

Ekonomika i upravlenie (Economics and Management)

Editorial Office

Editor-in-Chief

Doctor of Economics, Associate Prof.
O. G. SMESHKO

Deputy Editor

Associate Prof.
G. A. KOSTIN

Editor-in-Science

Prof. V. A. PLOTNIKOV,
Prof. S. A. BELOZEROV

Head of Publishing House

O. V. YARTSEVA

Literary Editors, Corrector

E. S. CHULKOVA

Translation

with the assistance of Eco-Vector Ltd
<http://eco-vector.com>

Mockup

E. O. ZVEREVA, M. Yu. SHMELEV

Cover Design

T. L. MISNIK

Russian Academic Journal Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technologies and Mass Media ROSCOMMADZOR ПИ № ФС77-67819 28 nov. 2016. The Russian scientific journal is owned by Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics. Publication Frequency: Monthly

Published since 1995. It is published by Publishing house of Saint Petersburg University of Management Technologies and Economics.

Any correspondence relating to editorial matters should be sent by e-mail to Oleg Smeshko (e-mail: izdat-ime@yandex.ru)

Contact Details:

Lermontovskiy Ave 44, St. Petersburg, Russian Federation, 190103
URL: <http://www.emjume.elpub.ru>

© Saint Petersburg University of Management Technologies and Economics
ISSN 1998-1627

The regular readers of Economics and Management are the members of the Administration of the President and the Government of Russian Federation, the Council of the Federation, the State Duma of the Russian Federation, Russian President's plenipotentiaries in Federal Districts, Russian Academy of Sciences, Heads of Administrations of all levels and areas, State institutions, Research Centers and libraries

Editorial Council

PROF. A. G. AGANBEGYAN

Head of Department of Economic Theory and Politics of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Academician of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. L. A. ANOSOVA

Head of Department of Social Sciences of the Russian Academy of Sciences, Deputy Academician Secretary of Department of Social Sciences of RAS, Doctor of Economics (Moscow, Russia)

PROF. W. BERGMANN

Vice-President of European Academy of Sciences and Arts Letters, Doctor of Law (Berlin, Germany)

PROF. R. S. GRINBERG

Scientific Director of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. I. I. ELISEEVA

Head of Department of Sociology Institute of the Russian Academy of Sciences, Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences (St. Petersburg, Russia)

PROF. V. L. KVINT

Head of the Center of Strategic Researches of M. V. Lomonosov Moscow State University, Head of the Department of Financial Strategy of MSU, Foreign member of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. A. A. KOKOSHIN

Dean of the Department of M. V. Lomonosov Moscow State University, Academician of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. V. L. MAKAROV

Scientific Director of Central Institute of Economics and Mathematics of the Russian Academy of Sciences, Academician of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. V. V. OKREPILOV

Deputy Chairman of St. Petersburg Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences, Academician of the Russian Academy of Sciences, Honoured Scientist of the Russian Federation (St. Petersburg, Russia)

PROF. B. N. PORFIREV

Director of Economic Forecasting Institute of the Russian Academy of Sciences, Academician of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. O. D. PROTSENKO

Advisor to the Rector of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Doctor of Economics (Moscow, Russia)

W. STRIELKOWSKI

Assistant Professor of Economics, Ph. D., Charles University in Prague (Prague, Czech Republic)

PROF. V. A. TSVETKOV

Director of Market Economy Institute of the Russian Academy of Sciences (MEI RAS), Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

PROF. R. M. YUSUPOV

Scientific Director of St. Petersburg Institute of Informatics and Automation Control of the Russian Academy of Sciences, Correspondent Member of the Russian Academy of Sciences, Honored Scientist of the Russian Federation (St. Petersburg, Russia)

ECONOMICS AND MANAGEMENT IS PUBLISHED UNDER THE GUIDANCE OF DEPARTMENT OF SOCIAL SCIENCES, RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

**The journal is indexed RISC, listed in the list of HAC
The full text of the journal is placed on EBSCO's Business Source databases**

**ALL THE ARTICLES ARE AVAILABLE FOR PUBLIC ON WWW.ELIBRARY.RU (SCIENTIFIC ELECTRONIC LIBRARY).
ALL THE INFORMATION ON PUBLICATIONS IN ECONOMICS AND MANAGEMENT IS PRESENTED BY "ULRICH'S PERIODICAL DIRECTORY"**

Содержание

Актуальные проблемы развития экономики	4	трансформации современной экономики	55
<i>В. А. Цветков, К. Х. Зоидов, А. А. Медков.</i>		<i>В. К. Потемкин.</i> Коллективная деятельность как фактор преодоления негативных общественных трансформаций	62
Современные тенденции инновационного развития видов транспорта — основа транзитной экономики на пространстве Евразии	4	<i>Т. В. Гомелько, Ю. А. Бортник, М. А. Овсянникова.</i> Проблемы развития легкой промышленности в современной России	69
Мировая экономика	16	<i>Н. А. Путинцева, Е. В. Ушакова.</i> Новые решения проблемы стагнации социально-экономического развития России	74
<i>Нгуен Куок Хунг, Т. В. Леженина.</i> Экономические модели Монголии и Вьетнама: общее и различия	16	<i>Д. В. Сливинский, И. А. Фомина, Д. Г. Меньших.</i> Бизнес-авиация в России: особенности функционирования и перспективы развития	86
Модернизация экономики регионов	23	Финансово-кредитная сфера	94
<i>Б. М. Гринчель, Е. А. Назарова.</i> Методы анализа и управления устойчивым развитием экономики регионов	23	<i>Е. М. Толмачева.</i> Рынок факторинга как альтернатива краткосрочного кредитования малого и среднего бизнеса	94
Цифровая экономика	35	Научные исследования аспирантов	100
<i>А. Г. Казанин.</i> Тенденции и перспективы развития нефтегазового сектора в условиях цифровизации	35	<i>К. С. Нефедов.</i> Структура международной торговли услугами в глобальных цепочках стоимости: прямые и обратные связи участия России	100
<i>Н. С. Алексеева, А. Е. Дружинин.</i> Оценка востребованности интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности	46	Основные условия и требования к оформлению рукописей научных статей, представляемых в РНЖ «Экономика и управление»	112
Государственно-экономическая политика и менеджмент организации	55		
<i>Г. А. Костин, И. А. Юмашева.</i> Концепция социального маркетинга в условиях			

Contents

Actual Problems Development of Economics . . . 4

- V. A. Tsvetkov, K. Kh. Zoidov, A. A. Medkov.* Modern Trends in the Innovative Development of Transport Modes as the Backbone of a Transition Economy in the Eurasian Space. 4

International Economics 16

- Nguyen Quoc Hung, T. V. Lezhenina.* Economic Models of Mongolia and Vietnam: Common and Distinctive Features. 16

Modernization of the Regional Economics 23

- B. M. Grinchel', E. A. Nazarova.* Sustainable Regional Economic Development: Analysis and Management Methods 23

Digital Economics 35

- A. G. Kazanin.* Trends and Prospects of Development of the Oil and Gas Sector in the Context of Digitalization 35
- N. S. Alekseeva, A. E. Druzhinin.* Assessing the Demand for Online Integration Platforms in the Real Estate Business 46

State Economic Policy and Business Management 55

- G. A. Kostin, I. A. Yumasheva.* The Concept of Social Marketing in the Context of Modern Economic Transformations 55

- V. K. Potemkin.* Collective Activity as a Factor in Overcoming Negative Social Transformations 62

- T. V. Gomel'ko, Yu. A. Bortnik, M. A. Ovsyannikova.* Problems of Light Industry Development in Modern Russia 69

- N. A. Putintseva, E. V. Ushakova.* New Solutions to the Problem of Stagnating Socio-Economic Development in Russia. 74

- D. V. Slivinsky, I. A. Fomina, D. G. Menshikh.* Business Aviation in Russia: Peculiarities of Operation and Prospects for Development. 86

Finances and Credit 94

- E. M. Tolmacheva.* Factoring Market as an Alternative to Short-Term Lending for Small and Medium Enterprises 94

Post-graduates' Research Efforts 100

- K. S. Nefedov.* Structure of International Service Trade in Global Value Chains: Forward and Backward Linkages of Russia's Participation 100

- Basic Conditions and Requirements for Research Articles Submitted to the Russian Academic Journal "Economics and Management" 114*

Современные тенденции инновационного развития видов транспорта — основа транзитной экономики на пространстве Евразии

В. А. Цветков¹, К. Х. Зоидов¹, А. А. Медков¹

¹ Институт проблем рынка РАН, Москва, Россия

Исследование направлено на выявление современной тенденции инновационного развития видов транспорта как основы формирования транзитной экономики на пространстве Евразии.

Цель. Выявление направлений инновационного развития видов транспорта на базе формирования единой цифровой транспортно-логистической среды, поиск наиболее эффективных способов регулирования финансовых потоков, поступающих от транзитного пропуска грузов.

Задачи. Выработка и реализация механизмов генерирования, распределения и перераспределения доходов от функционирования транзитной экономики на территории Евразии в условиях автоматизации, роботизации, цифровой трансформации, внедрения искусственного интеллекта, перехода на безбумажные и безлюдные технологии.

Методология. В исследовании использованы методы системного анализа, эволюционно-институциональной теории, теории производственно-технологической сбалансированности и исторического подхода.

Результаты. Определены направления автоматизации и цифровой трансформации перевозок грузов железнодорожным транспортом на пространстве Евразии: сокращение времени прохождения пограничных и станционных процедур; инновационное развитие железнодорожной инфраструктуры сопредельных государств; автоматизация перевозочного процесса, внедрение безлюдных технологий; преодоление негативных тенденций на рынке перевозок скоропортящихся грузов. Представлены направления разработки и производства инновационного подвижного состава для транзитных перевозок грузов. Проанализированы пути инновационного развития автомобильного, морского и воздушного транспорта на пространстве Евразии, в частности развитие контейнерных (железнодорожно-автомобильных) перевозок, уберизация рынка автомобильных перевозок грузов. Установлено, что инновационным направлением развития морского транспорта, обслуживающего перевозки грузов по маршруту «Азия — Европа», является сооружение и запуск в эксплуатацию судов-контейнеровозов ледового класса. Главное направление развития транзитной экономики в области обслуживания воздушных линий — расширение консолидационных и распределительных грузовых операций при осуществлении полетов над территорией Евразии.

Выводы. Инновационные транспортно-транзитные системы (ТТС) активно развиваются, что актуализирует необходимость разработки и реализации механизма генерирования, распределения и перераспределения доходов от транзитной перевозки грузов и пассажиров. Этот механизм должен носить корпоративный характер, т. е. реализовываться через процессы государственно-частного партнерства. На пространстве Евразии такой корпоративной структурой может быть Евразийская транспортно-транзитная компания. Наиболее эффективным способом распространения доходов от функционирования транзитной экономики на большинство экономических агентов служит развитие сопутствующих и сопряженных производств товаров и услуг на высокотехнологической основе, формирование обширного инновационно-индустриального пояса торгового пути.

Ключевые слова: транзитная экономика, системный анализ, эволюционно-институциональный подход, транспортно-транзитная система, перевозочный процесс, железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт, морской транспорт, воздушный транспорт, цифровая трансформация, автоматизация.

Для цитирования: Цветков В. А., Зоидов К. Х., Медков А. А. Современные тенденции инновационного развития видов транспорта — основа транзитной экономики на пространстве Евразии // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 4–15. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-4-15>

Благодарности: Исследование проведено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках научного проекта № 20-010-00454 А.

Modern Trends in the Innovative Development of Transport Modes as the Backbone of a Transition Economy in the Eurasian Space

V. A. Tsvetkov¹, K. Kh. Zoidov¹, A. A. Medkov¹

¹ Market Economy Institute of RAS, Moscow, Russia

The presented study identifies modern trends in the innovative development of transport modes as the basis for the formation of a transition economy in the Eurasian space.

Aim. The study aims to determine directions for the innovative development of transport modes based on the formation of a unified digital transport and logistics environment, and to find the most efficient ways of regulating financial flows from the transit passage of goods.

Tasks. The authors develop and implement mechanisms for generating, distributing, and redistributing income from the functioning of a transit economy in the Eurasian territory in the context of automation, robotization, digital transformation, implementation of artificial intelligence, and transition towards paperless and unmanned technology.

Methods. This study uses the methods of systems analysis, evolutionary-institutional theory, the theory of engineering and manufacturing balance, and historical approach.

Results. The following directions for the automation and digital transformation of rail cargo transport in the Eurasian space are determined: reduction of the time spent on completing procedures at borders and stations; innovative development of the railroad infrastructure in the neighboring countries; automation of transportation, implementation of unmanned technologies; overcoming negative trends in the transportation of perishable items. Directions for the development and production of an innovative rolling stock for cargo transit are identified. Directions for the innovative development of road, sea, and air transport in the Eurasian space are analyzed, including the development of piggyback (raid-road) transport and uberization of the road cargo transport market. It is found that construction and commissioning of ice-class container ships is an innovative direction in the development of sea transport that transports cargo between Asia and Europe. The main direction in the development of air transport involves expanding consolidation and distribution cargo operations when flying over the Eurasian territory.

Conclusions. Innovative transit transport systems (ITTS) are developing rapidly, which calls for the development and implementation of a mechanism for generating, distributing, and redistributing income from the transit of goods and passengers. This should be a corporate mechanism, i.e. it should be implemented via public-private partnership. The Eurasian Transit Transport Company could act as such a corporate structure in the Eurasian space. The most efficient way of distributing income from the functioning of a transit economy among the majority of economic agents is to develop the associated and related production of goods and services on a high-tech basis and to form a vast innovative industrial trade-route belt.

Keywords: *transition economy, systems analysis, evolutionary-institutional approach, transit transport system, transportation process, rail transport, road transport, sea transport, air transport, digital transformation, automation.*

For citation: Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A. Modern Trends in the Innovative Development of Transport Modes as the Backbone of a Transition Economy in the Eurasian Space. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 4-15 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-4-15>

Acknowledgements: This study was supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project No. 20-010-00454 A.

Введение

Актуальной задачей в настоящее время является формирование и повышение конкурентных преимуществ сухопутных и водно-сухопутных транспортных коммуникаций, проходящих по территории России, стран — членов ЕАЭС и других стран Евразии, в качестве транзитных маршрутов по направлениям Восток — Запад, Север — Юг и их вариациям.

Высокий драматизм ситуации обусловлен сокращением темпов роста мировой торговли, как видно из таблицы 1; наличием взаимных претензий основных экономических центров

(США, Европейского Союза (ЕС) и Китая) друг к другу по поводу справедливости проводимой торговой политики («торговые войны»); активизацией процессов реиндустриализации в развитых странах; удорожанием производства и ростом экологических проблем в странах Юго-Восточной Азии; избыточной контейнероёмкостью флота глобальных морских контейнерных сервисов и другими процессами.

Необходимость диверсификации источников доходов экономических субъектов приводит к тому, что практически все государства Евразии заявляют о необходимости развития своих транспортно-транзитных систем (ТТС),

Международная торговля стран мира¹, млрд долл. США

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Экспорт							
СНГ	140,5	332,3	572,6	482,2	411,0	511,3	630,2
ЕАЭС			485,4	419,1	349,3	439,0	548,8
ОЭСР	4 535,7	6 478,4	8 962,7	9 370,7	9 279,1	10 150,0	11 005,1
ЕС-28	2 394,7	3 976,7	5 072,0	5 244,4	5 257,8	5 766,0	6 281,6
БРИКС	479,8	1 273,2	2 485,4	3 165,5	2 948,4	3 243,9	3 525,2
США	781,9	907,2	1 278,5	1 503,1	1 451,0	1 546,7	1 664,1
Китай	249,2	762,0	1 578,3	2 282,4	2 136,7	2 280,4	2 417,4 ²
Япония	479,3	595,0	769,8	624,8	644,9	698,2	738,2
Импорт							
СНГ	68,3	183,4	384,4	316,8	308,8	378,3	415,4
ЕАЭС			301,9	251,2	242,7	300,3	320,5
ОЭСР	4 910,6	7 208,4	9 600,7	9 992,9	9 797,4	10 771,9	11 760,1
ЕС-28	2 441,7	4 065,4	5 198,7	5 112,4	5 107,2	5 650,2	6 230,4
БРИКС	395,9	1 034,0	2 247,0	2 521,3	2 351,9	2 757,6	3 056,3
США	1 259,3	1 735,1	1 969,2	2 315,3	2 250,2	2 409,5	2 614,3
Китай	225,0	660,0	1 396,2	1 680,8	1 589,5	1 842,3	2 022,3 ²
Япония	379,5	515,0	692,4	648,0	607,6	671,3	748,3
Сальдо							
СНГ	72,2	148,9	188,2	165,4	102,2	133,0	214,8
ЕАЭС			183,5	167,9	106,6	138,7	228,3
ОЭСР	-374,9	-730,0	-638,0	-622,2	-518,3	-621,9	-755,0
ЕС-28	-47,0	-88,7	-126,7	132,0	150,6	115,8	51,2
БРИКС	83,9	239,2	238,4	644,2	596,5	486,3	468,9
США	-477,4	-827,9	-690,7	-812,2	-799,2	-862,8	-950,2
Китай	24,2	102,0	182,1	601,6	547,2	438,1	395,1 ²
Япония	99,8	80,0	77,4	-23,2	37,3	26,9	-10,1

¹ Источник данных: ежемесячный статистический бюллетень Статистического отдела ООН за июль 2019 г. URL: <http://unstats.un.org>.

² По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). URL: <https://data.oecd.org>.

разрабатывают соответствующие программы и планы, вступают в альянсы и инфраструктурно-интеграционные объединения. Иными словами, стремятся в максимальной степени развивать на своей территории транзитную экономику (ТЭ).

В соответствии с определением, предложенным авторами, транзитная экономика [1–3] — это народно-хозяйственная и производственно-территориальная система, при которой поступления от пропуска по территории страны грузо- и пассажиропотоков, транспортных средств, энергетических, водных, а также информационных ресурсов, оказания услуг по обеспечению транзита и развития сопутствующих производств составляют весомую часть доходов властей, хозяйствующих субъектов и населения на данной территории, одну из основ их благосостояния. При этом особое внимание следует обратить именно на развитие промышленных производств и секторов услуг, сопутствующих транзитным перевоз-

кам грузов и пассажиров, а также пропуску других ресурсов, как неотъемлемого элемента формирования инновационно-индустриальных поясов торговых путей XXI в. в условиях развития Индустрии 4.0.

