к 2050 г., и человечество получит практически неограниченный источник энергии⁵⁴. И в этом, несомненно, будет заслуга и Франции, которая, невзирая на объективные трудности развития атомной отрасли, никогда не прекращала работы по совершенствованию своих ядерных технологий.

⁵¹ ИТЭР — грандиозный проект современности. URL: <https://pikabu.ru/story/ityer>.

⁵² Цифра дня: Сколько Россия потратит на международный термоядерный реактор? URL: <https://news.rambler.ru/asia/42895661>.

⁵³ L'énergie nucléaire en France. URL: <https://energie-nucleaire.net/situation/energie-nucleaire-france>.

⁵⁴ Когда появятся термоядерные электростанции? URL: <http://www.sib-science.info/ru/institutes/energiya-31082016>.

⁵⁰ Le nucléaire en France en 2021: production, avantages et risqué. URL: <https://selectra.info/energie/guides/comprendre/nucleaire>.



ВЫВОДЫ

Подводя итоги, можно с уверенностью констатировать, что атомная энергетика Франции по-прежнему будет занимать ведущее место в ее топливно-энергетическом комплексе. Эта страна накопила весомый опыт в проектировании, эксплуатации и обеспечении безопасности действующих АЭС, и это обстоятельство позволяет ей, наряду с США, Россией и Китаем, занимать одно из ведущих мест на мировом атомном рынке. Строительство на ее территории международного экспериментального ядерного реактора (проект ITER) для достижения термоядерного синтеза как крупномасштабного и безуглеродного источника энергии подтверждает данный тезис.

Вместе с тем, в атомной энергетике этой страны накопилось много проблем, основной из которых является технологическое отставание от США и России, вследствие чего срываются сроки введения в строй новых АЭС, и увеличивается стоимость их строительства не только на территории страны, но и за рубежом. Кроме того, отсутствие национальной стратегии развития атомной отрасли не позволяет руководству Франции последовательно отстаивать

свои интересы в Евросоюзе, который выступает за постепенный вывод действующих АЭС из эксплуатации. При этом Париж часто принимает противоречивые и взаимоисключающие решения по этим вопросам, что в целом тормозит инновационное развитие национальной атомной энергетике.

Учитывая данные факторы, для Франции крайне важно наладить полноценное сотрудничество с Россией, поскольку атомные отрасли двух стран имеют схожие характеристики и предусматривают ведущую роль государства в обеспечении их функционирования. Подписанный в июле 2019 г. план сотрудничества в области мирного использования атомной энергии между госкорпорацией «Росатом» и Комиссариатом по атомной энергии и альтернативным источникам энергии Франции позволяет надеяться, что его реализация принесет выгоды обеим сторонам. Не вызывает сомнения и тот факт, что развитие сотрудничества в данной области между Россией и Францией позволит ускорить разработку и внедрение новых ядерных технологий, что, в свою очередь, поможет решить многие проблемы развития национальных экономик.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Schwab K., Malleret T. COVID-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.
2. Тарлтон С. Перспективы развития ядерной генерации в Европе. Пер. с англ. Атомная энергия 2.0. 22.05.2015. URL: <https://www.atomic-energy.ru/articles/2015/05/22/57088>
3. Детинич Г. Ядерной энергетике предложили присвоить статус «зелёной» в Европейском Союзе. 3DNews. 08.04.2021. URL: <https://3dnews.ru/1036860/yadernoy-energetike-predlogili-prisvoit-status-zelyonoy-v-evropeyskom-soyuze>
4. Гёкче Т. Anadolu (Турция): Франция с помощью «Северного потока — 2» желает изменить энергетический баланс в Европе в свою пользу. Пер. с турец. ИноСМИ.RU. 20.02.2021. URL: <https://inosmi.ru/economic/20210220/249186087.html>
5. Morris C. French nuclear power history — the unknown story. Energy Transition. Mar. 03, 2015. URL: <https://energytransition.org/2015/03/french-nuclear-power-history/>
6. Корню Б., Рейшахрит Е.И. Атомная энергетика Франции. NovaInfo. 08.06.2017. URL: <https://novainfo.ru/article/13487>
7. Добров Д. Откажется ли Франция от атомной энергетике? ИноСМИ.RU. 27.01.2020. URL: <https://inosmi.ru/politic/20200127/246703727.html>
8. Le Billon V. Nucléaire: Ségolène Royal acte une prolongation de vie des centrales. Selectra. Nov. 19, 2019. URL: <https://selectra.info/energie/actualites/politique/nucleaire-segolene-royal-prolongation-vie-centrales>
9. Марцинкевич Б. AREVA от взлета до неудачного приземления. Геоэнергетика.ru. 16.08.2017. URL: <http://geoenergetics.ru/2017/08/16/areva-ot-vzleta-do-neudachnogo-prizemleniya/>
10. Косяков Д. Особенности французского атомного рынка. Атомная энергия 2.0. 12.02.2020. URL: <https://www.atomic-energy.ru/articles/2020/02/12/101361>
11. Hivert A-F. En Finlande, l'EPR d'Olkiluoto obtient un feu vert décisif. Le Monde. Feb. 26, 2019. URL: https://www.lemonde.fr/economie/article/2019/02/26/en-finlande-l-epr-d-olkiluoto-obtient-un-feu-vert-decisif_5428450_3234.html
12. Федуненко Е., Чернышева Е. Кибератаки на ядерные объекты. История вопроса. Коммерсантъ. 2017;(10). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3196397>

13. Bergé F. La fermeture de la Centrale Nucléaire de Fessenheim en 5 questions. URL: https://www.bfmtv.com/economie/entreprises/industries/la-fermeture-de-la-centrale-nucleaire-de-fessenheim-en-5-questions_AV-202001250052.htm