Кроме того, движение информационных ресурсов параллельно грузопотокам — неотъемлемая часть цифровой логистики, позволяющая обеспечить быстрый и «бесшовный» пропуск транзитных грузов, преимущественно на базе безлюдных технологий, повышающих надежность и эффективность перевозочного процесса и сокращающих риски коррупционного поведения. Имеет смысл изначально говорить о формировании цифровых торговых путей на пространстве Евразии. Три составляющих — государственное регулирование, состояние промышленности и сельского хозяйства, инновационное развитие видов транспорта — тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Немецкий экономист Ф. Лист

отмечал: «Всюду наряду с развитием мануфактур усовершенствовались пути сообщения, улучшалось речное судоходство, пролагались каналы, усовершенствовались грунтовые дороги, являлись железные дороги и пароходства — необходимые условия для развития земледелия и цивилизации» [4, с. 152].

Такая взаимная связь прослеживается со времен глубокой древности. Л. Пейн отмечает, что в древности «освоение паруса стало для Верхнего Египта решающим техническим преимуществом, которое позволило ему подчинить Нижний Египет своим политическим и экономическим интересам... Без развития речного судоходства, позволяющего надежно и без крупных затрат путешествовать вверх и вниз по реке, торговля между Верхним и Нижним Египтом была бы спорадической и, вероятно, ограничивалась бы небольшими партиями высокоценных престижных товаров» [5, с. 57].

Происходит и обратное влияние изменения политической ситуации, государственного регулирования на характеристики транспортных средств и особенности перевозочного процесса. Так, «в VII в. споры из-за ересей подорвали целостность Византийской империи, что привело к ее упадку: торговые пути стали короче, корабли уменьшились в размерах, а их число сократилось» [5, с. 228]. Взаимосвязь технических характеристик транспортных средств и интенсивности (направлений) государственной поддержки подтверждается и ранней историей становления итальянских торговых городов-государств Венеции, Генуи, Пизы, Амальфи. Л. Пейн пишет: «При меньшей государственной поддержке морской торговли, которая всегда была делом опасным и ненадежным, судовладельцы боялись вкладывать средства в большие дорогостоящие корабли. Преимущества отдавались маленьким, несложным в постройке судам. Эти относительно недорогие суденышки, которые строились, начиная с каркаса, позволили мелким странам, таким как итальянские города-государства, развить нишевую торговлю, в которой они успешно конкурировали с более крупными морскими державами» [5, с. 231].

В настоящее время в качестве магистрального направления инновационного развития всех видов транспорта выступает формирование единой цифровой транспортно-логистической среды. Причем в этот процесс вовлечены все вышеуказанные экономические агенты: государство, хозяйствующие субъекты в промышленности и сельском хозяйстве, транспортные компании. Например, промышленные предприятия все больше практикуют работу без складских запасов, что выдвигает повышенные требования к четкости и ритмичности транспортно-логистического обеспечения

производственных процессов. Формирование единой цифровой транспортно-логистической среды включает в себя внедрение и функционирование цифровых сервисов, обслуживающих взаимодействие по линиям: «хозяйствующие субъекты — хозяйствующие субъекты»; «государство — государство»; «государство — хозяйствующие субъекты».

В статье выдвинута гипотеза о том, что главным направлением инновационного развития всех видов транспорта служат процессы автоматизации, роботизации, цифровой трансформации, внедрения искусственного интеллекта, переход на безбумажные и безлюдные технологии. В этих условиях развитие транзитной экономики требует выработки и реализации механизмов генерирования, распределения и перераспределения доходов от ее функционирования. Цель нашего исследования — наметить наиболее эффективные способы регулирования финансовых потоков, поступающих от транзитного пропуска грузов и пассажиров.

1. Направления автоматизации и цифровой трансформации перевозок грузов железнодорожным транспортом на пространстве Евразии

Сокращение времени прохождения пограничных и станционных процедур. Наиболее существенным барьером на пути повышения конкурентных преимуществ сухопутных евро-азиатских путей сообщения, используемых для транзитных перевозок грузов и пассажиров, являются большая продолжительность, сложность и коррупциогенность пограничных процедур. Поэтому прежде всего речь должна идти о достижении кратного сокращения времени прохождения пограничных и станционных мероприятий. Это узкое место ТТС стран постсоветского пространства. Другими словами, инновационное развитие видов транспорта в этой области должно идти по направлениям: а) ускорения технологических процессов; б) минимизации участия человека.

По мнению коммерческого директора АО «ГЛОНАСС» А. Климовского, «ключевым вопросом сегодня является не столько применение новых технологий, сколько создание доверенного инструмента для трансграничных перевозок (в первую очередь из Китая в Европу)». Кроме того, он пишет: «Мне кажется перспективным автоматизировать процесс таможенного контроля с точки зрения не электронного документооборота, а исключения самой необходимости таможенному инспектору подходить к грузу. Он может руководствоваться только электронным инструментом, который ему демонстрирует характеристики груза и информацию о запорно-пломбировоч-

ном устройстве. Тогда инспектор, при условии соответствия всех данных, может зеленым коридором пропускать через границу грузы, особенно если они транзитные. Доверенная среда и доверенный инструмент в том числе должен быть принят партнерами со стороны Китая, Японии, Кореи» [6].

Инновационное технологическое решение ускорения прохождения таможенных контрольных процедур и минимизации участия человека — это применение стационарных и подвижных инспекционно-досмотровых комплексов (ИДК). С помощью ИДК можно осуществлять контроль прохождения, например, контейнерного поезда: без вскрытия контейнеров, без остановки движения состава, при движении со скоростью до 70 км/ч. Инновационной перевозочно-перегрузочной технологией, решающей проблему скорейшего прохождения грузопотоками стыков железнодорожных линий с разной шириной колеи, является перегрузка контейнеров с платформ колеи 1 435 мм на платформы колеи 1 520 мм и обратно без использования контейнерных площадок, транспортно-логистических терминалов и грузовых дворов. Исключение процессов складирования, хранения, накопления грузовых партий — общераспространенная логистическая технология, соответствующая Индустрии 4.0.

Другой инновационной технологией контейнерных перевозок является реализация проекта XL-train по переформированию составов, поступающих из Китая на пространство 1 520 мм, по схемам «три в два» или «два в один». Следует упомянуть и о внедрении электронного обмена данными (ЭОД). В порту Владивостока внедрение технологии «Интертран», обеспечивающей перевод до 30 операций на безбумажную основу, потребовало оборудования мобильных рабочих мест для приемосдатчиков и тальманов, ведущих подсчет грузов при погрузке на судно и выгрузке с него.

Скорость прохождения евро-азиатского транзита зависит от состояния и инновационного развития железнодорожной инфраструктуры сопредельных государств. По словам генерального директора исследовательского центра «Международная торговля и интеграция» В. Саламатова, «если по территории России транзитные контейнерные поезда идут со скоростью более 1 тыс. км/сутки, то в странах Европы скорость движения снижается до 300 км/сутки» [7]. Поэтому можно только приветствовать тот факт, что в сентябре 2019 г. Европейская комиссия выделила Польше два гранта на модернизацию железнодорожной инфраструктуры на общую сумму свыше 604 млн евро. Это позволит к 2023 г. внедрить на Польских железных дорогах Европейскую систему управ-

ления движением, что позволит не менять локомотивы (оборудование) на пограничных переходах [8].

Автоматизация перевозочного процесса, внедрение безлюдных технологий. Автоматизации перевозок грузов и пассажиров способствует внедрение «виртуальной сцепки» — технологии, при которой используется цифровой радиоканал, а вслед за последним вагоном одного состава тянется «радиохвост», разделенный на ограничивающие зоны: «красную» часть (защитная зона), «красно-желтую» и «зеленую». При этом пропускная способность железнодорожной инфраструктуры зависит не от длины блок-участков, определенных рельсовыми цепями, а от частоты и скорости реального движения.

Технология цифровой системы автоведения с функцией интеллектуального автовождения грузовых поездов сокращает расстояние между локомотивами с 4–5 км (при использовании стандартных устройств сигнализации, централизации, блокировки (СЦБ)) до 1,5 км. Это позволяет без капитальных вложений в инфраструктуру увеличить ее пропускные возможности. В качестве еще одной инновационной технологии, способствующей переходу на безлюдные технологии движения, определения состояния и занятости путей, выступает внедрение системы «машинного зрения» — современной системы позиционирования подвижного состава на сети, позволяющей формировать трехмерную картину окружающего пространства и распознавать объекты на пути следования поезда. Она включает в себя сигналы глобальных навигационных спутниковых систем; видеокамеры, ориентированные на дальние расстояния (около 1,5 км); сканирующие лидары, эффективные на ближних дистанциях (до 200 м); тепловизор, работающий при плохих погодных условиях.

Станционная автоматизация. С целью организации безлюдного технологического процесса на сортировочных станциях для проведения технического осмотра грузовых вагонов на сети ОАО «РЖД» начинает внедряться роботизированный комплекс (РТК), который с помощью манипулятора, системы технического зрения и других датчиков может осуществлять большинство операций, которые сегодня выполняются осмотрщиками-ремонтниками вагонов, сигналистами и составителями поездов. РТК будет дополнять интегрированный пост автоматизированного приема и диагностики подвижного состава на сортировочных станциях (ППСС) с целью выявления технического состояния подвижного состава, вагонов, нуждающихся в отцепочном ремонте [9].

Внедрение автоматизированной системы осмотра поездов и вагонов, основанной на при-

менении лазерного сканирования подвижного состава (ПС) и габаритов перевозимых грузов в процессе движения поезда в целях выявления неисправностей, угрожающих безопасности движения (нарушений габаритов ПС и грузов, а также технических условий крепления и размещения грузов на открытом подвижном составе), ускорит коммерческий осмотр вагонов и грузов, увеличит пропускную способность станций, исключит человеческий фактор.

Автоматизация содержания и ремонта путевой инфраструктуры. Среди направлений инновационного развития в этой области можно выделить:

- применение электронных путевых шаблонов, фиксирующих отступления от нормативов содержания пути и автоматически передающих эти данные в информационную систему;
- внедрение технологии «Мобильное рабочее место», позволяющей сотруднику дистанции пути во время работы на объекте фиксировать замечания, которые автоматически регистрируются в базе Единой корпоративной автоматизированной системы управления инфраструктурой (ЕК АСУИ), делать фотографии, передавать информацию коллегам.

По словам заместителя начальника Центральной дирекции инфраструктуры А. Кучина, «спрос на инновационные решения выше как раз на дорогах Восточного полигона». В частности, он пишет: «Если на западном направлении сеть железных дорог достаточно разветвленная и при планировании путевой кампании есть возможности для маневра, то на востоке страны есть только Транссиб и начиная от Тайшета БАМ. Поэтому наиболее остро стоит вопрос внедрения современных технологий, оборудования, которое позволит максимально сократить сроки ремонтов» [10].

В целях повышения безопасности при строительстве и реконструкции путевой инфраструктуры перспективны разработка и внедрение системы видеоаналитики, контролирующей наличие у работников путевых машинных станций средств индивидуальной защиты, фиксирующей нахождение работников в опасной зоне во время действия подъемного механизма укладочных кранов, блокирующего его работу, пока работник не покинет опасный участок. Сокращению и контролю расходов на выполнение путевых работ способствует создание цифровой системы управления производством, выполняющей функции учета объемов выполненных работ, определения количества используемых материалов, контроля соблюдения технологий [11].

Эволюция нормативно-правовой базы и инновационное развитие института корпоративной культуры. Цифровая трансформация требует изменений нормативно-правовой

базы и инновационного развития института корпоративной культуры. Так, член научно-технического совета ассоциации «Цифровой транспорт и логистика» А. Кириллова отмечает: «В ОАО «РЖД» более 1 млн человек. Чтобы провести цифровую трансформацию, надо найти, обучить и переобучить агентов изменений» [12]. По мнению начальника Департамента управления персоналом ОАО «РЖД» С. Саратова, «цифровые навыки станут обязательным элементом развития персонала. Кроме того, важно выработать критерии проверки цифровой готовности сотрудников» [12].

Организационно-институциональные инструменты преодоления негативных тенденций на рынке перевозок скоропортящихся грузов. Транзитные перевозки скоропортящихся грузов — перспективное направление развития транзитной экономики на пространстве Евразии. Прежде всего речь идет о перевозках рыбы и морепродуктов из Японии, государств Юго-Восточной Азии, Ирана в страны ЕС. На этом рынке железнодорожному транспорту вполне по силам потеснить воздушный транспорт, но только в случае организации курсирования ускоренных «холодных поездов», следующих по точному графику.

Без сомнения, проект организации транзитной перевозки лосося в контейнерах по маршруту «Норвегия — Россия — Китай» перспективен. По словам генерального директора АО «Русская контейнерная компания» И. Гришагина, «новый вид транспортировки стал возможен благодаря тому, что в прошлом месяце Россия сняла запрет на транзитные перевозки целого ряда скоропортящихся продуктов, включая рыбу, на которую ранее были наложены санкции» [13]. В настоящее время все партии норвежского лосося отправляются в Китай по воздуху, и его объемы быстро растут. Однако эта ситуация подвергается критике со стороны норвежских экологов из-за огромного углеродного следа. За новой инициативой пристально следят многие норвежские рыболовецкие компании, стремящиеся продемонстрировать свои зеленые полномочия.

За последние десять лет доля железнодорожного транспорта при перевозках скоропортящихся грузов сократилась на 40 %, а доля автоперевозчиков выросла до 88 % [14]. К сожалению, приходится констатировать, что грузоотправитель часто выбирает вид транспорта, ориентируясь не на сохранность грузов, а на стоимость перевозки. При нарушении требований к условиям перевозки и хранения скоропортящихся продуктов срок их годности может резко сокращаться. Отмечается, что, например, на качество рыбы и рыбной продукции, являющиеся одними из самых сложных в хранении, может повлиять колебание

температуры в пределах одного–двух градусов. По информации президента Ассоциации операторов рефрижераторного подвижного состава М. Синева, в марте–апреле 2020 г. на сети российских железных дорог начнется апробация сквозного контроля температурных условий при доставке рыбы через систему Россельхознадзора «Меркурий» и ГЛОНАСС [15].

Заместитель генерального директора по проектной деятельности и технической политике ЗАО «Евросиб СПб-ТС» С. Кондратенко предлагает провести следующие мероприятия для повышения конкурентных преимуществ железнодорожного транспорта перед автомобильным в области перевозок скоропортящихся продуктов [16]:

- введение жестких правил сертификации транспортного холодильного оборудования. Каждый рефрижераторный контейнер должен проходить освидетельствование полномочными органами Россельхознадзора и ветеринарного надзора на предмет соответствия оборудования нормативам температурного режима и теплопроводности;
- ужесточение надзора за оборотом скоропортящихся грузов в части соблюдения и контроля температурных параметров транспортировки. В этих целях важно создать механизм контроля непрерывной холодильной цепи для грузов, требующих соблюдения температурного режима хранения и транспортировки;
- снижение тарифов на доставку скоропортящихся грузов железной дорогой с использованием специализированного холодильного оборудования. Эта мера способна вернуть продавцов рыбы, мяса и других продуктов к качественному холодильному оборудованию, которое применяют в перевозках железнодорожные операторы, уйти от старых, отслуживших свой срок, нередко переделанных кустарным способом контейнеров, учитывая, что соответствующее оборудование пока не запрещено;
- введение заградительного утилизационного сбора, иных ограничений на ввоз иностранного холодильного оборудования бывшего в употреблении;
- локализация сборки рефрижераторных контейнеров не только из импортных комплектующих, но и из материалов и компонентов российского производства.

Выбытие и списание специализированных вагонов для перевозки скоропортящихся грузов продуктов компенсировалось с учетом закупки компаниями крупнотоннажных рефрижераторных контейнеров, термоизолированных контейнеров иностранного производства, вагонов-термосов, переоборудованных из крытых вагонов.

Разработка и производство инновационного подвижного состава для транзитных перевозок грузов. Следует отметить следующие перспективные направления:

1. Начало выпуска универсальных платформ, оснащенных откидными фитинговыми упорами, позволяющими перевозить контейнерные и другие виды грузов, повышая тем самым эффективность использования подвижного состава.
2. Разработка и широкое применение технологий перевозок в сменных кузовах: на платформу устанавливаются кузова, которые можно менять в зависимости от того, какой груз надо перевезти.

В целом требуется повышение гибкости использования железнодорожного подвижного состава, что повысит его конкурентные преимущества в соревновании с автомобильным транспортом.

Внедрение электронных запорно-пломбировочных устройств (ЭЗПУ). Магистральным направлением цифровой трансформации контроля транзитных перевозок грузов следует признать создание экосистемы распространения электронных запорно-пломбировочных устройств (ЭЗПУ). Неотъемлемой частью внедрения ЭЗПУ является разработка и использование технологии облачного хранения данных и внутренней памяти. Так, программный продукт «ГЛОНАСС-транзит» обрабатывает всю информацию, поступающую с электронных пломб во все контролирующие органы. В целях минимизации затрат хозяйствующих субъектов на внедрение этой технологии перспективно предоставление ЭЗПУ в аренду с посуточным внесением арендных платежей.

Развитие транзитной экономики на основе использования «зеленой» энергетики. В целях соответствия современным тенденциям к снижению выбросов углекислого газа при развитии ТТС страны необходимо ориентироваться на питание контактной сети электрифицированных железных дорог электроэнергией, вырабатываемой на гидроэлектростанциях (ГЭС); питание контактной сети от солнечных батарей, ветряных электростанций; применение подвижного состава, оснащенного аккумуляторными батареями; разработку и внедрение ПС на водородных топливных элементах. Питание контактной сети электрифицированных железных дорог электроэнергией, вырабатываемой на ГЭС, особенно актуально для стальных магистралей, проложенных и проектируемых в Центральной Азии, где находятся такие водоизбыточные государства, как Кыргызстан и Таджикистан. В июне 2019 г. немецкая государственная железнодорожная компания Deutsche Bahn приняла долгосрочную стратегию «Сильная железная дорога»

(Starke Schiene), согласно которой предприятие должно к 2038 г. (на 12 лет раньше, чем планировалось ранее) полностью перейти на использование электроэнергии из возобновляемых источников [17].

Характерно, что в странах Скандинавии появилось общественное настроение, условно названное «стыд полетов», возникающее у ответственно относящихся к заботе об окружающей среде людей, передвигающихся воздушным транспортом вместо более экологичных видов транспорта [18]. Такие умонастроения, подогреваемые пиар-акциями подобно выступлениям Г. Тумберг, будут способствовать повышению доли железнодорожного транспорта в обслуживании страновых, региональных и глобальных потоков грузов и пассажиров.

Для стран-производителей сжиженного природного газа (СПГ) «зеленые» умонастроения расширят объем применения ПС, работающих на СПГ. Так, зеленые СПГ-танкеры ПАО «Совкомфлот» «Ломоносовский проспект» и «Проспект Менделеева» формируют новый стандарт экологической безопасности судоходства: использование СПГ снижает выбросы оксидов серы и сажи до 100 %, выбросы оксидов азота — на 76 %, углекислого газа — на 30 % в сравнении с судами, работающими на тяжелом бункеровочном мазуте [19].

2. Направления инновационного развития автомобильного, морского и воздушного транспорта на пространстве Евразии

Развитие контрейлерных (железнодорожно-автомобильных) перевозок, осуществляющихся и рассматривающихся в Европе в качестве более экологически чистых, в России сталкивается с рядом препятствий производственно-технологического и организационно-институционального характера. Для их преодоления требуются усилия по обеспечению сохранности автомашин (колес, стекол, зеркал, деталей и пр.), применяется обшивка кабины защитными панелями; обеспечению перевозки водителя в связи с тем, что в Российской Федерации (РФ) большегрузный автомобиль формально находится в собственности водителя, и он должен следовать за автомобилем, в отличие от стран Европы, где водители меняются.

По словам операционного директора логистической компании «Точка-Точка» М. Алексеева, «для появления контрейлерных перевозок как сегмента транспортно-логистических услуг нет технологических, технических и рыночных предпосылок, а также сильного лобби в российской транспортной логистике» [20].

Уберизация рынка автомобильных перевозок грузов (кроме насыпных) заключается в том, что платформы работают по принципу

цифрового брокера и позволяют отправителям находить оптимальные условия перевозки, автоматизируя процесс в целом, от оформления заявки до выставления счетов. Применение алгоритмов предиктивной аналитики позволяет грузовладельцам получать лучшие предложения транспортных компаний, а перевозчикам обеспечивает поступление большого количества заказов, что сокращает порожний пробег ПС.

На железнодорожном транспорте также существуют электронная торговая площадка «Грузовых перевозок»; агрегатор вагонов по принципу «Яндекс-такси» (платформа Vagonline), биржа вагонов «Рейл Коммерс». Общая цель этих платформ — повышение доступности железнодорожных грузовых перевозок, обеспечение справедливого ценообразования и сокращение потерь как для заказчика услуги, так и для оператора парка вагонов.

Инновационное развитие морского транспорта. Такой факт, как вступление в силу с 1 января 2020 г. новых нормативов Международной морской организации (стандарта ИМО-2020, ограничивающего содержание серы в судовом топливе или требующего установки дорогостоящего оборудования по очистке продуктов сгорания), может на время дестабилизировать и привести к удорожанию перевозки грузов морским транспортом. Ввод в эксплуатацию сверхбольших судов-контейнеровозов (контейнеровместимостью 23 тыс. ДФЭ) сокращает стоимость транспортировки в расчете на один контейнер. Однако увеличение контейнеровместимости судов требует осуществления дополнительных инвестиций в портовую инфраструктуру, углубления дна у причальных стенок, на подходах к портам, устьев рек и пр.

На современном этапе крупнейшие контейнеровозы имеют длину около 400 м, ширину — более 60 м, осадку — до 16,50 м. Разрабатываются проекты судов длиной 460 м, шириной 68 м, вместимостью до 30 тыс. ДФЭ. По словам главы администрации порта Гамбург (UVNH) и Европейской портовой ассоциации Feport Г. Бонца, «операторы около 400 портовых терминалов ЕС выработали согласованную позицию, которая заключается в том, что условием продления этого разрешения должно стать ограничение максимального размера заходящих в европейские порты судов на уровне текущих предельных габаритов» [21].

Российские контейнерные терминалы в портах оснащаются оборудованием иностранного производства: мобильными кранами Liebherr, Gottwald, погрузчиками «Колмар» и др. Инновационным направлением развития морского транспорта, обслуживающим перевозки грузов по направлению «Азия — Европа», является

сооружение и спуск на воду судов-контейнеровозов ледового класса. В 2005 г. на воду спущен первый контейнеровоз высокого ледового класса «Норильский никель». Он предназначен для плавания без сопровождения ледоколов. В 2009 г. в порт Дудинка пришло еще одно судно-контейнеровоз подобного класса — дизель-электроход «Талнах» [22]. В стадии проектирования находится атомный ледокол «Лидер», ввод в эксплуатацию которого (по планам — в 2023 г.) ускорит проход по СМП в пять раз [23]. Однако окупаемость проекта предсказать невозможно ввиду глобального потепления и циклического характера изменения климатических условий.

Инновационное развитие транзитных перевозок грузов воздушным транспортом. В области транзитных перевозок грузов воздушным транспортом актуальны следующие направления: привлечение карго-перевозчиков, совершающих межконтинентальные перелеты; прием воздушных судов для технических посадок, в первую очередь на дозаправку; дозагрузка в целях увеличения количества перевозимого груза в трюме воздушного судна; консолидация и распределение грузовых потоков по территории РФ и федеральных округов; развитие карго-инфраструктуры аэропортов в соответствии с рыночными потребностями, в частности сооружение холодильных мощностей, обеспечивающих полную сохранность дорогих температурных грузов. Следует отметить, что современные воздушные суда могут преодолевать значительные расстояния без дозаправки. Поэтому главным направлением развития транзитной экономики в области обслуживания воздушных линий является расширение консолидационных и распределительных грузовых операций при осуществлении полетов над территорией Евразии.

Заключение

Медленное внедрение на транспорте беспилотных систем вызвано наличием проблемы спецификации и распределения ответственности за их функционирование. В любом случае формирование Индустрии 4.0. не остановить. При этом в обеспечение перевозочного процесса вовлекаются и в дальнейшем будут вовлекаться все меньшие объемы человеческого капитала, все большие объемы финансового и материального капитала. Таким образом, функционирование транзитной экономики нельзя оценивать с точки зрения количества создаваемых рабочих мест. Повышение благосостояния государства и населения требует разработки механизма генерирования, распределения и перераспределения доходов в рамках транзитной экономики.

Инновационные ТТС будут работать на основе безлюдных (малолюдных) технологий, что актуализирует необходимость разработки и реализации механизма генерирования, распределения и перераспределения доходов от транзитной перевозки грузов и пассажиров. Данный механизм должен носить корпоративный характер, т. е. реализовываться через процессы государственно-частного партнерства. На пространстве Евразии такой корпоративной структурой может быть Евразийская транспортно-транзитная компания. Наиболее эффективным способом распространения доходов от функционирования транзитной экономики на большинство экономических агентов служит развитие сопутствующих и сопряженных производств товаров и услуг на высокотехнологической основе, формирование обширного инновационно-индустриального пояса торгового пути [24–26].

Литература

1. Цветков В. А., Зоидов К. Х., Медков А. А. Разработка теории транзитной экономики в условиях интеграции и глобальной нестабильности. Ч. 1 // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 11 (49). С. 190–207.
2. Цветков В. А., Зоидов К. Х., Медков А. А. Разработка теории транзитной экономики в условиях интеграции и глобальной нестабильности. Ч. 2 // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 12 (50). С. 121–136.
3. Зоидов К. Х., Медков А. А., Зоидов З. К. Концептуальные основы теории, методологии и практики транзитной экономики // Проблемы рыночной экономики. 2018. № 3. С. 49–58. DOI: 10.33051/2500-2325-2018-3-49-58
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.; Челябинск: Социум, 2017. 451 с.
5. Пейн Л. Море и цивилизация. Мировая история в свете развития мореходства / пер. с англ. И. В. Майгуровой. М.: АСТ, 2017. 832 с.
6. Чернышевская Ю. АО «ГЛОНАСС» может обеспечить сквозным мониторингом мультимодальные перевозки [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 14 ноября. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/glonass-planiruet-predostavit-testovyy-dostup-dlya-rzhd/> (дата обращения: 22.11.2019).
7. Башканова В. Калининградское окно в Европу [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 19 сентября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477530&archive=2019.09.19> (дата обращения: 27.09.2019).
8. Связь сделали бенефициаром [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 19 сентября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477544&archive=2019.09.19> (дата обращения: 27.09.2019).

9. Кадик Л. Вагоны расцепит робот [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 17 сентября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477272&archive=2019.09.17> (дата обращения: 02.10.2019).
10. Пасечник Е. Автоматика против человеческого фактора [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 6 ноября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1483346&archive=2019.11.06> (дата обращения: 06.11.2019).
11. Зубов А. Нейронная сеть все видит. Интервью с начальником отдела разработок и внедрения новых проектов Центральной дирекции по ремонту пути А. Пикаловым [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 12 ноября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1484071&archive=2019.11.12> (дата обращения: 12.11.2019).
12. Громадская Ю. Эффект заложили в стратегию [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 15 ноября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1484574&archive=2019.11.15> (дата обращения: 21.11.2019).
13. Транспортировка норвежского лосося по железной дороге в Китай обойдется на 80 % дешевле воздушных отправок [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 12 августа. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/transportirovka-norvezhskogo-lososya-po-zheleznoy-doroge-v-kitay-oboymetsya-na-80-desheвле-vozduzhnyh-otpravok/> (дата обращения: 27.08.2019).
14. Кудрявцева Е. Списание по расписанию [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 15 января. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1449655&archive=2019.01.15> (дата обращения: 15.10.2019).
15. Зубов М. Комфортные условия для рыбы. Интервью с президентом Ассоциации операторов рефрижераторного подвижного состава М. Синевым [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 10 октября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1480216&archive=2019.10.10> (дата обращения: 18.10.2019).
16. Кондратенко С. Рефрижератор в точке роста [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 22 октября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1481265&archive=2019.10.22> (дата обращения: 22.10.2019).
17. С ветром по пути [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 19 сентября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477543&archive=2019.09.19> (дата обращения: 27.09.2019).
18. Шведы выбирают поезда [Электронный ресурс] // Gudok.ru. 2019. 3 октября. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1479393&archive=2019.10.03> (дата обращения: 03.10.2019).
19. Два танкера Совкомфлота отправились по Севморпути из Приморска в Китай [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 3 октября. URL: <https://www.rzd-partner.ru/wate-transport/news/dva-tankera-sovkomflota-otpravilis-po-sevmorputi-iz-primorska-v-kitay/> (дата обращения: 04.10.2019).
20. Лебедев А. Для развития транзита нужны альянсы мультимодальных операторов. Интервью с операционным директором логистической компании «Точка-Точка» М. Алексеевым [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 6 ноября. URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/interview/dlya-razvitiya-tranzita-nuzhny-alyansy-multimodalnykh-operatorov/> (дата обращения: 11.11.2019).
21. Порты ЕС выступают против дальнейшего увеличения размера контейнеровозов [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 5 августа. URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/news/porty-es-vystupayut-protiv-dalneyshego-velicheniya-razmera-konteynerovozov/> (дата обращения: 09.09.2019).
22. Лобов В. Арктический вектор // Транспорт России. 2019. 12 сентября.
23. Чернышевская Ю. Вложения в ледоколы могут быть обесценены к 2050 году из-за изменений климата [Электронный ресурс] // РЖД-Партнер.ру. 2019. 13 сентября. URL: <https://www.rzd-partner.ru/wate-transport/news/vlozheniya-v-ledokoly-mogut-byt-obestseneny-k-2050-godu-iz-za-izmeneniy-klimata/> (дата обращения: 04.10.2019).
24. Цветков В. А., Зойдов К. Х., Медков А. А., Зойдов З. К. Концептуальные подходы к моделированию, формированию и развитию инновационно-индустриального пояса современного торгового пути // Экономика и управление. 2018. № 5 (151). С. 4–16. DOI: 10.33051/1998-1627-2018-5-4-16
25. Ahmad E. Infrastructure Finance in the Developing World: Public Finance Underpinnings for Infrastructure Financing in Developing Countries. G24/GGGI Working Paper Series, 2015. 21 p.
26. Garrido L., Gomez J. Baeza M., Vassalo J. Is EU Financial Support Enhancing the Economic Performance of PPP Projects? An Empirical Analysis on the Case of Spanish Road Infrastructure // Transport Policy. 2017. Vol. 56. P. 19–28. DOI: 10.1016/j.tranpol.2017.02.010

References

1. Tsvetkov V. A., Zoidov K. Kh., Medkov A. A. Development of a theory of transit economics in the context of integration and global instability. Pt. 1. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki = Regional Problems of Economic Transformation*. 2014;(11):190-207. (In Russ.).
2. Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A. Development of a theory of transit economics in the context of integration and global instability. Pt. 2. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki = Regional Problems of Economic Transformation*. 2014;(12):121-136. (In Russ.).
3. Zoidov K. Kh., Medkov A. A., Zoidov Z. K. Conceptual bases of the theory, methodology and practice of the transit economy. *Problemy rynochnoi ekonomiki = Market Economy Problems*. 2018;(3):49-58. (In Russ.). DOI: 10.33051/2500-2325-2018-3-49-58

4. List F. Das nationale System der politischen Ökonomie [The national system of political economy]. Stuttgart-Tübingen: Cotta Verlag, 1841. 352 p. (Russ. ed.: List F. Natsional'naya sistema politicheskoy ekonomii. Moscow, Chelyabinsk: Sotsium; 2017. 451 p.).
5. Paine L. The sea and civilization: A maritime history of the world. New York: Vintage Books; 2015. 800 p. (Russ. ed.: Paine L. More i tsivilizatsiya. Mirovaya istoriya v svete razvitiya morek-hodstva. Moscow: AST Publ.; 2017. 832 p.).
6. Chernyshevskaya Yu. GLONASS JSC can provide end-to-end monitoring for multimodal transportation. RZhD-Partner.ru. Nov. 14, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/ghonass-planiruet-predostavit-testovyy-dostup-dlya-rzhd/> (accessed on 22.11.2019). (In Russ.).
7. Bashkanova V. Kaliningrad window to Europe. Gudok.ru. 2019;(171). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477530&archive=2019.09.19> (accessed on 27.09.2019). (In Russ.).
8. Communication was made the beneficiary. Gudok.ru. 2019;(171). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477544&archive=2019.09.19> (accessed on 27.09.2019). (In Russ.).
9. Kadik L. Robot will disconnect cars. Gudok.ru. 2019;(169). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477272&archive=2019.09.17> (accessed on 02.10.2019). (In Russ.).
10. Pasechnik E. Automation vs. the human factor. Gudok.ru. 2019;(203). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1483346&archive=2019.11.06> (accessed on 06.11.2019). (In Russ.).
11. Zubov A. The neural network sees everything. Interview with A. Pikalov, Head of the Development and Implementation of New Projects Department of the Central Directorate for Track Repair. Gudok.ru. 2019;(207). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1484071&archive=2019.11.12> (accessed on 12.11.2019). (In Russ.).
12. Gromadskaya Yu. The effect was laid in the strategy. Gudok.ru. 2019;(210). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1484574&archive=2019.11.15> (accessed on 21.11.2019). (In Russ.).
13. Transporting Norwegian salmon by rail to China will cost 80% less than air shipments. RZhD-Partner.ru. Aug. 12, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/transportirovka-norvezhskogo-lososya-po-zheleznoy-doroge-v-kitay-oboydetsya-na-80-desheвле-vozdushny/> (accessed on 27.08.2019). (In Russ.).
14. Kudryavtseva E. Writing-off on schedule. Gudok.ru. Jan. 15, 2019. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1449655&archive=2019.01.15> (accessed on 15.10.2019). (In Russ.).
15. Zubov M. Comfortable conditions for fish. Interview with President of the Association of Refrigerated Rolling Stock Operators M. Sinev. Gudok.ru. 2019;(186). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1480216&archive=2019.10.10> (accessed on 18.10.2019). (In Russ.).
16. Kondratenko S. Refrigerator at growth point. Gudok.ru. 2019;(194). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1481265&archive=2019.10.22> (accessed on 22.10.2019). (In Russ.).
17. Along the way with the wind: Deutsche Bahn switches to renewable energy purchases. Gudok.ru. 2019;(171). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1477543&archive=2019.09.19> (accessed on 27.09.2019). (In Russ.).
18. Swedes choose trains. Gudok.ru. 2019;(181). URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1479393&archive=2019.10.03> (accessed on 03.10.2019). (In Russ.).
19. Two Sovcomflot tankers set sail along the Northern Sea Route from Primorsk to China. RZhD-Partner.ru. Oct. 03, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/wate-transport/news/dva-tankera-sovkomflota-otpravilis-po-sevmorputi-iz-primorska-v-kitay/> (accessed on 04.10.2019). (In Russ.).
20. Lebedev A. To develop transit, we need alliances of multimodal operators. Interview with the Operations Director of the "Tochka-Tochka" Logistics Company M. Alekseev. RZhD-Partner.ru. Nov. 06, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/interview/dlya-razvitiya-tranzita-nuzhny-alyansy-multimodalnykh-operatorov/> (accessed on 11.11.2019). (In Russ.).
21. EU ports oppose further increase in container ship size. RZhD-Partner.ru. Aug. 05, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/news/porty-es-vystupayut-protiv-dalneyshego-uvelicheniya-razmera-konteynerovozov/> (accessed on 09.09.2019). (In Russ.).
22. Lobov V. Arctic vector. Transport Rossii. Sept. 12, 2019. URL: <http://transportrussia.ru/item/5159-arkticheskij-vektor.html> (accessed on 15.09.2019). (In Russ.).
23. Chernyshevskaya Yu. Investments in icebreakers may be devalued by 2050 due to climate change. RZhD-Partner.ru. Sept. 13, 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/wate-transport/news/vlozheniya-v-ledokoly-mogut-byt-obestseneny-k-2050-godu-iz-za-izmeneniy-klimata/> (accessed on 04.10.2019). (In Russ.).
24. Tsvetkov V. A., Zoidov K. Kh., Medkov A. A., Zoidov Z. K. Conceptual approaches to modeling, formation and development of the innovative and industrial belt of the modern trade route. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2018;(5):4-16. (In Russ.). DOI: 10.33051/1998-1627-2018-5-4-16
25. Ahmad E. Infrastructure finance in the developing world: Public finance underpinnings for infrastructure financing in developing countries. G24/GGGI Working Paper Series. 2015. URL: <https://www.g24.org/wp-content/uploads/2016/05/MARGGK-WP05.pdf>
26. Garrido L., Gomez J. Baeza M., Vassalo J. Is EU financial support enhancing the economic performance of PPP projects? An empirical analysis on the case of Spanish road infrastructure. *Transport Policy*. 2017;56:19-28. DOI: 10.1016/j.tranpol.2017.02.010