REFERENCES

1. Schwab K., Malleret T. COVID-19: The great reset. Geneva: World Economic Forum; 2020. 280 p.
2. Tarlton S. Prospects for new nuclear in Europe. Nuclear Engineering International. May 11, 2015. URL: <https://www.atomic-energy.ru/articles/2015/05/22/57088> (In Russ.).
3. Detinich G. It was proposed to assign the status of “green” to nuclear energy in the European Union. 3DNews. Apr. 08, 2021. URL: <https://3dnews.ru/1036860/yadernoy-energetike-predlogili-prisvoit-status-zelyonoy-v-evropeyskom-soyuze> (In Russ.).
4. Gökçe T. Fransa, Kuzey Akım 2 ile Avrupa’da enerji dengelerini lehine çevirmek istiyor. AA: Anadolu Ajansı. Feb. 18, 2021. URL: <https://inosmi.ru/economic/20210220/249186087.html>
5. Morris C. French nuclear power history — the unknown story. Energy Transition. Mar. 03, 2015. URL: <https://energytransition.org/2015/03/french-nuclear-power-history/>
6. Cornu B., Reischahrit E. I. Nuclear power in France. NovaInfo. June 08, 2017. URL: <https://novainfo.ru/article/13487> (In Russ.).
7. Dobrov D. Will France give up nuclear energy? InoSmi.RU. Jan. 27, 2020. <https://inosmi.ru/politic/20200127/246703727.html> (In Russ.).
8. Le Billon V. Nucléaire: Ségolène Royal acte une prolongation de vie des centrales. Selectra. Nov. 19, 2019. URL: <https://selectra.info/energie/actualites/politique/nucleaire-segolene-royal-prolongation-vie-centrales>
9. Martsinkevich B. AREVA from takeoff to unsuccessful landing. Geoenergetika.ru. Aug. 16, 2017. URL: <http://geoenergetics.ru/2017/08/16/areva-ot-vzleta-do-neudachnogo-prizemleniya/> (In Russ.).
10. Kosyakov D. Features of the French nuclear market. Atomnaya energiya 2.0. Feb. 12, 2020. URL: <https://www.atomic-energy.ru/articles/2020/02/12/101361> (In Russ.).
11. Hivert A-F. En Finlande, l’EPR d’Olkiluoto obtient un feu vert décisif. Le Monde. Feb. 26, 2019. URL: https://www.lemonde.fr/economie/article/2019/02/26/en-finlande-l-epr-d-olkiluoto-obtient-un-feu-vert-decisif_5428450_3234.html
12. Fedunenko E., Chernysheva E. Cyberattacks on nuclear facilities: History of the issue. Kommersant. 2017;(10). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3196397> (In Russ.).
13. Bergé F. La fermeture de la Centrale Nucléaire de Fessenheim en 5 questions. URL: https://www.bfmtv.com/economie/entreprises/industries/la-fermeture-de-la-centrale-nucleaire-de-fessenheim-en-5-questions_AV-202001250052.htm

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 Foreign Ministry, Moscow, Russia
 aline_ph@rambler.ru

Статья поступила 18.05.2021; после рецензирования 28.06.2021; принята к публикации 05.07.2021.

Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.

The article was received on 18.05.2021; revised on 28.06.2021 and accepted for publication on 05.07.2021.

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



ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-97-108
УДК 331.102(045)
J 24

Оценка мотивации трудовой деятельности дистанционных работников системы высшего образования*

Е.А. Пондо

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-4484-1982>

АННОТАЦИЯ

В статье предложена методика, которая включает: а) проведение опроса по разработанной авторской анкете, для определения мотивации дистанционных сотрудников организации в зависимости от экономических, цифровых, социально-психологических факторов, а также факторов внешней среды; б) расчет индекса мотивированности, позволяющий выявить наиболее значимые факторы влияния. Методика апробирована на учреждениях высшего образования ввиду наличия в данных организациях значительной доли дистанционных работников. В результате исследования выявлено, что наибольшее влияние на мотивацию дистанционных сотрудников образовательных организаций оказывают различные меры материального стимулирования.

Ключевые слова: дистанционный работник; учреждения высшего образования; цифровизация; мотивация труда; индексный метод

Для цитирования: Пондо Е.А. Оценка мотивации трудовой деятельности дистанционных работников системы высшего образования. *Мир новой экономики*. 2021;15(3):97-108. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-97-108

ORIGINAL PAPER

Assessment of Employment Motivation of Remote Workers of the Higher Education System**

E.A. Pondo

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-4484-1982>

ABSTRACT

The article proposes a methodology for assessing the level of motivation of a remote employee of an organisation. It includes surveying according to the developed author's questionnaire, aimed at assessing the motivation of this group of employees depending on economic, digital, and socio-psychological factors and environmental factors; calculation of the motivation index, which allows identifying the most significant aspects of influence. The technique has been tested on the example of higher education institutions due to a considerable proportion of teleworkers in these organisations. As a result, the author revealed the most significant impact on the motivation of remote employees of educational organisations of various kinds of material incentives.

Keywords: telecommuter; higher education institutions; digitalisation; labour motivation; index method

For citation: Pondo E.A. Assessment of employment motivation of remote workers of the higher education system. *Mir novoi ekonomiki = The World of New Economy*. 2021;15(3):97-108. DOI: 10.26794/2220-6469-2021-15-3-97-108

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету в 2021 г.

** The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budgetary funds on a state order to the Financial University in 2021.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях формирования экономики знаний и цифровизации общественных отношений развитие любого государства невозможно без высококвалифицированных специалистов. В этой связи развитие сферы высшего образования, в том числе за счет обеспечения вузов профессиональными кадрами с высокой мотивацией к преподавательской и научно-исследовательской деятельности, приобретает особую значимость, которая существенно возрастает в условиях ускоренного перехода на дистанционный формат работы, вызванного распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19. Об этом, в частности, свидетельствуют данные, полученные автором в ходе ежемесячного мониторинга сайта по поиску работы hh.ru в период с 2019 по 2021 г., который был направлен на выявление отраслей с наибольшей потребностью в дистанционных сотрудниках и показал, что образовательная сфера вошла в топ-5 секторов экономики в части размещения работодателями вакансий о дистанционной работе.