Сведения об авторах

Цветков Валерий Анатольевич

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН, директор

Институт проблем рынка РАН
117418, Москва, Нахимовский пр., д. 47, Россия
(✉) e-mail: tsvetkov@ipr-ras.ru

Зоидов Кобилжон Ходжиевич

кандидат физико-математических наук, доцент,
заведующий лабораторией

Институт проблем рынка РАН
117418, Москва, Нахимовский пр., д. 47, Россия
(✉) e-mail: kobiljonz@mail.ru

Медков Алексей Анатольевич

кандидат экономических наук, ведущий научный со-
трудник, руководитель центра

Институт проблем рынка РАН
117418, Москва, Нахимовский пр., д. 47, Россия
(✉) e-mail: medkov71@mail.ru

Поступила в редакцию 25.12.2019
Подписана в печать 14.01.2020

Author information

Valeriy A. Tsvetkov

Doctor of Economics Sciences, Professor,
Correspondent Member of RAS, Director

Market Economy Institute of RAS
Nakhimovskiy Ave 47, Moscow, 117418, Russia
(✉) e-mail: tsvetkov@ipr-ras.ru

Kobilzhon Kh. Zoidov

Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Associate
Professor, Head of Laboratory

Market Economy Institute of RAS
Nakhimovskiy Ave 47, Moscow, 117418, Russia
(✉) e-mail: kobiljonz@mail.ru

Aleksey A. Medkov

Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher,
Head of the Centre

Market Economy Institute of RAS
Nakhimovskiy Ave 47, Moscow, 117418, Russia
(✉) e-mail: medkov71@mail.ru

Received 25.12.2019
Accepted 14.01.2020

Экономические модели Монголии и Вьетнама: общее и различия

Нгуен Куок Хунг, Т. В. Леженина¹

¹ Институт экономики РАН, Москва, Россия

Формирование новых экономических моделей Монголии и Вьетнама началось после распада Союза Советских Социалистических Республик (СССР), когда бывшие советские республики вошли в состав Содружества независимых государств (СНГ). Особенно трудным и сложным после распада СССР стал путь дальнейшего развития Монголии, которая на 90 % зависела от экономической помощи СССР. Сложной кризисной ситуацией в Монголии сразу воспользовались США и Международный валютный фонд (МВФ). Денежные транши предоставлялись Монголии при условии полной демократизации политической власти и создания рыночных институтов развития на основе применения программ «Стенд Бай». Вьетнам вступил на путь разрушения социалистической модели в 1986 г., т. е. до распада СССР, и переход к рыночной экономике был своеобразным, при этом существенно отличался от Монголии.

Цель. Исследовать плюсы и минусы экономических моделей Социалистической Республики Вьетнам и Монголии, общие черты и особенности.

Методология. Исследование проведено с использованием общих методов анализа мирового опыта трансформаций экономических моделей.

Результаты. Доказана эффективность современных моделей Монголии и Вьетнама в условиях мировой нестабильности и кризисов. Стабильность экономики и высокие темпы ее роста обеспечиваются появлением новых высокоэффективных технологических укладов и отсутствием внутривалютных протестных выступлений в Монголии и Вьетнаме. Большую роль играет военная помощь России этим странам.

Выводы. Монголия смогла сохранить государственную независимость и развивать экономику в рыночных условиях хозяйственной активности, получив после краха Советского Союза значительную помощь от США. Опираясь на сотрудничество с Россией и Китаем, Монголия включилась в XXI в. в интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Вьетнамская модель формировалась в период участия в зоне свободной торговли АСЕАН и сотрудничества с развитыми экономиками Японии, Республики Корея, США. В отличие от Монголии, Вьетнам сохранил полностью политического руководства коммунистической партии и единства народа, его поддержку развития рыночной экономики. В решении сложных социальных проблем Вьетнам получает помощь от Клуба доноров.

Ключевые слова: Монголия, Вьетнам, экономические модели, экономические реформы, США, Россия, трудности, угрозы.

Для цитирования: Нгуен Куок Хунг, Леженина Т. В. Экономические модели Монголии и Вьетнама: общее и различия // Экономика и управление. 2020. Т. 26. № 1. С. 16–22. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-16-22>

Economic Models of Mongolia and Vietnam: Common and Distinctive Features

Nguyen Quoc Hung, T. V. Lezhenina¹

¹ Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia

New economic models began to develop in Mongolia and Vietnam after the collapse of the Union of Soviet Socialist Republics (USSR), when former Soviet republics formed the Commonwealth of Independent States (CIS). Further development after the USSR's dissolution was especially difficult for Mongolia, which almost entirely relied on the economic aid from the USSR. The US and the International Monetary Fund (IMF) immediately took advantage of the crisis in Mongolia. They offered tranches to Mongolia under the condition of complete democratization of political power and establishment of market-based development institutions within the framework of a standby arrangement. Vietnam embarked on a course of destroying the socialist model in 1986, i.e. before the USSR's collapse, and its transition to a market economy was peculiar, yet significantly different from Mongolia's.

Aim. The presented study aims to examine the benefits and drawbacks of the economic models of Vietnam and Mongolia as well as their common and distinctive features.

Methods. The study uses general methods of analyzing the international experience of transforming economic models.

Results. The authors prove the efficiency of the current Mongolian and Vietnamese models in the context of global instability and crises. Emergence of new, highly efficient technological paradigms and absence of internal political protests in Mongolia and Vietnam ensure economic sustainability and high growth rate. Russia's military aid to these countries also plays an important role.

Conclusions. After the collapse of the Soviet Union, Mongolia received substantial assistance from the United States and was able to maintain state independence and develop its economy under the market conditions of economic activity. Relying on cooperation with Russia and China, in the 21st century Mongolia engaged in the processes of integration in the Asia-Pacific region (APR). The Vietnamese model was forming during the country's participation in the ASEAN free trade zone and cooperation with the developed economies of Japan, the Republic of Korea, and the United States. Unlike Mongolia, Vietnam retained full political leadership of the Communist party, the unity of its people, and support for the development of market economy. In confronting difficult challenges, Vietnam receives assistance from the Donor Club.

Keywords: *Mongolia, Vietnam, economic models, economic reforms, United States, Russia, challenges, threats.*

For citation: Nguyen Quoc Hung, Lezhenina T.V. Economic Models of Mongolia and Vietnam: Common and Distinctive Features. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 16-22 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-16-22>

Распад СССР в 1991 г. оказал сильнейшее влияние на Монголию, поскольку хозяйственная деятельность и внешнеэкономические связи в течение десятилетий XX в. ориентированы в основном на Советский Союз. Свертывание новой Россией практически всех форм сотрудничества вызвало в Монголии глубочайший экономический кризис.

В 1993 г. ВВП Монголии сократился более чем на 20 % к уровню 1989 г., производство сельскохозяйственной продукции снизилось на 40 %, внешнеторговый оборот — в два раза. Большинство промышленных предприятий прекратили свою деятельность, что привело к резкому сокращению промышленного производства. Таким образом, кризисная ситуация в Монголии в первые годы трансформации в большей степени, чем в других бывших социалистических странах, вызвана сокращением связей с постсоветской Российской Федерацией (РФ). Остро влияли такие факторы, как отсутствие необходимых для развития капиталов и технологическая отсталость. При переходе на торговлю с СССР в свободно конвертируемой валюте произошло обесценение национальной валюты (тугрика), катастрофически увеличился дефицит государственного бюджета. Уровень годовой инфляции в Монголии в 1992 г. достиг 325,5 %.

Известно, что на протяжении всех лет социалистического строительства Монголия развивала базисные секторы экономики в счет использования льготных кредитов СССР. Задолженность к 1991 г. достигла 10,3 млрд руб., что составило 35 % ВВП Монголии. Государственные предприятия в эти годы получали огромные дотации из госбюджета, которые до-

стигали 25 % его расходной части [1]. Новая геополитическая ситуация требовала срочных реформ, способных вывести административно-командную экономику Монголии из глубочайшего кризиса и перевести ее на рыночные рельсы. Монголия была единственной из азиатских социалистических стран, в которой трансформационные реформы начали осуществлять аффилированные с США международные финансово-экономические организации, прежде всего Международный валютный фонд (МВФ). Последний предоставил Монголии значительные финансовые ресурсы в рамках двух программ «Стэнд Бай» в соответствии с принципами «Вашингтонского консенсуса» при чрезвычайно жестких требованиях к выполнению программ реформирования.

Главными требованиями МВФ стало незамедлительное проведение приватизации государственности, частично принявшей характер ваучерной; передача всей земли и скота в частную собственность; отказ от государственной монополии внешней торговли. Было отменено государственное регулирование цен практически на все виды товаров и услуг, прекращено прямое дотирование из бюджета тарифов на энергоносители и коммунальные услуги, установлены свободные тарифы на городской транспорт. Начала вводиться плата за некоторые виды социальных услуг и обучение.

Цели оказания помощи МВФ, по нашему мнению, связаны с изоляцией Монголии от России. Но в тот период и новая Россия потеряла экономический интерес к сотрудничеству с Монголией. В стране стали формироваться рыночные институты — сельскохозяйственная биржа, биржа труда, фондовая биржа.

В результате ваучерной приватизации госсобственности появились частные акционерные компании. Образовывались новые организационно-хозяйственные структуры — компании с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы и индивидуальные хозяйства. Закон о частном предприятии, принятый в 1992 г., устанавливал налоговые льготы для малого и среднего бизнеса, проводилось кредитование частных коммерческих структур. Вследствие этого существенно выросли масштабы частного сектора и укрепились его позиции в экономике. Были распущены все сельскохозяйственные объединения. В 1997 г. 90 % общего поголовья скота (26,4 млн голов) перешли в собственность кочевников-аратов.

Методы ликвидации гиперинфляции включали в себя рост процентных ставок, финансовую поддержку деятельности государственных и частных коммерческих банков и прочие меры. На финансовом рынке Монголии появились крупные коммерческие банки. В 1997 г. на долю пяти крупнейших из них (Худалдахогжийн, ХОТШ, ХАА, Сэргэлэнбосголт, Хадгаламжийн) приходилось 60 % банковских активов. Правительство частично покрывало дефицит госбюджета займами у банков, что, в свою очередь, вело к росту внутреннего долга страны. Монголбанк девальвировал в 10 раз тугрик по отношению к доллару США, после чего Монголия перешла к режиму плавающего валютного курса. Поступления от внешней торговли, прежде всего от экспорта золота и минеральных ресурсов, позволили накопить золотовалютные резервы, которые в 1999 г. увеличились до 116,9 млн долл. США.

Финансовый кризис в 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии и в Республике Корея не оказал заметного влияния на экономику Монголии. Страна ограничилась несколькими волнами девальвации национальной валюты. Если в начале кризиса 1997 г. американский доллар обменивался на 750 тугриков, то в 1998 г. доллар стоил 951 тугрик, в 2000 г. 1 072 тугрика. Азиатский банк развития сократил объем кредитной помощи для Монголии, что негативно отразилось на деятельности ее частных банков.

Важной составной частью преобразований стала реформа внешней торговли. Закон о государственных предприятиях (1989 г.) упразднил монополию государственной внешней торговли, государственные внешнеторговые фирмы были приватизированы. По Закону о предприятии (1991 г.) все субъекты хозяйствования, независимо от формы собственности, получили право непосредственно участвовать во внешнеторговой деятельности. Вводился новый режим таможенного регулирования, сократились масштабы квотирования экспорта, при этом

сохранилась жесткая протекционистская политика, которая нашла отражение в высоких таможенных пошлинах.

По Закону об иностранной валюте (1994 г.) введен режим валютных операций. Предприятиям-экспортерам разрешалось оставлять на своих банковских счетах 100 % полученной от экспорта иностранной валюты и использовать ее без каких-либо ограничений. Были снижены средневзвешенные таможенные пошлины на импорт. Все эти меры направлены на создание благоприятного инвестиционного климата в стране для привлечения на работу в Монголии зарубежных предпринимателей и стимулирования деятельности отечественных фирм.

Мировые эксперты сравнили реформы в Монголии с «шоковой терапией» для получения быстрых результатов. Реформы в этом государстве дали эффект в период азиатского экономического кризиса 1997 г. и мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. С 2011 г. Монголия перешла к осуществлению стратегии среднесрочного развития, утвержденной парламентом — Великим государственным хуралом. Она находит отражение в Концепции внешней политики (2011 г.) [2] и Стратегии социально-экономического развития Монголии до 2020 г., утвержденной в 2009 г.

В Концепции и Стратегии предусматривалось следующее:

- путем внедрения в экономику передовых технологий и менеджмента, приближения качества и стандартов работ, услуг и продукции к международному уровню повышать конкурентоспособность и экспорт;
- полностью перерабатывать горнорудное и сельскохозяйственное сырье, выпускать импортозамещающую продукцию, увеличивать количество рабочих мест, оказывать поддержку развитию производства, основанного на знаниях;
- оказывать содействие в развитии инфраструктуры, тепло- и гидроэнергетики, дорог, транспорта, коммуникаций;
- расширять очаги развития свободных экономических зон и технопарков с льготным налоговым и таможенным режимами, создавать благоприятные условия для иностранных инвесторов в целях стимулирования участия в приграничной с Россией свободной торговой зоне «Алтанбулаг»;
- обеспечить сохранение среднегодового темпа роста ВВП в 6 % с повышением объема ВВП на душу населения с 760 долл. в 2007 г. до 3 тыс. долл. в 2020 г.;
- привлечь 2 млрд долл. внешних кредитов и 10 млрд долл. прямых иностранных инвестиций за счет обеспечения привлекательного для зарубежных инвесторов инвестиционно-

го климата, базирующегося на имеющихся у Монголии сравнительных преимуществах (богатые природные ресурсы, огромные невозделанные сельскохозяйственные земли, преимущества транзитного положения страны) [3].

Инвесторами Монголии стали крупные компании и корпорации из Канады, Англии, Австралии, Республики Корея и других развитых стран мира. Основная отрасль экономики, где сконцентрированы иностранные инвестиции, это — горнодобывающая промышленность. С 2011 г. в рамках инвестиционного соглашения об освоении крупнейшего в мире медно-золотого месторождения Оюу-Толгой в Южном Гоби работала канадская компания «Айвенхоумайниз» и британско-австралийская корпорация «Рио Тинто». Республика Корея участвует в разведке месторождений и в добыче урановых руд и редкоземельных металлов.

Еще одно направление инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами — нефтяная и нефтегазовая отрасль с ориентацией на строительство нефтеперерабатывающего завода (НПЗ). В 2005 г. Монголия при опоре на частных инвесторов Киргизии построила первый НПЗ и обратилась к крупным российским нефтегазовым компаниям, но получила отказ. В 2006 г. российская компания «Востокнефтегаз» отказалась от строительства в Монголии НПЗ, мощности которого смогли бы полностью удовлетворить внутренний спрос страны в нефтепродуктах. Монголия вела переговоры с компанией «Роснефть», но они также оказались безрезультатны из-за расхождений по цене. Для Монголии цена на газ стала бы более высокой по сравнению с ценой компании «Роснефть» для других зарубежных стран. Разведанные нефтяные ресурсы Монголии позволяют увеличивать добычу и переработку нефти и полностью удовлетворить внутренний спрос.

В XXI в. в планах Монголии — переход к модели инновационной экономики. В 2011 г. данному государству Индией предоставлен кредит в размере 20 млн долл. на строительство в Улан-Баторе IT-Центра. США выделили на эти цели финансовые средства из двух фондов: Фонда тысячелетия и Фонда развития. Особое отношение США к Монголии сейчас объясняется наличием точек соприкосновения стратегических и общих интересов в Азии и признанием в Монголии демократических ценностей.

Развивается транспортная инфраструктура. В 2013 г. Япония начала строительство международного аэропорта около Улан-Батора. Аэропорт обеспечит перевозки двух миллионов пассажиров в год. Японские корпорации «Митсубиши» и «Тиеда» вложили в строительство этого аэропорта 500 млн долл. Япония

стала инициатором подписания с Монголией Соглашения о свободной торговле во время официального визита в Японию президента Ц. Элбэгдоржа. Соглашение о Зоне свободной торговли с Японией вступило в силу в июне 2016 г. Монголия ликвидирует 5 % пошлины на импорт из Японии новых легковых автомашин и в течение 10 лет ликвидирует на 96 % пошлины по импорту подержанных автомашин.

Значимые позиции заняла Россия в экономике Монголии в результате личной инициативы В. В. Путина и по итогам его посещений этого государства в сентябре 2014 г. и сентябре 2019 г. Во время первого визита подписано соглашение о создании природоохранной территории «Истоки Амура» и протокол об оказании Монголии военно-технической помощи на безвозмездной основе. Компания «Роснефть» и Министерство образования и науки Монголии подписали в 2014 г. соглашение об обучении граждан Монголии в вузах — партнерах «Роснефти». Подписано межправительственное соглашение об охране лесов от пожаров. Всего Россия и Монголия во время визита В. В. Путина подписали 15 документов.

Россия проявила интерес к импорту из Монголии мяса. Сняты ограничения на поставку животноводческой продукции из Монголии, введенные ранее в связи с распространением ящура. Монгольские мясоперерабатывающие компании «Эрдмиит» и «Преком» получили разрешение на поставку 10 тыс. т мяса в нашу страну согласно договоренности между президентом России и президентом Монголии. Монгольское правительство рассчитывает увеличить этот показатель в 10 раз (до 100 тыс. т). Власти столицы (Улан-Батора) предложили ввести безналоговый режим для товаров, поставляемых на российский рынок. Обсуждался во время встречи двух президентов в сентябре 2014 г. вопрос о переходе во взаимной торговле к расчетам в национальных валютах.

Визит в Монголию в 2016 г. министра иностранных дел РФ С. Лаврова завершился подписанием с министром иностранных дел Монголии Л. Пурэвсурэном среднесрочной программы стратегического партнерства и Дорожной карты. При этом обсуждался вопрос о присоединении Монголии к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС). Первый шаг сделан в 2015 г. вследствие предоставления преференций для монгольского экспорта на общий рынок ЕАЭС. Итак, в связях Монголии с Россией началось медленное оживление сотрудничества на фоне утраченных возможностей и в условиях сильной конкуренции со стороны Китая и стран Запада. Проблемы существуют в совместных предприятиях «Эрдэнэт», «Монголросцветмет» и «Улан-Баторская железная дорога», создан-

ных на основе межправительственных соглашений Монголии и СССР.

Далее рассмотрим ситуацию во Вьетнаме. Формирование современной экономической модели в этой стране началось в 1986 г., т. е. до распада СССР. Новый курс утвердил VI съезд Коммунистической партии Вьетнама под брендом *Doi Moi* (обновление). Последнее означало, что Вьетнам будет сохранять главные завоевания социализма после объединения Севера и Юга в 1976 г.: к ним относятся руководство страной Компартией при отсутствии оппозиционных партий, сохранение государственной собственности в многоукладной экономике в период перехода, минуя капиталистическую стадию развития. Руководство страной в 1980-е гг. осуществлял генеральный секретарь Центрального комитета Коммунистической партии Вьетнама (ЦК КПВ), отстаивающий необходимость сохранения основ социализма на протяжении переходного периода.

Вьетнам изучал опыт Китайской Народной Республики (КНР), начавшей переход к рыночным отношениям с реформирования сельского хозяйства, распустив сельхозкооперацию и предусмотрев введение семейного подряда. С учетом итогов аграрной реформы 1980-х гг. во Вьетнаме доказана правильность курса на предоставление самостоятельности крестьянской семье и в производстве, и в реализации продукции на местных рынках (отмечена необходимость оказания им кредитной помощи со стороны государственного Сельхозбанка Вьетнама). Новая аграрная политика позволила в короткие сроки ликвидировать во Вьетнаме продовольственный кризис [4]. Реформы затронули систему управления — переход от государственного контроля к госрегулированию при ограничении директивного планирования. В отношении отечественных производителей предусмотрена самостоятельность в выборе объекта инвестирования, в производстве и продаже продукции. Частичное право им предоставлено в ценообразовании, но цены должны быть не выше цен на свободном нерегулируемом рынке.

Увеличилось число малых предприятий, включая семейные и государственно-частные. В финансово-банковской сфере введена двухуровневая структура работы государственных и частных банков во главе с Госбанком Вьетнама. Спустя пять лет после начала реализации курса *Doi Moi* (обновление) на VII съезде КПВ в 1991 г. утверждена развернутая программа развития социалистически ориентированной многоукладной экономики, функционирующей на основе рыночного механизма при сохранении госуправления.

По выводам представителей вьетнамских научных кругов, во Вьетнаме была сформирована модель экспортоориентированной, капиталоло-

трудозатратной экономики. Инвестиционные ресурсы модернизации включали в себя госинвестиции (40,5 %), частные инвестиции (33,9 %), иностранные инвестиции (25,6 %). Соотношение удельного веса промышленности, сельского хозяйства и услуг в ВВП в 2010 г. составило 42,2 %, 26,6 %, 39,4 % соответственно. Главным результатом новой экономической политики стало сохранение устойчиво высоких темпов экономического роста.

Мировой кризис 2008–2009 гг. оказал влияние на экономику Вьетнама. Но в 2010 г. эта страна вернулась к положительной динамике роста главных макропоказателей: доходы бюджета в 2010 г. выросли на 17,6 %, экспорт — на 19 %. Дефицит госбюджета снизился до 6 % ВВП. Инвестиционный капитал в 2010 г. возрос на 12,9 %. Создано 1,7 млн новых рабочих мест. Активность иностранных инвесторов соответствовала приоритетам новой экономической политики. 56,5 % прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 1988–2009 гг. вложены в промышленность и строительство, в сферу услуг — 44,5 %, в том числе в отели, рестораны, недвижимость.

По линии ПИИ с Вьетнамом сотрудничают 40 государств и несколько офшорных зон. Лидерами стали Республика Корея, Япония, Сингапур, Тайвань, Малайзия, Гонконг, КНР, США. Россия в 2016 г. была на 18-м месте. Торговля активно развивается в свободных экономических зонах (СЭЗ) Вьетнама, доля которых в экспорте СРВ в 2009 г. превысила 31 %. Экономические успехи Вьетнама стали основой интенсивного роста торговли: от 32,4 млрд долл. в 2005 г. экспорт возрос до 176,5 млрд долл. в 2016 г. [5].

Во втором десятилетии XXI в. во Вьетнаме начался переход к инновационной экономике. В развитии IT-индустрии участвуют американские, японские и южнокорейские фирмы. Но во Вьетнаме возникла угроза перегрева экономики. На XII съезде КПВ в 2016 г. сделан акцент на основных угрозах, которые, возможно, будут препятствовать устойчивому росту экономики в 2016–2020 гг. Очевидно отсутствие ясной стратегии в сферах промышленности, инноваций и научно-технологической модернизации. Кроме того, в условиях, при которых экономика Вьетнама все глубже втягивается в глобальные производственно-сбытовые сети, неблагоприятное воздействие будет оказывать волатильность мировых цен, валютно-финансовая неопределенность, рост госдолга СРВ. Важно активнее внедрять достижения науки и техники. Во избежание инвестиционного перегрева доля инвестиционного капитала в ВВП не должна быть выше 34 %. Годовую инфляцию надо удерживать в пределах 5 %, дефицит госбюджета — 4 % в 2020 г.

Реализуя открытую внешнеэкономическую политику, Вьетнам сконцентрировал внимание на зонах свободной торговли. В Соглашениях о свободной торговле (ССТ) с Вьетнамом в 2014 г. участвовали 55 стран. В 2014 г. на СЭЗ приходилось 60 % его торговли. В 2017 г. велась работа по 16 ССТ: 11 СЭЗ уже функционируют, в том числе шесть — в АСЕАН, пять — СЭЗ в ЕС и ЕАЭС, двусторонние СЭЗ — с Японией, Республикой Корея, Чили [6, с. 38–39].

Сотрудничество Вьетнама в ЕАЭС зиждется на расширении торговых отношений с Россией. Только за год (2017) участия в зоне свободной торговли «ЕАЭС — СРВ» торговля Вьетнама с Россией выросла на 36,18 % (до 5,2 млрд долл.), в том числе экспорт — на 38,6 % (до 3,3 млрд долл.), а импорт — на 34,83 % (до 1,9 млрд долл.) [6, с. 106]. Выгоды Вьетнама от участия в зоне свободной торговли «ЕАЭС — СРВ» состоят в постепенном снижении таможенных пошлин и их ликвидации к концу переходного периода. Более 50 % вьетнамского экспорта в ЕАЭС в 2016 г. приходилось на машины, оборудование, транспортные средства, которые во Вьетнаме производят (или речь идет о сборке) крупные иностранные компании Samsung Electronics (Республика Корея), Intel (США), Panasonic, Canon, Sony (Япония), Siemens (Германия) [7].

Таким образом, анализ экономических реформ Монголии и Вьетнама, в результате которых сформировались новые модели экономики, свидетельствует как об общих тенденциях, так и о различиях:

- переход от социалистической экономической модели Монголии на рыночную совершился в короткий период «шоковой терапии» по рекомендациям МВФ на основе крупных финансовых вливаний и помощи Клуба доноров Монголии; переход СРВ на экспортоориентированную модель многоукладной рыночной экономики не разрушил руководство страной КПВ при отсутствии оппозиционных партий и сохранении доверия народа к предстоящим переменам;
- в результате членства в Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (The Association of Southeast Asian Nations, АСЕАН) и активного участия в интеграции стран Восточной Азии Вьетнам сохранил высокую динамику роста ВВП и обеспечил возможность перехода к инновационной экономике;
- формирование новых экономических моделей Монголии и Вьетнама проходило в отсутствие внутренних политических угроз и протестных выступлений; сдерживает внешние угрозы военная помощь России, на основе которой во Вьетнаме создан военно-оборонительный комплекс;

- распад СССР отразился на лишении Монголии и Вьетнама возможности получения льготных советских кредитов, которые начали предоставлять США, Япония, Республика Корея, страны ЕС;
- после выпадения Монголии и Вьетнама в конце 1990-х гг. из числа стратегических партнеров постсоветская Россия возобновила политические, экономические и военные связи с ними в общем формате политики «возвращения России в Азию». Для Монголии это возвращение происходит путем трехстороннего сотрудничества Монголия — Россия — Китай. Во Вьетнаме в условиях усиливающегося военного противостояния СРВ с КНР в Южно-Китайском море в формате Вьетнам — Россия. У руководителей России сложились доверительные и даже дружеские отношения с руководителями Монголии и Вьетнама, постоянно происходят их встречи и консультации по актуальным вопросам мировой и региональной политики;
- различия моделей Монголии и Вьетнама касаются структур экономики, объема экономических потенциалов, численности населения, особенностей географического положения. Монголия непосредственно граничит с Россией. Занимая срединное положение между РФ и КНР, Монголия концентрирует сотрудничество на пограничных территориях. Россия и Китай становятся стартовой площадкой для включения Монголии в глобальные транспортно-экономические коридоры. Вьетнам географически не соседствует с Россией, тесно связан с Лаосом, Камбоджей, Мьянмой в Индокитае и с АСЕАН в целом;
- четырехлетнее участие Вьетнама в зоне свободной торговли «ЕАЭС — СРВ» оказалось менее эффективным, чем предполагалось экспертами-разработчиками проекта из-за стагнации или кризиса экономики стран — членов ЕАЭС. Экономические интересы ЕАЭС к Монголии, кроме России, меньше, чем к Вьетнаму. Мешает разработке научно обоснованной концепции сотрудничества двух стран тот факт, что в России почти нет научных кадров — монголоведов и специалистов. Поэтому организация зоны «ЕАЭС — Монголия» не требует спешки. Должны быть консультации со всеми пятью государствами ЕАЭС: Россией, Белоруссией, Казахстаном, Арменией и Киргизией;
- для создания противовеса усилению американского влияния на Вьетнам, особенно на молодое поколение, необходимо развивать и популяризировать туристические потоки Вьетнам — Россия, восстановить научные, культурные контакты при финансово-государственной поддержке, в СМИ расширить передачи о Вьетнаме и организовать их в Монголии.

Литература

1. Модернизация экономики Монголии: ресурсное обеспечение, технологическое обновление // Модернизация в странах российского пояса соседства. Структурный и технологический аспекты / отв. ред. С. П. Глинкина. М.: СПб.: Нестор История, 2012. С. 266–276.
2. Грайворонский В. Концепция внешней политики Монголии // Проблемы Дальнего Востока. 2012. № 2. С. 56–69.
3. Основные задачи развития экономики Монголии до 2020 г. // Модели модернизации в странах с переходной экономикой. М.: Институт международных экономических и политических исследований РАН, 2009. С. 153–154.
4. Богатова Е. Р., Тригубенко М. Е. VI съезд КПВ и социально-экономическое развитие Вьетнама // Проблемы Дальнего Востока. 1987. № 2. С. 3–4.
5. Statistical Yearbook of Vietnam 2016. Hanoi: Thống Kê, 2017. 948 p.
6. Проблемы имплементации и ожидаемые эффекты Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам. М.: Эдитус, 2018. 258 с.
7. Тригубенко М. Е. Развитие внешней торговли Вьетнама в новой архитектонике глобальных экономических отношений в XXI в. // Экономика и управление. 2016. № 5 (127). С. 14–20.

References

1. The modernization of the economy of Mongolia: Resource support, technological update. In: Glinkina S. P., ed. Modernization in the countries of the Russian neighborhood belt: structural and technological aspects. Moscow, St. Petersburg: Nestor Istoriya; 2012:266-276. URL: http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Modernization_book_2013.pdf (In Russ.).
2. Graivoronskii V. Mongolia foreign policy concept. Problemy Dal'nego Vostoka = Far Eastern Affairs. 2012;(2):56-69. (In Russ.).
3. The main tasks of the development of the economy of Mongolia until 2020. In: Models of modernization in countries with economies in transition. Moscow: Institute of International Economic and Political Studies RAS; 2009:153-154. (In Russ.).
4. Bogatova E. R., Trigubenko M. E. 6th Congress of CPV and the socio-economic development of Vietnam. Problemy Dal'nego Vostoka = Far Eastern Affairs. 1987;(2):3-4. (In Russ.).
5. Statistical Yearbook of Vietnam 2016. Hanoi: Statistical Publ. House; 2017. 948 p.
6. Implementation issues and expected effects of the free trade agreement between the Eurasian Economic Union and the Socialist Republic of Vietnam. Moscow: Editus; 2018. 258 p. (In Russ.).
7. Trigubenko M. E. Development of Vietnamese foreign trade in the new architectonics of global economic relations in the 21st century. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2016;(5):14-20. (In Russ.).

Сведения об авторах

Нгуен Куок Хунг

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Институт экономики РАН

117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32, Россия

(✉) e-mail: hunghoiluatgia@gmail.com

Леженина Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Институт экономики РАН

117218, Москва, Нахимовский пр., д. 32, Россия

(✉) e-mail: rabotka2007@rambler.ru

Author information

Nguyen Quoc Hunga

Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher
Institute of Economics of RAS

Nakhimovskiy Ave 32, Moscow, 117218, Russia

(✉) e-mail: hunghoiluatgia@gmail.com

Tat'yana V. Lezhenina

Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher
Institute of Economics of RAS

Nakhimovskiy Ave 32, Moscow, 117218, Russia

(✉) e-mail: rabotka2007@rambler.ru

Поступила в редакцию 12.12.2019

Подписана в печать 16.01.2020

Received 12.12.2019

Accepted 16.01.2020

Методы анализа и управления устойчивым развитием экономики регионов

Б. М. Гринчель¹, Е. А. Назарова¹

¹ *Институт проблем региональной экономики РАН, Санкт-Петербург, Россия*

В статье рассматриваются методы анализа и управления устойчивым развитием экономики регионов России, возможные критерии оценки устойчивости и способы ее повышения.

Цель. Теоретическое и эмпирическое обоснование применения оценок конкурентной привлекательности регионов для управления и повышения устойчивости развития экономики.

Задачи. На основе измерения и анализа показателей экономической конкурентной привлекательности и их математической обработки оценить устойчивость развития регионов России в 2013–2017 гг. и причины отклонений от поступательности роста.

Методология. В статье предложен математический аппарат измерения устойчивости регионов России посредством оценок конкурентной привлекательности, а также строятся типологии устойчивости в математическом пространстве двух переменных.

Результаты. Предложены методы анализа и управления устойчивостью экономического развития регионов России под влиянием вызовов и рисков политического и экономического характера. В качестве критерия устойчивости экономического развития принимаются уровень и динамика конкурентной привлекательности регионов. Приводятся способы и показатели оценки экономической конкурентной привлекательности, а также критерии измерения устойчивости развития, на основании которых делаются выводы о реакции различных регионов на вызовы и риски развитию в 2013–2017 гг. Предлагается схема управления устойчивым развитием регионов, нацеленная на всемерное укрепление экономической конкурентной привлекательности регионов, а также возможные способы ее повышения, в том числе обучение муниципальных и региональных руководителей управлению в кризисных ситуациях, связанных с экономическими и политическими вызовами и рисками.

Выводы. На основе предложенного критерия устойчивости экономического развития и оценок уровня конкурентной привлекательности регионов и их рейтинговых позиций показано, что в 2013–2017 гг. из 83 регионов 45 развивались устойчиво; из 32 регионов, понесших потери в уровне и рейтингах конкурентной привлекательности в 2015–2016 гг., 19 регионов к 2017 г. полностью восстановили устойчивость экономического развития и свои рейтинговые позиции. Доказана повышенная устойчивость развития регионов, имеющих высокий уровень экономической конкурентной привлекательности.

Ключевые слова: *регионы России, управление устойчивостью регионального развития, экономическая конкурентная привлекательность, критерий устойчивости, способы повышения устойчивости.*

Для цитирования: Гринчель Б. М., Назарова Е. А. Методы анализа и управления устойчивым развитием экономики регионов // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 23–34. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-23-34>

Благодарности: В статье приведены результаты фундаментальных научных исследований, выполненных в ФГБУН ИПРЭ РАН в соответствии с программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 гг.

Sustainable Regional Economic Development: Analysis and Management Methods

B. M. Grinchel¹, E. A. Nazarova¹

¹ *Institute for Regional Economic Studies Russian Academy of Sciences (RAS), St. Petersburg, Russia*

The presented study examines methods for analyzing and managing sustainable economic development of Russian regions and possible criteria for assessing and improving sustainability.

Aim. The study aims to provide a theoretical and empirical justification for the use of regional competitive attractiveness assessment to manage economic development and improve its sustainability.

Tasks. Based on the measurement and analysis of economic competitive attractiveness indicators and their mathematical treatment, the authors assess the sustainability of development of Russian regions in 2013–2017 and the causes of deviations from progressive growth.

Methods. This study proposes a mathematical tool for measuring the sustainability of Russian regions by assessing their competitive attractiveness and develops a typology of sustainability in the mathematical space of two variables.

Results. Methods for analyzing and managing the sustainability of economic development of Russian regions under the influence of political and economic challenges and risks are proposed. The level and dynamics of regional competitive attractiveness are taken as a criterion of sustainability of economic development. The authors provide methods and indicators for assessing economic competitive attractiveness and criteria for measuring the sustainability of development, which allow them to draw conclusions about the reaction of different regions to the challenges and risks of development in 2013–2017. The study proposes a management scheme for sustainable regional development with a focus on the comprehensive improvement of regional economic competitive attractiveness and potential ways to improve it, including training of municipal and regional managers in crisis management associated with economic and political challenges and risks.