При этом следует отметить, что дистанционная занятость является относительно новым явлением, а влияние цифровой среды на процессы мотивации, по состоянию на текущий момент, не изучено в достаточной степени.

Целью настоящей работы является оценка уровня мотивированности дистанционных работников на примере учреждений высшего образования и выявление факторов, оказывающих наиболее сильное стимулирующее воздействие на эффективность выполняемых ими трудовых функций в рамках дистанционного формата занятости.

Обзор современных научных работ отечественных и зарубежных ученых позволил сделать вывод, что исследований, в той или иной степени затрагивающих вопросы оценки мотивации и удовлетворенности трудом, в различных отраслях и сферах экономической деятельности достаточно много (например, работы [1–4]). При этом в области управления персоналом следует отметить работы J. P. Wiegand, F. Drasgow, J. Rounds [5], G. Steffgen, P. E. Sischka, M. F. Henestrosa, [6], S. Jha, [7], Л. Г. Почебут и О. Е. Королевой [8]. Указанные исследования заслуживают особого внимания с позиции авторских подходов к решению таких научных задач, как:

1. Описание потенциальной неверной асимметрии в части сопоставления таких аспектов, как соответствие должности, удовлетворенность результатами работы и производительность труда.

2. Характеристика нескольких типов голосового поведения: уступчивый голос, представляющий категорию работников, соглашающихся с мнением большинства; оборонительный голос, позволяющий работнику защитить самого себя; просоциальный (конструктивный) голос, формирующий пул работников альтруистического типа, способных продуцировать конструктивные и творческие предложения во благо других работников организации.

3. Мониторинг изменений на рынке труда и их влияния на условия, в которых трудится работник, позволивший разработать ряд показателей качества работы, включающий, в том числе, показатели психосоциальных условий труда.

Кроме того, необходимо указать статьи, посвященные исследованию взаимосвязи уровня удовлетворенности трудом с производительностью труда, а также изучению взаимозависимости развития персонала и организационной справедливости в сфере здравоохранения, на том основании, что так же, как и образование, указанная отрасль является бюджетной сферой. Здесь следует отметить работы C. Blanchard, A. Baker, D. Perreault, L. Mask, M. Tremblay [9], B. Pungnirund [10], O. A. Lasebikan, O. Ede, N. N. Lasebikan, U. E. Anyaehie, G. C. Oguzie, E. D. Chukwujindu [11], C. C. Falguera, J. A. A. De los Santos, J. R. Galabay, C. N. Firmo, K. Tsaras, R. A. Rosales, L. J. Labrague, [12], E. L. A. Matsumoto-Takahashi, P. Tongol-Rivera, E. A. Villacorte, R. U. Angluben, M. Jimba, S. Kano [13].

Обозначенные исследования важны в части изучения произведенной оценки перспектив использования основных практик управления человеческими ресурсами, способных повысить эффективность персонала. К изъянам указанных работ следует отнести отсутствие анализа факторов, оказывающих воздействие на удовлетворенность трудом работника, с позиции влияния внешней среды, а также недостаток внимания к экономическим факторам.

Также нельзя не отметить работу А. Г. Тюрикова, О. С. Боровинских, К. А. Голубевой, Д. А. Кунижевой [14], посвященную анализу качества образовательных услуг через оценку перечня базовых личностно-профессиональных и универсальных



компетенций, приобретаемых уже в процессе обучения. Методика исследования заключается в проведении опроса преподавателей и студентов, работодателей и выпускников, а также контент-анализа требований по вакансиям на рынке труда с последующим использованием индексного метода, на основании которого была сформулирована и представлена шкала, способствующая определению уровня той или иной компетенции.

Таким образом, проведенный критический анализ работ позволяет говорить о наличии значительного количества исследований по рассматриваемой проблеме, однако следует отметить отсутствие комплексного подхода к оценке мотивированности сотрудников, а также низкую степень разработки темы оценки мотивации дистанционных работников.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Анкета, по которой поведился опрос, была разработана автором и ориентирована на оценку влияния 4 групп факторов (экономических, цифровых, социально-психологических и факторов внешней среды) на мотивацию персонала организации в условиях активного перехода на дистанционный формат работы с использованием цифровых технологий. Отбор факторов влияния проводился на основе обзора теоретических работ отечественных (база электронной научной библиотеки E-library и Киберленинка; источники, размещенные в Российской государственной библиотеке) и зарубежных авторов (цитатно-аналитические базы Scopus и Web of Science), а также анализа кейсов и учета текущих событий, оказывающих значительное влияние на исследуемый вопрос (пандемия коронавирусной инфекции COVID-19) [15].

Варианты ответов анкеты были сформулированы таким образом, чтобы была возможность (позволяющая проанализировать несоизмеримые показатели, не подлежащие суммированию¹) применить полученные данные для расчета индекса мотивированности. Таким образом, ответы содержат последовательную градацию [от факторов, наиболее сильно воздействующих на уровень мотивации труда дистанционного работника до оказывающих наименьшее влияние (коэффициенты от 1 до 0)] или же одинаковы по значимости,

чтобы респондент выбрал что-либо с учетом особенностей своего восприятия (коэффициенты от 6 до 1). Вопросный лист также содержал вопросы синонимичного типа для камуфляжа целей исследования, требующиеся для формирования, прослеживания и получения искреннего ответа по заявленной опросом тематике (табл. 1).

Далее для каждой группы вопросов была разработана формула расчета частного индекса мотивированности по каждому из вопросов, входящих в исследуемую группу факторов (1):

$$i_{\text{частных } k} = \sum SA_n * m_n, \quad (1)$$

где A_n — значения коэффициентов, присвоенные ответам;

m_n — процентное распределение ответов респондентов, преобразованное в числовое значение до тысячных;

n — количество вариантов ответа на вопрос анкеты;

k — количество вопросов, входящих в исследуемую группу факторов.