Conclusions. Based on the proposed criterion of economic development sustainability and assessment of the competitive attractiveness of regions and their rankings, it is shown that in 2013–2017 45 out of 83 regions were developing sustainably; by 2017, 19 regions out of the 32 that suffered losses in the competitive attractiveness level and rankings in 2015–2016 have managed to restore the sustainability of economic development and their rankings. This study proves that regions with a high level of economic competitive attractiveness show increased sustainability of development.

Keywords: *Russian regions, regional development sustainability management, economic competitive attractiveness, sustainability criterion, ways to improve sustainability.*

For citation: Grinchel' B.M., Nazarova E.A. Sustainable Regional Economic Development: Analysis and Management Methods. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 23-34 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-23-34>

Acknowledgements: This study presents the results of basic research conducted by the Federal Publicly Funded Institution of Science "Institute of Problems of Regional Economy of the Russian Academy of Sciences" in accordance with the basic scientific research program of national academies of sciences for 2013–2020.

Конкурентная привлекательность регионов является в настоящее время обобщающим фактором привлечения инвестиций, инноваций, наращивания человеческого потенциала, повышения качества жизни. Однако данная экономическая категория слабо имплантирована в институты и механизмы оценки результатов и мотивации регионального развития, что снижает уровень потенциально возможного повышения темпов роста экономических и социальных показателей Российской Федерации (РФ).

Один из актуальных факторов повышения динамики развития — устойчивость страны и регионов к глобальным и региональным неблагоприятным воздействиям, в том числе конъюнктурного характера, техногенным и социальным аномалиям, попыткам политического давления на Россию посредством экономических санкций. Высокий конкурентный потенциал и конкурентная привлекательность регионов для предприятий, инвесторов, жителей гипотетически повышают устойчивость и темпы развития, в том числе при возникновении новых рисков и вызовов.

Анализ устойчивости и управление устойчивым развитием — два функционально связанных действия, от методической действенности которых зависит конечный результат,

т. е. поступательное беспроблемное развитие регионов. Задачи анализа устойчивости развития регионов следующие: определить вызовы и риски, которые актуальны для конкретного периода; рассмотреть чувствительность экономики и развития регионов в целом к действиям вызовов и неблагоприятных социально-экономических и политических явлений; выявить возможные закономерности и взаимосвязи экономических структур и показателей, связанных с устойчивостью развития. Задачи управления — найти или создать такие инструменты, которые при неблагоприятных условиях способны нейтрализовать или нивелировать вызовы поступательному развитию, противопоставив им действия по мобилизации имеющихся и привлекаемых ресурсов или использованию новых интеллектуальных решений [1; 2, с. 318–352].

Устойчивость экономики связана с большим числом различных, влияющих на нее факторов, как внутри страны, так и за ее пределами. Среди них — бюджетные и частные инвестиции, политическая стабильность в стране, санкции и конфликты в мировом экономическом пространстве, природно-климатические и техногенные катастрофы, изменение в более низкую сторону темпов экономического развития,

снижение цен на природные ресурсы и т. п. Одновременный учет всех факторов при оценке устойчивости территории сложен и трудоемок [3, с. 151–160; 4, с. 26–42; 5, с. 150–190; 6, с. 142–145; 7, с. 123–145; 8]. Но при использовании для анализа устойчивости экономической конкурентной привлекательности региона, которая точно отражает возможность территории противодействовать неблагоприятным воздействиям на экономику и усиливать экономический рост, такой учет становится возможным.

Под устойчивостью развития регионов в исследовании понимается способность социально-экономической системы сохранять текущее состояние или позитивно развиваться при наличии каких-либо внешних воздействий. Социально-экономическая система описывается множеством параметров, постоянно сохранять или повышать которые невозможно. Вместе с тем исследовать устойчивость целесообразно также в функции большого числа внешних воздействий, например, притока или оттока инвестиций, демографических изменений, погодных условий, техногенных катастроф, институциональных условий и кадровых перестановок в руководстве. Исследование каждого воздействия на устойчивость развития — самостоятельная задача. Выделим из всех воздействий внешнеполитические и внешнеэкономические условия, которые, несомненно, повлияли на характер экономического развития России и ее регионов в 2013–2017 гг. В таблице 1 приведены важнейшие вызовы и риски, в большей или меньшей степени оказавшие влияние на устойчивое развитие страны в целом и ряда регионов в частности, структура экономики которых наиболее чувствительна к характеру неблагоприятных воздействий.

Общий мировой спад темпов роста экономики и слабое регулирование в международном плане производства энергоносителей привели к обвалу цен, вначале на нефть (в 2014 г. средневзвешенная цена за год упала на 44 %, а в 2015 г. — еще на 40 %), а затем с лагом в год в 2015 г. — на природный газ (на 32 %). Для многих нефтегазодобывающих регионов и в целом для России это было шоковым неблагоприятным внешним вызовом. Для сбалансирования потерь бюджета от сокращения внешнеторговой выручки и компенсации потерь нефтегазодобывающим компаниям Центральный банк России допустил в 2014–2016 гг. снижение курса рубля, сначала на 22 %, затем еще на 58 % и 10 %. За три года курс рубля понизился более чем в два раза. Это повлияло на резкое замедление инвестиций в проекты и модернизацию оборудования, тем самым привело ко многим экономическим потерям предприятий в определенных отраслях экономики. Сложение этих отраслевых потерь в регионах привело к снижению общерегиональных пока-

зателей и во многих случаях к неустойчивости экономического развития.

Для анализа воздействия неблагоприятных вызовов и рисков на экономику региона рассмотрим способы и показатели оценки развития экономики. Экономическое развитие можно описывать одним, несколькими или набором параметров. Чаще всего в качестве одного индикатора экономического развития регионов берется объем валового регионального продукта. На наш взгляд, процесс экономического развития связан не только с количественным ростом объемов производства товаров и услуг, но и с качественными изменениями в экономическом комплексе, важными с точки зрения экономических и социальных перспектив данного регионального пространства.

Обобщающим параметром качественных изменений экономического комплекса региона может быть понятие экономической конкурентной привлекательности [13, с. 47–51], измеряемое набором экономических параметров, важных с точки зрения существующих и внешних факторов экономической деятельности. Важно, на наш взгляд, с позиции конкурентной привлекательности регионов развитие экономики по направлениям, благоприятным для инвесторов, трудоспособного квалифицированного населения, различного рода транзитеров и других стейкхолдеров, как показано в таблице 2.

На основе приведенных в таблице частных показателей возможно рассчитать по каждому региону за конкретный год обобщенную балльную оценку конкурентной привлекательности по экономическому фактору j -го региона ($КП_j^{\Theta}$):

$$КП_j^{\Theta} = \sum_{i=1}^{10} K_i^{\text{век}} КП_{ji}, \quad (1)$$

где $КП_{ji}$ — конкурентная привлекательность i -го показателя по j -му региону;

$K_i^{\text{век}}$ — коэффициент весомости i -го показателя, единый для всех регионов.

Частные показатели из натуральной экономической размерности переводятся в безразмерную балльную форму по 100-балльной шкале [14, с. 92–93; 15, с. 50–54]. Диапазон балльных оценок каждого из частных показателей экономической конкурентной привлекательности по всем регионам России составляет 100 баллов. Однако в обобщенной оценке по формуле (1) этот диапазон всегда уже, так как для конкретных регионов худшие или лучшие значения частных показателей не коррелированы. В результате наименьшая обобщенная оценка экономической конкурентной привлекательности по России в 2017 г. составляла 16,2 балла (Чеченская Республика), а наибольшая — 64,4 балла (г. Москва). На базе вычисленных балльных оценок экономической конкурентной при-

**Вызовы и риски в отношении устойчивого экономического развития регионов России
в 2014–2017 гг.¹**

Важнейшие экономические параметры и действия		Год				
		2013	2014	2014	2016	2017
Цены на экспортные продукты	нефть, \$ / баррель Brent'	110,63	62,16	37,72	54,44	64,05
	природный газ, \$ / 1 000 м	105,4	155,6	105,4	103,46	121,5
Средневзвешенный курс \$	руб./долл.	31,84	38,42	60,95	37,03	58,35
Привлечение кредитных средств российскими эмитентами еврооблигаций	млрд долл.	46,6	–	5	–	–
Санкции против России	2014 г.: запрет на кредитование российских банков и компаний в банках США и ЕС; запрет покупать западным инвесторам акции Роснефти; запрет на продажу оборудования и технологий для добычи нефти и газа на шельфе; разрыв многих договоров по кооперации производства техники в России					

Таблица 2

Направления и показатели для оценки конкурентной экономической привлекательности регионов

Направления количественного и качественного развития экономики	Число показателей для оценки	Показатель	Весомость показателей
Рост экономики и производительности труда	1	ВРП на одного занятого в экономике (тыс. руб.)	0,1
Эффективность экономической деятельности	2	Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий на одного занятого в экономике (тыс. руб.)	0,1
		Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	0,1
Прогрессивность структуры экономики	2	Доля обрабатывающих производств, строительства и производства электроэнергии, газа и воды в структуре добавленной стоимости ВРП	0,1
		Доля занятых на малых предприятиях к общей численности занятых в экономике	0,1
Вовлеченность экономики в международное разделение труда	1	Доля экспорта в продукции обрабатывающих и добывающих производств и сельского хозяйства	0,1
Фондовооруженность труда	2	Фондовооруженность занятых в экономике	0,1
		Удельный вес полностью изношенных основных фондов	0,1
Развитость инфраструктуры в регионе	2	Протяженность автомобильных дорог, соотнесенная с числом легкового автомобильного транспорта	0,1
		Объем услуг связи, оказанных населению, на одного жителя	0,1

влекательности нами построены рейтинги регионов, и им присвоены соответствующие ранги от 1 до 83 (поскольку в расчетах используется информация о развитии регионов в 2013–2014 гг., регионы Крымского полуострова, вошедшие в состав России в 2014 г., не учитывались при расчете балльных оценок конкурентной привлекательности и построении рейтингов).

В таблице 3 в качестве иллюстрации данной методики анализа экономической конкурентной привлекательности приведены частные и обобщенные показатели по двум группам регионов [16].

В качестве главного критерия устойчивости экономического развития предлагаем принимать понижение уровня конкурентной

¹ Таблица составлена автором на основе статистических данных и рыночной интернет-информации [9; 10; 11; 12].

**Балльные оценки конкурентной привлекательности экономики регионов по частным
и обобщенному показателям в 2017 г.**

Регион	Балльная оценка по частным показателям										Оценка по обобщенному показателю	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	балл	ранг
Регионы с высокой конкурентной привлекательностью												
г. Москва	61	63	91	31	60	100	55	82	1	100	64,4	1
Сахалинская область	79	54	85	2	46	98	77	100	22	74	63,7	2
Ненецкий автономный округ	100	100	92	4	7	нд	100	84	54	26	63,0	3
Чукотский автономный округ	66	74	100	20	11	14	58	81	100	77	60,1	4
г. Санкт-Петербург	53	59	67	43	86	72	38	73	1	100	59,2	5
Ямало-Ненецкий автономный округ	100	100	100	30	10	7	100	35	24	83	58,9	6
Регионы с низкой конкурентной привлекательностью												
Республика Дагестан	17	38	1	40	1	1	17	68	59	17	25,9	79
г. Севастополь	1	39	15	19	45	2	22	71	11	17	24,2	80
Республика Северная Осетия — Алания	7	39	6	24	16	9	2	48	53	35	23,9	81
Республика Ингушетия	1	38	1	40	1	1	1	51	60	5	19,9	82
Чеченская Республика	1	37	2	31	3	1	5	1	60	21	16,2	83

привлекательности экономики региона. Снижение конкурентной привлекательности за какой-либо период сигнализирует о наличии или возможности снижения интереса и, соответственно, спроса на использование территории, ее производственных ресурсов. При этом данный критерий можно реализовать тремя способами.

1. Трактовать неустойчивость развития при понижении балльных оценок экономической конкурентной привлекательности за период t_0 до t_1 :

$$КП_{t_1}^э - КП_{t_0}^э < 0, \quad (2)$$

где $КП_{t_1}^э, КП_{t_0}^э$ — балльные оценки в конце и начале периода.

2. Трактовать неустойчивость развития при понижении рейтинга региона по экономической конкурентной привлекательности за период t_0 до t_1 :

$$R_{t_1}^э - R_{t_0}^э < 0, \quad (3)$$

где $R_{t_1}^э, R_{t_0}^э$ — ранги региона в конце и начале периода.

Если разность отрицательна, следовательно, ранг региона в конце периода имел большее численное значение на шкале от лучших (меньше ранги) к худшим.

3. Сочетание первых двух критериев. Самым приемлемым будем считать вариант, когда неустойчивым в экономическом развитии признан регион, где наблюдается за период $t_1 - t_0$ понижение и балльных оценок, и рейтингов регионов:

$$\begin{cases} КП_{t_1}^э - КП_{t_0}^э < 0 \\ R_{t_1}^э - R_{t_0}^э < 0. \end{cases} \quad (4)$$

Остальные варианты совместного учета критериев балльных оценок и рангов трактуются как устойчивое развитие. При исследовании устойчивости экономического фактора учет лишь одного из этих двух условий может привести к ошибкам. Как видно из результатов последующих расчетов, в пространство, образуемое при сочетании условий, отраженных на рисунках 1–2

$$\begin{cases} КП_{t_1}^э - КП_{t_0}^э < 0 \\ R_{t_1}^э - R_{t_0}^э > 0 \end{cases}, \quad (5)$$

не вошел ни один регион, т. е. оно практически нереально; а при сочетании условий

$$\begin{cases} КП_{t_1}^э - КП_{t_0}^э > 0 \\ R_{t_1}^э - R_{t_0}^э < 0 \end{cases} \quad (6)$$

пространство может включать часть регионов при переходном процессе движения от устой-

чивого состояния к неустойчивому, и наоборот. Относительно экономического развития предлагаем считать это пространство неопределенности так называемым пошатыванием, а не падением, с возможностью восстановления рейтинговых позиций региона без перехода в зону неустойчивости.

В дальнейшем все оценки и анализ закономерностей устойчивости регионов в период вызовов и рисков выполнены по сочетаниям двух неравенств (3). Результаты расчетов как основа для последующего анализа неустойчивости регионов по экономическому фактору приведены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4

**Оценки устойчивости по экономическому фактору 83 регионов России
в период экономических вызовов и санкций в 2013–2017 гг.¹**

Регион, округ	Изменение конкурентной привлекательности и рангов						Устойчивость конкурентной привлекательности		
	2013–2016		2016–2017		2013–2017		2013–2016	2016–2017	2013–2017
	△	△	△	△	△	△			
Центральный федеральный округ	–2,9	–1	0,1	1	–2,8	0	Н	У	У
Белгородская область	0,6	–2	0,1	–4	0,7	–6	У	У	У
Брянская область	0,2	–4	2,5	2	2,7	–2	У	У	У
Владимирская область	1,8	2	2,6	4	4,4	6	У	У	У
Воронежская область	0,6	0	4,1	7	4,7	7	У	У	У
Ивановская область	0,5	–2	1,7	1	2,2	–1	У	У	У
Калужская область	–4,5	–14	4,4	5	–0,1	–9	Н	У	Н
Костромская область	1,8	3	–1,9	–13	–0,1	–10	У	Н	Н
Курская область	0,0	–2	3,2	2	3,2	0	У	У	У
Липецкая область	–0,9	–6	4,6	8	3,7	2	Н	У	У
Московская область	0,6	–1	0,3	–4	0,9	–5	У	У	У
Орловская область	3,5	10	3,2	2	6,7	12	У	У	У
Рязанская область	3,2	6	0,8	–1	4,0	5	У	У	У
Смоленская область	3,8	6	2,2	0	6,0	6	У	У	У
Тамбовская область	1,1	6	1,5	–4	2,6	2	У	У	У
Тверская область	–1,5	–7	2,4	–1	0,9	–8	Н	У	У
Тульская область	5,1	10	4,0	6	9,1	16	У	У	У
Ярославская область	–0,6	–4	1,3	–1	0,7	–5	Н	У	У
г. Москва	–7,4	–2	–0,2	2	–7,6	0	Н	У	У
Северо-Западный федеральный округ	1,7	1	–0,1	–1	1,6	0	У	Н	У
Республика Карелия	4,5	7	4,5	4	9,0	11	У	У	У
Республика Коми	–4,1	–13	1,7	–1	–2,4	–14	Н	У	Н
Ненецкий автономный округ	13,7	10	–2,1	–1	11,6	9	У	Н	У
Архангельская область (без учета автономных округов)	12,5	24	–2,2	–5	10,3	19	У	Н	У
Вологодская область	4,5	5	4,6	7	9,1	12	У	У	У
Калининградская область	3,3	3	1,8	4	5,1	7	У	У	У
Ленинградская область	–6,4	–9	1,3	–1	–5,1	–10	Н	У	Н
Мурманская область	7,8	12	0,6	–3	8,4	9	У	У	У
Новгородская область	4,8	9	0,0	–3	4,8	6	У	У	У
Псковская область	–2,4	–7	5,3	8	2,9	1	Н	У	У
г. Санкт-Петербург	1,6	0	–0,4	0	1,2	0	У	У	У
Южный федеральный округ	1,1	1	1,5	0	2,6	1	У	У	У
Республика Адыгея	–1,3	–1	3,3	0	2,0	–1	Н	У	У
Республика Калмыкия	3,5	3	3,5	2	7,0	5	У	У	У
Краснодарский край	2,3	2	–1,9	–10	0,4	–8	У	Н	У
Астраханская область	–6,4	–16	7,0	9	0,6	–7	Н	У	У

¹ Поскольку в расчетах используется информация о развитии регионов в 2013–2014 гг., регионы Крымского полуострова, вошедшие в состав РФ в 2014 г., не учитывались при расчете балльных оценок конкурентной привлекательности и построении рейтингов.