На следующем этапе был произведен расчет частного индекса мотивированности по исследуемой группе факторов (2):

$$I_{\text{частный}} = \sum i_{\text{частных } k}, \quad (2)$$

где $I_{\text{частный}}$ — общий индекс по группе факторов;

$i_{\text{частных } k}$ — частный индекс мотивированности по каждому из вопросов, входящих в исследуемую группу факторов.

Затем была внедрена уровневая шкала, позволяющая:

1) распределить полученные значения частных индексов по степени влияния исследуемой группы факторов на мотивацию трудовой деятельности дистанционных работников по уровням от высокого к низкому;

2) свести различные подходы, применяемые при определении весовых коэффициентов частных индексов мотивированности в единую систему измерения;

Общий индекс мотивированности дистанционных сотрудников предложено рассчитывать как сумму четырех вышеуказанных частных индексов (3):

$$I_{\text{общий}} = i_{\text{econ}} + i_{\text{dig}} + i_{\text{s-p}} + i_{\text{ext}}, \quad (3)$$

¹ URL: <https://finzz.ru/indeksnyj-metod-analiza-primery-kratko.html>.

Таблица 1 / Table 1

Примеры вопросов и ответов, подлежащих индексной оценке /
Examples of questions and answers to be indexed

Количество вопросов	Пример ответов на вопрос	Присвоенные коэффициенты	Примечание
Экономические факторы			
<i>Что вас больше всего привлекает в дистанционной работе?</i>			
5	Заработная плата	6	Распределение коэффициентов будет зависеть от ответов респондентов в той или иной организации
	Денежная премия	5	
	Экономия денежных средств, расходуемых на проезд до места работы и обратно	4	
	Объявление благодарности	3	
	Оплата согласно нормам часов за ставку заработной платы	2	
	Льготы в области социально-культурного и жилищно-бытового обслуживания	1	
Цифровые факторы			
<i>Как изменилась ваша трудовая мотивация в рамках перехода на дистанционную работу в связи с введением режима самоизоляции из-за распространения коронавирусной инфекции COVID-19?</i>			
5	Существенное повышение уровня мотивации	1	Распределение коэффициентов не меняется в зависимости от ответов респондентов
	Незначительное повышение уровня мотивации	0,75	
	Не повлияет на уровень мотивации	0,5	
	Незначительное понижение уровня мотивации	0,25	
	Существенное понижение уровня мотивации	0	
Социально-психологические факторы			
<i>Считаете ли вы, что дистанционные технологии мотивируют наиболее эффективно выполнять трудовые обязанности, а также способствуют успешному установлению рабочих контактов?</i>			
5	Полностью согласен(а)	1	Распределение коэффициентов не меняется в зависимости от ответов респондентов
	Частично согласен(а)	0,66	
	Частично не согласен(а)	0,33	
	Полностью не согласен(а)	0	
Факторы внешней среды			
<i>Является ли для вас важным мотивирующим фактором работа в престижной организации, занимающей высокие рейтинговые позиции?</i>			
5	Мотивирует к работе и позволяет почувствовать свою значимость	1	Распределение коэффициентов не меняется в зависимости от ответов респондентов
	Незначительно мотивирует, но приятно работать в таком месте	0,5	
	Нет, это не является стимулом к труду для меня	0	

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

Таблица 2 / Table 2

Процентное распределение ответов на вопрос экономического блока по каждой организации /
Percentage distribution of answers to the question of the economic block for each organisation

Заданные ответы на поставленный вопрос		Распределение ответов респондентов по организациям, в %		
№	Экономические факторы	A	B	C
		1	Заработная плата	37,5
2	Денежная премия	26	33,4	26,8
3	Экономия денежных средств, расходуемых на проезд до места работы и обратно	16,1	10	12,9
4	Объявление благодарности	7,3	8,5	6,3
5	Оплата согласно нормам часов за ставку заработной платы	5,5	7,1	8,4
6	Льготы в области социально-культурного и жилищно-бытового обслуживания	3	5,5	4,6

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

где i_{econ} — индекс мотивации дистанционных работников по группе экономических факторов;

i_{dig} — индекс мотивации дистанционных работников по цифровой форме трудовой деятельности;

i_{s-p} — индекс мотивации дистанционных работников по социально-психологической группе факторов;

i_{ext} — индекс влияния внешней среды на мотивацию дистанционных работников.

Трактовка индекса полученных значений также производится в рамках уровневой шкалы.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Разработанная авторская анкета была распространена в сентябре-декабре 2020 г. среди дистанционных работников трех образовательных организаций: ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)», ФГБОУ ВО «Московский государственный университет пищевых производств».

В связи с имеющимися ограничениями в отношении возможных публикационных действий, связанных с политикой конфиденциальности организаций — участников опроса, анализируемым учреждениям высшего образования в рандомном порядке было присвоено буквенное значение (А,

В, С), в дальнейшем используемое в настоящей работе в целях соблюдения политики секретности и недопущения утечки информации.

Проводимый в обозначенных организациях опрос представлял собой исследование с репрезентативной выборкой, рассчитанной на основании полученной локальной информации о численности персонала в той или иной структуре. Респонденты, прошедшие опрос, были представителями профессорско-преподавательского и научного состава, а также административно-управленческого персонала. Всего было опрошено 847 человек.

На основании проведенного обзора научных исследований, посвященных подходам к методике оценки мотивации работников и уровня удовлетворенности трудом, автором был сделан вывод о существенном влиянии экономических факторов. Ответы респондентов подтвердили факт наибольшего влияния на мотивацию работников дистанционной формы труда группы экономических факторов. Проиллюстрируем расчет индекса мотивированности на примере частного индекса мотивации дистанционных работников по группе экономических факторов (i_{econ}).