Регион, округ	Изменение конкурентной привлекательности и рангов						Устойчивость конкурентной привлекательности		
	2013–2016		2016–2017		2013–2017		2013–2016	2016–2017	2013–2017
	△	△	△	△	△	△			
Волгоградская область	–2,1	–8	2,9	1	0,8	–7	Н	У	У
Ростовская область	3,4	7	3,9	5	7,3	12	У	У	У
Северо-Кавказский федеральный округ	–0,8	0	3,5	0	2,7	0	У	У	У
Республика Дагестан	–1,7	–2	4,2	1	2,5	–1	Н	У	У
Республика Ингушетия	–7,3	–9	0,8	0	–6,5	–9	Н	У	Н
Кабардино-Балкарская Республика	–1,0	–2	4,2	4	3,2	2	Н	У	У
Карачаево-Черкесская Республика	–2,8	–3	4,1	2	1,3	–1	Н	У	У
Республика Северная Осетия — Алания	–1,7	–2	2,7	0	1,0	–2	Н	У	У
Чеченская Республика	–1,5	–2	3,0	0	1,5	–2	Н	У	У
Ставропольский край	0,4	1	3,3	2	3,7	3	У	У	У
Приволжский федеральный округ	–1,5	–1	1,9	0	0,4	–1	Н	У	У
Республика Башкортостан	–2,7	–10	2,3	1	–0,4	–9	Н	У	Н
Республика Марий Эл	0,1	2	2,1	–1	2,2	1	У	У	У
Республика Мордовия	1,8	5	–0,4	–8	1,4	–3	У	Н	У
Республика Татарстан	–3,4	–10	1,1	0	–2,3	–10	Н	У	Н
Республика Удмуртия	3,9	12	0,4	–3	4,3	9	У	У	У
Республика Чувашия	–2,7	–12	0,4	–4	–2,3	–16	Н	У	Н
Пермский край	2,1	1	0,0	–6	2,1	–5	У	У	У
Кировская область	1,4	3	1,6	0	3,0	3	У	У	У
Нижегородская область	–5,2	–16	5,1	7	–0,1	–9	Н	У	Н
Оренбургская область	1,7	4	2,2	2	3,9	6	У	У	У
Пензенская область	–2,3	–10	5,1	10	2,8	0	Н	У	У
Самарская область	–4,8	–17	1,2	–3	–3,6	–20	Н	У	Н
Саратовская область	–2,1	–6	3,9	4	1,8	–2	Н	У	У
Ульяновская область	–1,4	–6	3,5	4	2,1	–2	Н	У	У
Уральский федеральный округ	–2,4	0	0,5	0	–1,9	0	У	У	У
Курганская область	–1,2	–1	–0,5	–5	–1,7	–6	Н	Н	Н
Свердловская область	0,8	–3	2,3	1	3,1	–2	У	У	У
Ханты-Мансийский автономный округ	–8,7	–18	1,1	–3	–7,6	–21	Н	У	Н
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,7	0	1,8	1	2,5	1	У	У	У
Тюменская обл. (без учета автономных округов)	–12,0	–8	0,0	–1	–12,0	–9	Н	У	Н
Челябинская область	4,4	9	0,7	–4	5,1	5	У	У	У
Сибирский федеральный округ	2,5	0	1,3	0	3,8	0	У	У	У
Республика Алтай	3,3	4	1,9	0	5,2	4	У	У	У
Республика Бурятия	2,7	4	–1,9	–9	0,8	–5	У	Н	У
Республика Тыва	3,5	7	–1,2	–8	2,3	–1	У	Н	У
Республика Хакасия	2,7	3	0,6	–1	3,3	2	У	У	У
Алтайский край	–0,3	–1	2,9	1	2,6	0	Н	У	У
Забайкальский край	1,4	3	1,9	–3	3,3	0	У	У	У
Красноярский край	2,8	1	–0,6	–3	2,2	–2	У	Н	У
Иркутская область	–0,5	–3	2,2	0	1,7	–3	Н	У	У
Кемеровская область	4,8	9	3,0	3	7,8	12	У	У	У
Новосибирская область	1,0	0	4,1	4	5,1	4	У	У	У
Омская область	–3,6	–12	3,7	3	0,1	–9	Н	У	У

Регион, округ	Изменение конкурентной привлекательности и рангов						Устойчивость конкурентной привлекательности		
	2013–2016		2016–2017		2013–2017		2013–2016	2016–2017	2013–2017
	△	△	△	△	△	△			
Томская область	–0,1	–7	–1,3	–5	–1,4	–12	Н	Н	Н
Дальневосточный федеральный округ	3,3	0	0,0	0	3,3	0	У	У	У
Республика Саха (Якутия)	4,2	3	–2,0	–5	2,2	–2	У	Н	У
Камчатский край	7,0	9	2,1	1	9,1	10	У	У	У
Приморский край	1,6	1	2,1	1	3,7	2	У	У	У
Хабаровский край	3,2	2	3,8	4	7,0	6	У	У	У
Амурская область	2,3	4	2,3	0	4,6	4	У	У	У
Магаданская область	4,1	2	–2,2	–2	1,9	0	У	Н	У
Сахалинская область	5,8	2	–1,8	–1	4,0	1	У	Н	У
Еврейская автономная область	4,1	7	3,5	6	7,6	13	У	У	У
Чукотский автономный округ	3,6	0	–2,1	0	1,5	0	У	У	У

Как видно из таблицы 4, в 2013–2016 гг. произошло существенное изменение цен на нефть, снижение курса рубля и возникли из-за санкций препятствия по доступу к мировым финансовым ресурсам, наиболее сильно пострадали и снизили экономическую конкурентную привлекательность Москва (–7,4 %, около 10 % к уровню 2013 г.), Ленинградская область (–6,4 балла, около 11 %), Нижегородская область (–5,2 балла, около 13 %), Ханты-Мансийский автономный округ (–8,7 балла, 16 %), Тюменская область (–12 баллов, 18 %). Соответственно, и рейтинги этих регионов понизились от 2 (Москва) до 18 рангов (Ханты-Мансийский автономный округ). Из обобщенных результатов таблицы 4 видно, что всего в этот период проявили экономическую неустойчивость 32 из 83 регионов, для которых вызовы и риски были достаточно неожиданными и неучтенными заранее.

Как показано в таблице 5, среднее понижение балльной оценки экономического конкурентного потенциала для неустойчивых 32 регионов составило –3,3 балла (примерно 6,5 %), а снижение рейтингов достигло показателя –7,6 ранга. Наиболее пострадавшие от неустойчивости регионы (Калужская, Астраханская и Самарская области, Республика Коми) понизили свои рейтинги на 14–16 позиций, что существенно для регионов в экономическом пространстве России.

На рисунке 1 находят отражение для этого периода распределение и поляризация позиций устойчивых и неустойчивых регионов. Очевиден тот факт, что переход ряда регионов в неустойчивое состояние был достаточно динамичным, без вхождения в зону квадранта III на рисунке 1, которая нами охарактеризована как зона «покачивания», предшествующая неустойчивости.

Впоследствии, в 2016–2017 гг., наблюдается определенное сокращение числа регионов с неустойчивым развитием с 32 до 13 и восста-

новление устойчивости большинства регионов, которые в 2013–2016 гг. были неустойчивыми, как показано в таблице 4. На рисунке 2 видно, что многие регионы из квадранта IV в 2016–2017 гг. перешли в квадрант III, в котором у регионов уже наблюдается рост балльных оценок экономической конкурентной привлекательности. Так, в эту устойчивую зону переместились Тамбовская и Тульская области, Республика Коми, Ленинградская область, Республика Татарстан и ряд других. Этот период можно считать адаптационным для многих регионов к вызовам и рискам, обозначенным нами выше.

Два региона в 2016–2017 гг. не вышли из режима неустойчивости (Курская и Томская области), а 11 других, наоборот, вошли в зону неустойчивости. Но при этом амплитуда неустойчивости регионов в 2016–2017 гг. уменьшилась более чем в два раза по балльным оценкам экономической конкурентной привлекательности и на 25 % по ранговым позициям, о чем свидетельствует таблица 4.

В целом в 2013–2017 гг. насчитывается 14 неустойчивых регионов, которые в среднем на –3,3 балла снизили экономическую конкурентную привлекательность и на –11,7 позиций — свой суммарный рейтинг. Это регионы, в которых работают крупные предприятия перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, а также Республика Коми и Ханты-Мансийский автономный округ с нефтегазодобычей. Но у большинства этих регионов после краткосрочной неустойчивости преимущественно в 2015 г. преобладает позитивное движение в 2016–2017 гг. в сторону восстановления экономической устойчивости развития.

Опыт развития экономики регионов в период существенных вызовов и рисков, сохранение ими позиций конкурентной привлекательности требует глубокого осмысления в дальнейшем,

Таблица 5

Регионы России, проявившие неустойчивость по экономическому развитию в 2013–2016, 2016–2017 и 2013–2017 гг.

Период оценки	Всего неустойчивых регионов	Среднее понижение конкурентного потенциала в баллах	Среднее снижение рейтинга в рангах	Регионы, проявившие неустойчивость
2013–2016	32	–3,3	–7,6	Калужская, Липецкая, Тверская, Ярославская, Ленинградская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Нижегородская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская, Курганская, Тюменская (без учета автономных округов), Иркутская, Омская, Томская области, Ханты-Мансийский автономный округ, Алтайский край, г. Москва, Республики Коми, Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия — Алания, Чеченская, Башкортостан, Татарстан, Чувашия
2016–2017	13	–1,5	–5,8	Костромская, Архангельская (без учета автономных округов), Курганская, Томская, Магаданская, Сахалинская области, Ненецкий автономный округ, Краснодарский край, Красноярский край, Республики Мордовия, Бурятия, Тыва, Саха (Якутия)
2013–2017	14	–3,3	–11,7	Калужская, Костромская, Ленинградская, Нижегородская, Самарская, Курганская, Тюменская (без учета автономных округов), Томская области, Республики Коми, Ингушетия, Башкортостан, Татарстан, Чувашия, Ханты-Мансийский автономный округ

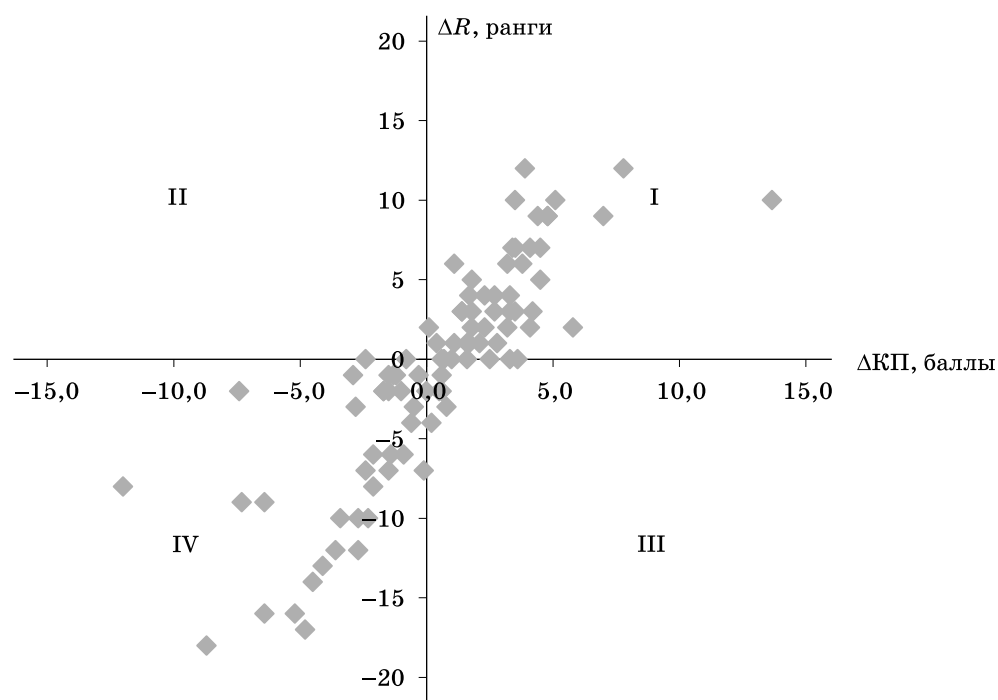


Рис. 1. Типология регионов России с учетом устойчивости по экономическому фактору в 2013–2016 гг. (квадрант I, II, III — зоны устойчивости, квадрант IV — зона неустойчивости)

выработки рецептов и механизмов сохранения устойчивости.

Общая концептуальная идея такого управления нацелена на всемерное укрепление экономической конкурентной привлекательности регионов на базе учета местных и внешних стейкхолдеров, глубокого анализа местных региональных резервов укрепления экономи-

ческой, а также по другим факторам, конкурентной привлекательности. Способы реализации этих направлений роста — это передача институциональных условий развития от центра в пользу регионов для обеспечения им возможности создавать благоприятную среду для жизни и экономической деятельности. В настоящее время институционально реализуется

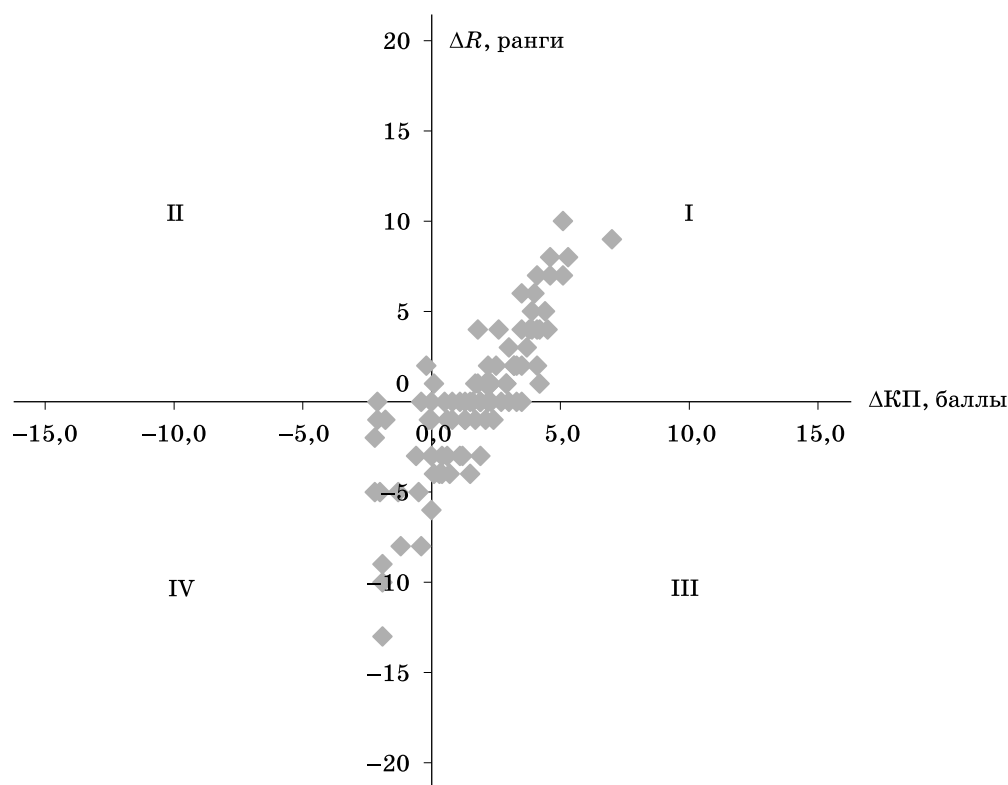


Рис. 2. Типология регионов России по устойчивости по экономическому фактору за 2016–2017 гг. (квадрант I, II, III — зоны устойчивости, квадрант IV — зона неустойчивости)

схема «сильный центр — слабые регионы». Для ускорения развития необходимо перейти к схеме «сильный центр — сильные регионы». Одновременно с передачей регионам ресурсов следует повысить реальную ответственность местных и региональных властей за эффективность их использования для улучшения экономической и социальной ситуации на местах. В настоящее время приоритетное право выбора способов оценки, анализа результатов и принятия решений об ответственности принадлежит лишь центральным органам власти РФ. Эта схема не всегда эффективно работает, поэтому передавать ресурсы от центра регионам опасаются. Целесообразно перенести тяжесть оценки эффективности расходования ресурсов преимущественно на местных стейкхолдеров, которые лучше знают недостатки и возможности на местном уровне.

На рисунке 3 представлены возможные способы повышения экономической устойчивости развития регионов.

Итак, нами предложены «внутренние» и «внешние» способы обеспечения и регулирования устойчивости. Под «внутренними» способами обеспечения устойчивости экономики мы понимаем такую выстраиваемую ее концепцию, которая априорно гарантирует ее «непотопляемость». Под «внешними» способами понимаются механизмы оперативного реагирования на угрозу или отклонение показателей конкурентного потенциала экономики от прогнозируемых

или стратегически планируемых трендов. На рисунке 3 перечислены только некоторые возможные решения. В действительности наука и практика передовых регионов и некоторых зарубежных стран дает более богатую палитру возможных построений априорно устойчивой региональной экономики.

При рассмотрении рисунка 3 важно обратить особое внимание на пункт о необходимости повышения способности руководителей местных органов власти к «ручному управлению» в кризисных ситуациях. Чтобы управлять экономикой руководителям необходим и определенный квалификационный уровень, иначе рекомендации науки и опыт практики других регионов им часто непонятен или неубедителен. Целесообразно реконструировать систему переподготовки кадров, и не только для создания резервов потенциальных руководителей, но и дообучения уже назначенных и выбранных, в том числе для депутатского корпуса. При этом обучение может быть и игровым, и ситуационным, что в обязательном порядке применяется у командного состава в армии; у операторов сложных технических систем в промышленности и строительстве; пилотов самолетов, обучаемых на тренажерах, и т. д. Неправильные или неоптимальные решения в региональной экономике приводят к существенным и продолжительным отрицательным последствиям для регионов в частности и страны в целом.