Процентное распределение ответов респондентов на первый вопрос экономического блока анкеты представлено в табл. 2.

Таблица 3 / Table 3

Пример расчет индекса мотивации дистанционных работников по экономической группе факторов по каждой из организаций, принимающих участие в исследовании / An example of calculating the motivation index of teleworkers by the economic group of factors for each of the organisations participating in the study

№	Организация	Расчет индекса мотивированности дистанционных работников экономическими результатами труда	Итоговое значение по организации	Итоговое значение по отрасли
1	A	$(6 \cdot 0,375) + (5 \cdot 0,26) + (4 \cdot 0,161) + (3 \cdot 0,073) + (2 \cdot 0,055) + (1 \cdot 0,03) = 4,553$	$I_{econ A} = 4,553$	$I_{econ/edu} = 12,872$
2	B	$(6 \cdot 0,334) + (5 \cdot 0,281) + (4 \cdot 0,1) + (3 \cdot 0,085) + (2 \cdot 0,071) + (1 \cdot 0,055) = 4,257$	$I_{econ B} = 4,257$	
3	C	$(6 \cdot 0,297) + (5 \cdot 0,268) + (4 \cdot 0,129) + (3 \cdot 0,084) + (2 \cdot 0,063) + (1 \cdot 0,046) = 4,062$	$I_{econ C} = 4,062$	

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

Таблица 4 / Table 4

Максимальный и минимальный коэффициенты, полученные в ходе расчета индекса мотивации дистанционных работников по экономической группе факторов по организациям / The maximum and minimum coefficients obtained in the course of calculating the motivation index of teleworkers by the economic group of factors by organisations

№	Организация	max	min
1	A	2,25	0,03
2	B	2	0,055
3	C	1,782	0,046

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

Для последующего расчета индекса мотивации по экономической группе факторов (i_{econ}) необходимо распределить числовые коэффициенты между представленными ответами респондентов в порядке уменьшения значения коэффициента при снижении процентного соотношения ответов опрошенных работников.

Распределение будет осуществляться с помощью дифференциации коэффициентов между одинаковыми по значимости ответами на поставленный в анкете вопрос по экономической группе факторов, следовательно, необходимо учесть, что в данном случае значение «0» будет присвоено только тому ответу, который не был выбран респондентами ни разу.

Следует подчеркнуть, что данное действие отражает содержательность и ценность каждого

ответа на вопрос из экономического блока, именно поэтому автор выбирает целостное значение, использующееся и в дальнейших расчетах.

Максимальный показатель ответа, который дало наибольшее количество респондентов, будет «6», а отношение максимального показателя к количеству ответов будет представлять собой «средний шаг». При этом необходимо отметить, что, несмотря на то, что максимальное значение уже было присвоено, в общем количестве ответов его необходимо учитывать для получения минимального коэффициента, не равного нулю: $6/6 = 1$.

На следующем этапе был произведен расчет индекса (табл. 3).

Результаты расчета показали, что общий индекс мотивации дистанционных работников по

Таблица 5 / Table 5

Расчет величины рабочей части уровневой шкалы по организациям /
Calculation of the size of the working part of the level scale by organisations

№	Организация	Формула расчета величины рабочей части уровневой шкалы (V)	Величина рабочей части уровневой шкалы
1	A	$V = \max - \min$	2,22
2	B		1,945
3	C		1,736

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

Таблица 6 / Table 6

Расчет величины шага между уровнями по организациям /
Calculation of the size of the step between levels by organisation

№	Организация	Формула расчета величины шага между уровнями (V шага)	Величина шага между уровнями
1	A	$V \text{ шага} = V/3$ (количество уровней)	0,74
2	B		0,648
3	C		0,578

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

экономической группе факторов в образовательных организациях ($I_{\text{econ/edu}}$) составляет 12,872.

Далее были рассчитаны максимальный и минимальный коэффициенты индекса мотивации дистанционных работников по экономической группе факторов по организациям (табл. 4).

Полученные данные позволили вычислить величину рабочей части уровневой шкалы, представляющей собой разницу между максимальным и минимальным числовыми коэффициентами, полученными в ходе расчета индекса мотивированности дистанционных работников экономическими результатами труда (табл. 5).

Далее было задано количество уровней, и установлена величина шага как отношение величины работающей части шкалы к числу уровней. Число уровней определялось исследователем. При расчете обозначенного индекса в настоящем исследовании была применена трехуровневая классификация индексных значений: высокий, средний и низкий, означающих степень мотивации трудовой деятельности дистанционного работника посредством полученных ответов респондентов в ходе проведенного опроса.

Вычисляем величину шага между уровнями (табл. 6).

Проведенные расчеты позволили присвоить следующие значения обозначенным уровням путем вычитания величины шага между уровнями из максимального значения коэффициента (рассчитанного в рамках искомого индекса) и последующего вычитания величины шага между уровнями из полученного до этого значения (табл. 7).

На следующем этапе были определены факторы, которые по результатам расчета обозначенного индекса оказывают различное влияние на мотивацию дистанционных работников организаций — участников исследования.

Аналогичная схема расчета была использована для расчета остальных частных и общего индекса мотивированности (табл. 8).

ВЫВОДЫ

На основании полученных результатов расчета общего индекса мотивированности можно заключить, что наиболее мотивированными к трудовой деятельности среди образовательных организаций являются работники организации

Таблица 7 / Table 7

Значения, присвоенные каждому из трех уровней (высокий, средний, низкий), по организациям / Values assigned to each of the three levels (high, medium, low) by organisation

№	Организация	Значения, присвоенные каждому уровню
1	A	Высокая степень влияния: от 1,51 до 2,25 Средняя степень влияния: от 0,76 до 1,50 Низкая степень влияния: от 0,03 до 0,75
2	B	Высокая степень влияния: от 1,352 до 2 Средняя степень влияния: от 0,703 до 1,351 Низкая степень влияния: от 0,055 до 0,702
3	C	Высокая степень влияния: от 1,204 до 1,782 Средняя степень влияния: от 0,625 до 1,203 Низкая степень влияния: от 0,046 до 0,624

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

Таблица 8 / Table 8

Расчет общего индекса мотивированности дистанционных работников на базе образовательных организаций / Calculation of the general motivation index of teleworkers based on educational organisations

№	Организация	Расчет $I_{\text{общий}} = i_{\text{econ}} + i_{\text{dig}} + i_{\text{s-p}} + i_{\text{ext}}$	Значения
1	A	4,553+2,683+2,711+6,528	16,475
2	B	4,257+3,434+2,535+7,132	17,358
3	C	4,062+2,915+2,99+7,097	17,064

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

В, а наименее мотивированными — работники организации А.

Расчет частных индексов мотивации дистанционных работников выявил ряд отличий между организациями в части воздействия тех или иных факторов на мотивацию сотрудников. Так, высокую степень влияния на персонал организации А оказывает фактор заработной платы и готовность к глобальным трансформациям, а для организаций В и С главенствующие — факторы денежной премии и заработной платы.

Отличительной особенностью образовательной организации В от других организаций — участников исследования в части факторов, оказывающих среднюю степень влияния на мотивацию трудовой деятельности, стал фактор конкурентных преимуществ работника.

Следует отметить, что сотрудники организации С — единственные — отнесли фактор установления

рабочих контактов к группе с низким влиянием на мотивацию.

Обобщенные результаты проведенного исследования, отражающие высокую, среднюю или низкую степень влияния тех или иных факторов в разрезе организаций, представлены на рисунке.

Опираясь на данные исследования, полученные в ходе расчета индекса мотивации дистанционных работников по экономической группе факторов, можно отметить, что респонденты всех организаций, принимающих участие в исследовании, выделяли, безусловно, высокую степень влияния факторов заработной платы и денежной премии при низкой степени влияния на мотивацию иных факторов, входящих в данную группу.

Данные, полученные в ходе проведенного исследования в части расчета индекса восприятия дистанционными работниками цифровой формы трудового взаимодействия, выявили следующее

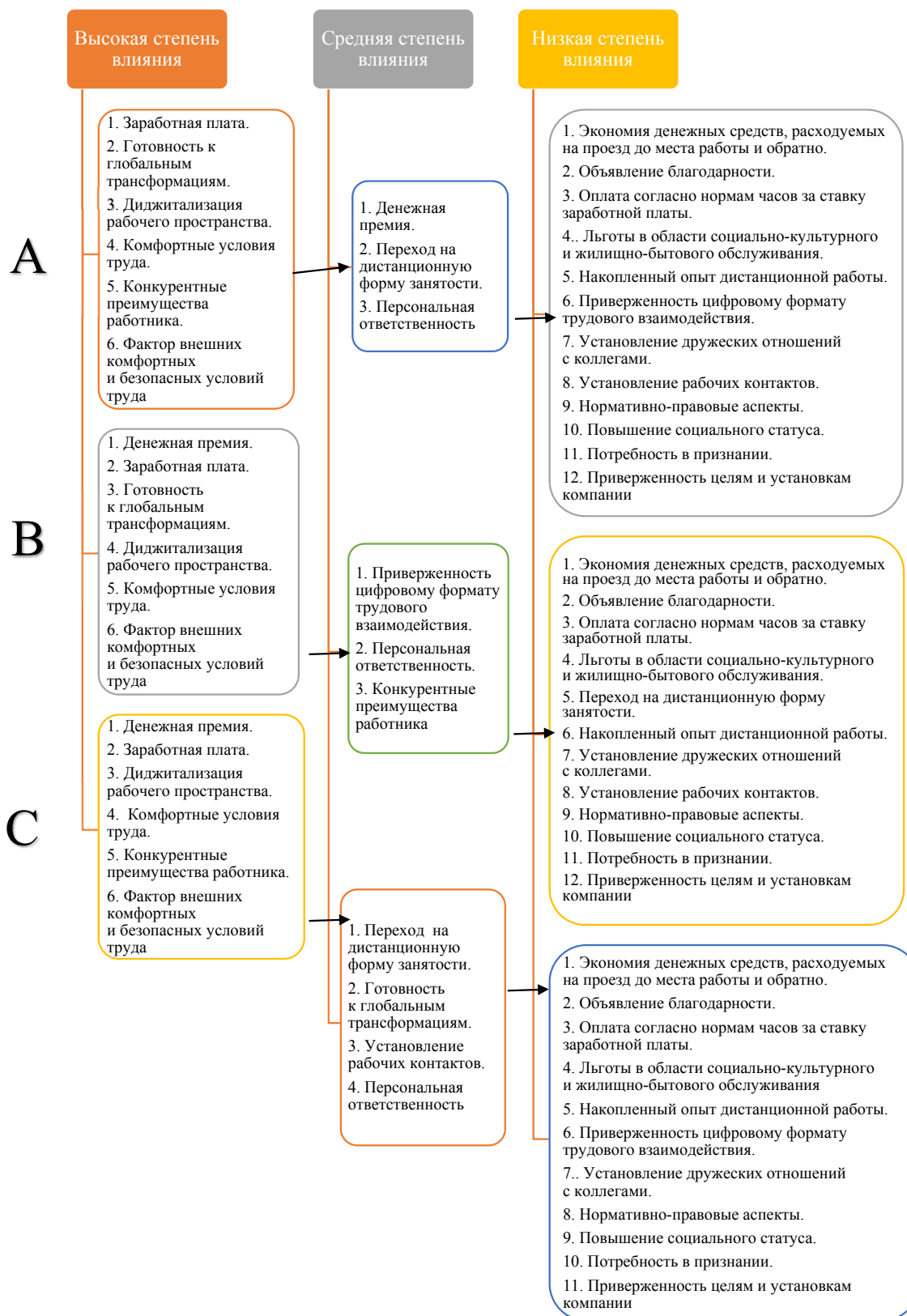


Рис. / Fig. Факторы, имеющие высокую, среднюю или низкую степень влияния на мотивацию дистанционных работников организаций – участников опроса / Factors that have a high, medium or low degree of influence on the motivation of teleworkers of organisations – survey participants

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

распределение факторов мотивации трудовой деятельности, заложенных в вопросы, по уровням влияния на мотивацию дистанционных работников. Так, работники образовательных учреждений реже отмечали переход на дистанционную работу и приверженность цифровому формату трудового взаимодействия как факторы, оказывающие высокую степень влияния на мотивацию дистанционных работников. При этом следует отметить общую для всех организаций — участников исследования готовность к глобальным трансформациям.

Результаты расчета индекса мотивации дистанционных работников социально-психологическими факторами показали, что большинство сотрудников организаций, принимавших участие в исследовании, в большей степени мотивированы комфортными условиями труда. При этом респонденты отметили пониженный уровень влияния персональной ответственности на дистанционного работника при существенном мотивирующем факторе — сохранении конкурентных преимуществ на фоне цифровой трансформации экономики.

Кроме того, результаты исследования выявили у всех респондентов низкую степень влияния на мотивацию трудовой деятельности такого социально-психологического фактора, как установление дружеских отношений с коллегами. При этом данный фактор имеет наименьшее влияние в совокупности с фактором установления рабочих контактов.

Что касается индекса влияния внешней среды на мотивацию дистанционных работников, все организации — участники исследования выделили высокую степень влияния фактора внешних комфортных и безопасных условий труда и низкую степень влияния остальных анализируемых факторов внешней среды, в числе которых: нормативно-правовые аспекты, повышение социального статуса, потребность в признании, приверженность целям и установкам компании. При этом отсутствуют ка-

кие-либо факторы, оказывающие среднюю степень влияния на дистанционных работников.

Полученные результаты расчета индекса влияния внешней среды на мотивацию дистанционных работников подтверждаются данными исследования кадровой компании Unity, которая провела опрос 647 работников из различных российских организаций. Так, 78% опрошенных сообщили о комфортных условиях труда, выраженных в возможности в домашней обстановке сконцентрироваться на важных рабочих вопросах и процессах, а 56% отметили комфортное рабочее место как один из элементов дистанционной работы, положительно влияющих на эффективность труда².

В заключение следует отметить, что общий индекс мотивированности работников требует детального рассмотрения на базе каждой отдельно взятой организации. Высокий уровень мотивации работников может говорить как о нахождении организации в процессе серьезных структурных преобразований (что влечет за собой повышение уровня мотивации трудящихся к сохранению ими рабочих мест и, как следствие, резкий скачок уровня производительности труда), так и о серьезном уровне развития персонала, который выражен в высокой степени вовлеченности работников различных структур компании в смежные внутренние рабочие процессы, что способствует повышению общего уровня мотивации отдельно взятого работника обозначенной организации. Кроме того, исследование проводилось в рамках изучения цифровой формы трудового взаимодействия, и представляется вероятным, что высокий уровень мотивации трудовой деятельности может быть у работников организаций, применявших дистанционную форму повсеместно, в том числе до пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, вовлекшей ряд структур в дистанционный процесс внезапно и незапланированно.

² URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5e90352d9a7947a0fa9c1df8>.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Verchenko Y., Borisova A., Bruzhukova O. Assessment of personnel motivation as an effective tool for ensuring the success of food industry enterprises. *E 3S Web of Conferences*. 2020;175:15002. DOI: 10.1051/e3sconf/202017515002
2. Endovitskaya E. V. Assessment of the company's staff creativity as the basis for their adjustment to the terms of the digital economy. In: Popkova E., Sergi B., eds. *Digital economy: Complexity and variety vs. rationality*. ISC 2019. Cham: Springer-Verlag; 2020:489–498. (Lecture Notes in Networks and Systems. Vol. 87). DOI: 10.1007/978-3-030-29586-8_56

3. Khribich A., Kacem R.H., Dakhlaoui A. Causality nexus of renewable energy consumption and social development: Evidence from high-income countries. *Renewable Energy*. 2021;169:14–22. DOI: 10.1016/j.renene.2021.01.005
4. Nigro H. O., González Císaro S.E. Activity-based travel as a social signal of the City Satisfaction Index. Study case in a medium-sized city of Argentina. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;7:100207. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100207
5. Wiegand J.P., Drasgow F., Rounds J. Misfit matters: A re-examination of interest fit and job satisfaction. *Journal of Vocational Behavior*. 2021;125:103524. DOI: 10.1016/j.jvb.2020.103524
6. G., Sischka P.E., de Henestrosa M.F. The quality of work index and the quality of employment index: A multidimensional approach of job quality and its links to well-being at work. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2020;17(21):7771. DOI: 10.3390/ijerph17217771
7. Jha S. Understanding mindfulness outcomes: A moderated mediation analysis of high-performance work systems. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2021;8(1):1–13. DOI: 10.1057/s41599-021-00708-x
8. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. СПб.: Речь; 2002. 298 с.
9. Blanchard C., Baker A., Perreault D., Mask L., Tremblay M. The importance of keeping employees satisfied: Three prevailing factors for health organization leaders. *Journal of Health Organization and Management*. 2020;34(1):23–39. DOI: 10.1108/JHOM-04-2019-0084
10. B. Impact of effective implementation of HR practices on employee performance in pharmacy business in Thailand. *Systematic Reviews in Pharmacy*. 2020;11(2):621–630. DOI: 10.5530/srp.2020.2.90
11. O.A., Ede O., Lasebikan N.N., Anyaehie U.E., Oguzie G.C., Chukwujindu E.D. Job satisfaction among health professionals in a federal tertiary hospital in Nigeria. *Nigerian Journal of Clinical Practice*. 2020;23(3):371–375. DOI: 10.4103/njcp.njcp_292_19
12. Falguera C.C., De los Santos J.A.A., Galabay J.R., Firmo C.N., Tsaras K., Rosales R.A., Mirafuentes E.C., Labrague L.J. Relationship between nurse practice environment and work outcomes: A survey study in the Philippines. *International Journal of Nursing Practice*. 2021;27: e12873. DOI: 10.1111/ijn.12873
13. Matsumoto-Takahashi E.L.A., Tongol-Rivera P., Villacorte E.A., Angluben R.U., Jimba M., Kano S. Factors determining job satisfaction of malaria community microscopists in Palawan, the Philippines: A cross-sectional mixed-methods study. *International Health*. 2021;13(1):22–29. DOI: 10.1093/inthealth/ihaa015
14. Тюриков А.Г., Боровинских О.С., Голубева К.А., Кунижева Д.А. Формирование внутренней и внешней независимой оценки качества образовательных услуг в вузе. *Власть*. 2018;26(9):147–152. DOI: 10.31171/vlast.v26i9.6172
15. Пондо Е.А. Ведущие факторы мотивации дистанционных работников образовательных и финансовых учреждений. *Горизонты экономики*. 2021;(1):48–61.

REFERENCES

1. Verchenko Y., Borisova A., Bruzhukova O. Assessment of personnel motivation as an effective tool for ensuring the success of food industry enterprises. *E 3S Web of Conferences*. 2020;175:15002. DOI: 10.1051/e3sconf/202017515002
2. Endovitskaya E.V. Assessment of the company's staff creativity as the basis for their adjustment to the terms of the digital economy. In: Popkova E., Sergi B., eds. Digital economy: Complexity and variety vs. rationality. ISC 2019. Cham: Springer-Verlag; 2020:489–498. (Lecture Notes in Networks and Systems. Vol 87). DOI: 10.1007/978-3-030-29586-8_56
3. Khribich A., Kacem R.H., Dakhlaoui A. Causality nexus of renewable energy consumption and social development: Evidence from high-income countries. *Renewable Energy*. 2021;169:14–22. DOI: 10.1016/j.renene.2021.01.005
4. Nigro H. O., González Císaro S.E. Activity-based travel as a social signal of the City Satisfaction Index. Study case in a medium-sized city of Argentina. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020;7:100207. DOI: 10.1016/j.trip.2020.100207
5. Wiegand J.P., Drasgow F., Rounds J. Misfit matters: A re-examination of interest fit and job satisfaction. *Journal of Vocational Behavior*. 2021;125:103524. DOI: 10.1016/j.jvb.2020.103524

6. Steffgen G., Sischka P.E., de Henestrosa M.F. The quality of work index and the quality of employment index: A multidimensional approach of job quality and its links to well-being at work. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2020;17(21):7771. DOI: 10.3390/ijerph17217771
7. Jha S. Understanding mindfulness outcomes: A moderated mediation analysis of high-performance work systems. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2021;8(1):1–13. DOI: 10.1057/s41599-021-00708-x
8. Pochebut L. G., Chiker V. A. Organizational social psychology. St. Petersburg: Rech'; 2002. 298 p. (In Russ.).
9. Blanchard C., Baker A., Perreault D., Mask L., Tremblay M. The importance of keeping employees satisfied: Three prevailing factors for health organization leaders. *Journal of Health Organization and Management*. 2020;34(1):23–39. DOI: 10.1108/JHOM-04-2019-0084
10. Pungnirund B. Impact of effective implementation of HR practices on employee performance in pharmacy business in Thailand. *Systematic Reviews in Pharmacy*. 2020;11(2):621–630. DOI: 10.5530/srp.2020.2.90
11. Lasebikan O. A., Ede O., Lasebikan N. N., Anyaehie U. E., Oguzie G. C., Chukwujindu E. D. Job satisfaction among health professionals in a federal tertiary hospital in Nigeria. *Nigerian Journal of Clinical Practice*. 2020;23(3):371–375. DOI: 10.4103/njcp.njcp_292_19
12. Falguera C. C., De los Santos J. A. A., Galabay J. R., Firmo C. N., Tsaras K., Rosales R. A., Mirafuentes E. C., Labrague L. J. Relationship between nurse practice environment and work outcomes: A survey study in the Philippines. *International Journal of Nursing Practice*. 2021;27: e12873. DOI: 10.1111/ijn.12873
13. Matsumoto-Takahashi E. L. A., Tongol-Rivera P., Villacorte E. A., Angluben R. U., Jimba M., Kano S. Factors determining job satisfaction of malaria community microscopists in Palawan, the Philippines: A cross-sectional mixed-methods study. *International Health*. 2021;13(1):22–29. DOI: 10.1093/inthealth/ihaa015
14. Tyurikov A. G., Borovinskikh O. S., Golubeva K. A., Kunizheva D. A. Formation of the system of internal and external independent estimate of educational services quality in higher institution. *Vlast' = The Authority*. 2018;26(9):147–152. (In Russ.). DOI: 10.31171/vlast.v26i9.6172
15. Pondo E. A. Leading factors of motivation of remote workers of educational and financial institutions. *Gorizonty ekonomiki*. 2021;(1):48–61. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Екатерина Александровна Пондо — аспирантка Департамента психологии и развития человеческого капитала Факультета социологии и политологии, Финансовый университет, Москва, Россия

Ekaterina A. Pondo — Post-graduate student of the Department of Psychology and Human Capital Development, Faculty of Sociology and Political Science, Financial University, Moscow, Russia
ice-world@mail.ru

Статья поступила 15.04.2021; после рецензирования 24.05.2021; принята к публикации 05.06.2021.
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.
The article was received on 15.04.2021; revised on 24.05.2021 and accepted for publication on 05.06.2021.
The author read and approved the final version of the manuscript.