Рис. 3. Возможные способы повышения устойчивости развития регионов на основе оценок конкурентной привлекательности

Литература

1. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. 2007. № 5. С. 3–16.
2. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2009. 355 с.
3. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста / общ. ред. и вступ. ст. В. М. Кудров. М.: Прогресс, 1971. 645 с.
4. Инновационное социально ориентированное развитие экономики региона: методология и методы исследования: монография / под науч. ред. С. В. Кузнецова. СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2011. 308 с.
5. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. 376 с.
6. Татаркин А. И. Формирование конкурентных преимуществ регионов // Регион: экономика и социология. 2006. № 1. С. 141–154.
7. Важенин С. Г., Берсенева В. Л., Важенина И. С., Татаркин А. И. Территориальная конкуренция в экономическом пространстве. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2011. 540 с.
8. Тетерин Н. Оценка социально-экономической конкурентоспособности региона (на примере Курганской области) [Электронный ресурс] // Чиновник. 2004. № 4 (32).
9. Официальный курс валют [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kurs-dollar-euro.ru> (дата обращения: 03.11.2019).
10. Средневзвешенная за год цена на нефть [Электронный ресурс]. URL: <http://www.world.tuble.info/ekonomika/cena-na-neft-market.ru> (дата обращения: 03.11.2019).
11. Три года санкций против России: потери и приобретения [Электронный ресурс] // Русское агентство новостей. 2017. 18 марта. URL: <http://новости-россии.ru-an.info/новости/три-года-санкций-против-россии-потери-и-приобретения/> (дата обращения: 03.11.2019).
12. Цены за миллион британских термических единиц (ММБТЕ) за 1 000 м³ газа [Электронный ресурс]. URL: <https://bhom.ru/commodities/prirodnyi-gaz/> (дата обращения: 03.11.2019).
13. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
14. Гринчель Б. М., Назарова Е. А. Повышение инновационной привлекательности регионов для преодоления кризисных явлений // Инновации. 2015. № 6 (200). С. 91–97.
15. Гринчель Б. М., Назарова Е. А. Исследование влияния различий в уровне научно-технического развития регионов России на экономику и качество жизни // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2016. № 1 (50). С. 49–67.
16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.12.2019).

References

1. Glaz'ev S. Prospects for the Russian economy in the context of global competition. *Ekonomist*. 2007;(5):3-16. (In Russ.).
2. Uskova T. V. Regional sustainability management. Vologda: RAS Institute of Socio-Economic Development of Territories; 2009. 355 p. (In Russ.).
3. Denison E. F. Why growth rates differ: Postwar experiences in nine Western countries. Washington, DC: Brookings Institution Press; 1967. 494 p. (Russ. ed.: Denison E. Issledovanie razlichiy v tempakh ekonomicheskogo rosta. Moscow: Progress; 1971. 645 p.).
4. Kuznetsov S. V., ed. Innovative socially oriented development of the regional economy: Methodology and research methods. St. Petersburg: St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation; 2011. 308 p. (In Russ.).
5. Kotler Ph., Asplund Ch., Rein I., Haider D. Marketing places Europe: How to attract investments, industries, residents and visitors to cities, communities, regions and nations in Europe. London: Financial Times Management; 1999. 302 p. (Russ. ed.: Kotler Ph., Asplund Ch., Rein I., Haider D. Marketing mest: privilecheniye investitsiy, predpriyatiy, zhiteley i turistov v goroda, kommuny, regiony i strany Evropy. St. Petersburg: Stockholm School of Economics in St. Petersburg; 2005. 376 p.).
6. Tatarkin A. I. The formation of regions' competitive advantages. *Region: ekonomika i sotsiologiya* = *Region: Economics and Sociology*. 2006;(1):141-154. (In Russ.).
7. Vazhenin S. G., Bersenev V. L., Vazhenina I. S., Tatarkin A. I. Territorial competition in the economic space. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of RAS; 2011. 540 p. (In Russ.).
8. Teterin N. Assessment of the socio-economic competitiveness of the region (on the example of the Kurgan region). *Chinovnik*. 2004;(4). (In Russ.).
9. Official exchange rate. URL: <http://www.kurs-dollar-euro.ru> (accessed on 03.11.2019). (In Russ.).
10. Weighted average annual oil price. URL: <http://www.world.tuble.info/ekonomika/cena-na-neft-market.ru> (accessed on 03.11.2019). (In Russ.).
11. Three years of sanctions against Russia: Losses and gains. Russian news agency. March 18, 2017. URL: <http://новости-россии.ru-an.info/новости/три-года-санкций-против-россии-потери-и-приобретения/> (accessed on 03.11.2019). (In Russ.).
12. Prices per million British thermal units (MWT) for 1,000 m³ of gas. URL: <https://bhom.ru/commodities/prirodnii-gaz/> (accessed on 03.11.2019). (In Russ.).
13. Porter M. E. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. New York: Free Press Publ.; 1998. 592 p. (Russ. ed.: Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoychivost'. Moscow: Alpina Business Books; 2005. 715 p.).
14. Grinchel' B. M., Nazarova E. A. Improving the innovative attractiveness of the regions to overcome the crisis. *Innovatsii* = *Innovations*. 2015;(6):91-97. (In Russ.).
15. Grinchel' B. M., Nazarova E. A. The Research of influence of differences in the level of scientific and technological development of Russian regions on the economy and quality of life. *Ekonomika Severo-Zapada: problemy i perspektivy razvitiya* = *Economy of the North-West: Issues and Prospects of Development*. 2016;(1):49-67. (In Russ.).
16. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/> (accessed on 15.12.2019). (In Russ.).

Сведения об авторах

Гринчель Борис Михайлович

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

Институт проблем региональной экономики РАН
190013, Санкт-Петербург, Серпуховская ул., д. 38

(✉) e-mail: Boris.Grinchel@mail.ru

Назарова Евгения Андреевна

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

Институт проблем региональной экономики РАН
190013, Санкт-Петербург, Серпуховская ул., д. 38

(✉) e-mail: Jane.Nazarova@mail.ru

Author information

Boris M. Grinchel'

Doctor of Economics Sciences, Professor, Chief Researcher

Institute for Regional Economic Studies Russian Academy of Sciences

38 Serpukhovskaya Str., St. Petersburg 190013, Russia

(✉) e-mail: Boris.Grinchel@mail.ru

Evgeniya A. Nazarova

Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher

Institute for Regional Economic Studies Russian Academy of Sciences

38 Serpukhovskaya Str., St. Petersburg 190013, Russia

(✉) e-mail: Jane.Nazarova@mail.ru

Поступила в редакцию 23.12.2019

Подписана в печать 20.01.2020

Received 23.12.2019

Accepted 20.01.2020

Тенденции и перспективы развития нефтегазового сектора в условиях цифровизации

А. Г. Казанин¹

¹ *Московский филиал Морской арктической геологоразведочной экспедиции, Москва, Россия*

Современная нефтегазовая отрасль во многом зависит от процессов и тенденций, обусловленных ускорившейся цифровизацией экономики. Поэтому приоритетной задачей для России стала цифровизация нефтегазового сектора, что связано с технологическим и структурным преобразованием всех процессов и стадий производства.

Цель исследования заключается в выявлении основных тенденций и перспектив развития российского нефтегазового сектора в условиях становления цифровой экономики и его цифровизации.

Задачи. Проанализировать основные тенденции развития нефтегазовой отрасли на глобальном уровне и в России с учетом перспектив ускоренного освоения Арктики; выявить наиболее успешный опыт внедрения цифровых технологий в нефтегазовых компаниях, а также перспективы и препятствия дальнейшему продвижению цифровых технологий в российскую нефтегазовую отрасль.

Методология. Методологической базой научного исследования послужили такие современные общенаучные методы, как анализ и синтез, научное обобщение.

Результаты. В долгосрочной перспективе для России будет неизбежно возрастать роль арктических углеводородов, в целях разведки и добычи которых потребуются внедрение инновационных технологий. Приоритетным направлением развития многих нефтегазодобывающих компаний станет активное применение цифровых технологий в целом (различных типов роботов, позволяющих заменить людей при выполнении сложных операций), а также обработка и анализ больших данных при помощи искусственного интеллекта для оптимизации процессов, особенно в сегменте разведки и добычи, переработки и транспортировки. Цифровизация нефтегазового сектора является мощным фактором повышения эффективности российской экономики. Однако наблюдается значительное отставание российских компаний на данном направлении инновационного развития, существуют проблемы и высокие риски, которые следует преодолеть, чтобы полностью реализовать ее потенциал как для бизнеса, так и для общества.

Выводы. Ввиду стратегического значения нефтегазовой отрасли для России, важнейшей роли для обеспечения ее устойчивого развития и национальной безопасности рекомендуется обратить внимание в первую очередь на разработку и внедрение цифровых технологий. Это необходимо прежде всего для цифровизации долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования, оценки роли и места России и ее крупнейших энергетических компаний на мировом рынке с учетом максимального числа разнообразных внутренних и внешних факторов.

Ключевые слова: *нефтегазовый сектор, перспективы развития нефтегазового сектора, цифровизация нефтегазового сектора, цифровая экономика, искусственный интеллект.*

Для цитирования: Казанин А. Г. Тенденции и перспективы развития нефтегазового сектора в условиях цифровизации // *Экономика и управление.* 2020. Т. 26. № 1. С. 35–45. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-35-45>

Trends and Prospects of Development of the Oil and Gas Sector in the Context of Digitalization

A. G. Kazanin¹

¹ *Marine Geological and Geophysical Surveys, Moscow, Russia*

The modern oil and gas industry is heavily dependent on the processes and trends driven by the accelerating digitalization of the economy. Thus, the digitalization of the oil and gas sector has become Russia's top priority, which involves a technological and structural transformation of all production processes and stages.

Aim. The presented study aims to identify the major trends and prospects of development of the Russian oil and gas sector in the context of its digitalization and formation of the digital economy.

Tasks. The authors analyze the major trends in the development of the oil and gas industry at a global scale and in Russia with allowance for the prospects of accelerated exploration of the Arctic; determine the best practices of implementation of digital technologies by oil and gas companies as well as the prospects and obstacles for the subsequent transfer of digital technologies to the Russian oil and gas industry.

Methods. This study uses general scientific methods, such as analysis, synthesis, and scientific generalization.

Results. Arctic hydrocarbons will become increasingly important to Russia in the long term, and their exploration and production will require the implementation of innovative technologies. Priority directions for the development of many oil and gas producers will include active application of digital technologies as a whole (different types of robots that could replace people in performing complex procedures), processing and analysis of big data using artificial intelligence to optimize processes, particularly in the field of exploration and production, processing and transportation. Digitalization of the oil and gas sector is a powerful factor in the improvement of the efficiency of the Russian economy. However, Russian companies are notably lagging behind in this field of innovative development and there are problems and high risks that need to be overcome to realize its potential for business and society.

Conclusions. Given the strategic importance of the oil and gas industry for Russia, its sustainable development and national security, it is recommendable to focus on the development and implementation of digital technologies. This is crucial for the digitalization of long-term projection and strategic planning, assessment of the role and place of Russia and its largest energy companies in the global market with allowance for a maximum number of different internal and external factors.

Keywords: *oil and gas sector, development prospects of the oil and gas sector, digitalization of the oil and gas sector, digital economy, artificial intelligence.*

For citation: Kazanin A.G. Modern Trends in the Innovative Development of Transport Modes as the Backbone of a Transition Economy in the Eurasian Space. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 35-45 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-35-45>

В настоящее время цифровизация является ключевым процессом инновационного развития, без которого невозможно повышение эффективности различных отраслей промышленности, что в полной мере относится и к нефтегазовой отрасли. Цифровизация в данной сфере связана не только с наличием ИТ-специалистов, но и с успешным развитием производства высокотехнологичного оборудования.

Технологические санкции, а также наследие системного кризиса отечественной экономики в конце XX в. привели к тому, что сегодня российская геологоразведка, добыча и транспортировка нефти и газа испытывает трудности в создании и внедрении собственной робототехники и сенсорной техники. В целом по международному индексу сетевой готовности 2016 г. Российская Федерация занимает 41-е место, уступая Финляндии, Швеции, США, Японии и другим странам. По данным I-DESI, демонстрирующим страновое развитие цифровой экономики, Россия имеет значительные пробелы в этой сфере, в отличие от Европейского союза, Канады, Австралии [1]. Тем не менее государство и бизнес заинтересованы в преимуществах цифровых технологий, многие отечественные нефтегазовые компании активно внедряют современные цифровые технологии работы.

По прогнозам Международного энергетического агентства, в среднесрочной перспективе (до 2040 г.) рынки нефти будут проходить через

две последовательные фазы. До 2025 г. добыча будет расти, причем в этом росте станут доминировать страны, не входящие в организацию стран — экспортеров нефти (ОПЕК). К ним, в частности, относятся США, на которые приходится 80 % чистого прироста поставок нефти до 2025 г. После 2025 г. рост глобального спроса на нефть будет происходить медленнее, в том числе благодаря распространению электромобилей. С точки зрения предложения рынок станет все более зависимым от стран ОПЕК, по мере того как нефтедобыча в США выйдет на плато, а затем начнет сокращаться [2].

С одной стороны, анализ данных об имеющихся запасах нефти позволяет предположить, что многие страны, занимающие верхние строки в структуре топ-20, например, Саудовская Аравия, Канада, Иран, Ирак, смогут сохранять лидирующие позиции на протяжении определенного времени. С другой стороны, запасы нефти России и США имеют тенденцию к снижению (80 млрд баррелей у России и около 35 млрд баррелей у США). Это, скорее всего, означает, что уже в ближайшее десятилетие акцент в добыче углеводородов данными странами сместится в сторону газа.

Сочетание интенсивной текущей нефтедобычи Китая с небольшими размерами его нефтяных запасов снижает возможность сохранять высокие позиции этой страны на нефтяном рынке с учетом текущих объемов добычи запасов КНР, которых хватит предположительно

Топ-20 мировых стран-производителей природного газа, 2015 г. [4]

№ п/п	Страна	Производство природного газа в 2015 г., млрд куб. м
1	США	932,05
2	Россия	643,61
3	Иран	257,63
4	Канада	191,19
5	Алжир	183,83
6	Катар	169,93
7	Норвегия	147,16
8	Китай	129,11
9	Саудовская Аравия	119,83
10	ОАЭ	90,01
11	Нигерия	85,22
12	Венесуэла	80,20
13	Малайзия	78,23
14	Австралия	67,52
15	Мексика	66,16
16	Нидерланды	54,06
17	Египет	49,33
18	Великобритания	47,44
19	Таиланд	43,47
20	Казахстан	42,90

на 15 лет. Ожидается повышение в рейтинге Венесуэлы — страны с наибольшими запасами нефти на современном этапе. Вместе с тем страны-нефтедобытчики Тропической Африки (Нигерия и Ангола) имеют сравнительно небольшие запасы нефти. Например, запасов Нигерии при сохранении текущего уровня добычи хватит на 50 лет, а запасов Анголы — на 15 лет.

Стоит отметить, что при сохранении показателей добычи нефти в мире на уровне 2017 г., всех разведанных на тот момент мировых запасов нефти человечеству хватит еще на 50,2 года [3]. Согласно прогнозам Международного энергетического агентства (МЭА) [4], к 2040 г. природный газ может обеспечивать до четверти глобального спроса на энергию, являясь вторым по значимости источником энергии после нефти. При этом 80 % прогнозируемого роста спроса на газ приходится на развивающиеся страны, возглавляемые Китаем, Индией, иными странами Азии, где значительная часть газа должна быть импортирована, из чего вытекают значительные расходы на транспортировку.

Применение природного газа соответствует современным приоритетам энергетической политики в этом регионе, поскольку газ может использоваться для обогрева, выработки электроэнергии и заправки автотранспорта, выделяя при этом меньшее количество углекислого газа и выбросов загрязняющих веществ, чем другие виды ископаемого топлива, что помогает решить широко распространенные в азиатском регионе проблемы качества воз-

духа. Заменой природного газа в этом регионе следует считать не только уголь, широко используемый в азиатских странах в настоящее время, но и возобновляемые источники энергии. Последние в некоторых странах могут стать более дешевой формой производства электроэнергии, чем газ. Тем не менее роль газа в среднесрочной перспективе будет ключевой во всей глобальной энергетической сфере, и перспективы технологического развития газодобычи заслуживают особого внимания [4].

В таблице 1 представлены 20 крупнейших стран-производителей природного газа на основе данных Администрации энергетической информации на 2015 г.

Выделяют пять стран, которые относятся к лидерам в мировой газодобыче в 2015 г. Однако следует отметить, что разрыв между этими пятью странами и двадцаткой лидеров был достаточно заметный [4]. Чтобы полнее оценить перспективы вхождения различных стран в число лидеров мировой газодобычи не в ближайшей, а в среднесрочной перспективе, необходимо оценить объем имеющихся у них запасов газа. В таблице 2 представлены страны, располагающие в 2018 г. крупнейшими разведанными запасами природного газа в мире, по данным Агентства энергетической информации при Министерстве энергетики США.

Анализ распределения разведанных запасов природного газа позволяет выявить три страны, которые значительно опережают остальные государства по объемам этих запасов и

Топ-21 стран, располагающих крупнейшими разведанными запасами природного газа в мире по состоянию на 2018 г. [4]

№ п/п	Страна	Разведанные запасы природного газа, млрд куб. м
1	Россия	47 805,21
2	Иран	33 720,49
3	Катар	24 072,00
4	США	9 124,64
5	Саудовская Аравия	8 619,12
6	Туркменистан	7 503,95
7	ОАЭ	6 090,89
8	Венесуэла	5 739,59
9	Нигерия	5 475,08
10	Китай	5 439,88
11	Алжир	4 503,90
12	Ирак	3 819,82
13	Индонезия	2 866,23
14	Мозамбик	2 831,68
15	Казахстан	2 406,93
16	Египет	2 186,06
17	Канада	2 055,80
18	Австралия	1 988,69
19	Узбекистан	1 840,59
20	Кувейт	1 783,96
21	Норвегия	1 782,17

формируют перспективные направления в мировой газодобыче в среднесрочной перспективе: Россия, Иран и Катар. Запасы США более чем в пять раз уступают запасам России, более чем в 3,5 раза — запасам Ирана и более чем в 2,5 раза — запасам Катара, что указывает на вероятность дальнейших обострений и дестабилизации ситуации на Ближнем Востоке, особенно в попытках США ослабить позиции Ирана, а также активизации коалиции государств Персидского залива (в первую очередь, Саудовской Аравии и ОАЭ, чьи совокупные разведанные запасы природного газа уступают катарским) против усиления положения Катара.

Запасы природного газа, разведанные в Саудовской Аравии, уступают запасам США, но текущие темпы его добычи в несколько раз меньше американских, что отражает наличие у Саудовской Аравии потенциала наращивания темпов добычи природного газа. Сегодня эта страна делает основной упор на добычу нефти.

Существует несколько потенциальных активных участников мировой газодобычи в развивающемся мире за пределами Ближнего и Среднего Востока. В Тропической Африке Нигерия обладает существенными запасами газа при незначительных текущих объемах газодобычи. В государстве Мозамбик запасы меньше нигерийских. В Латинской Америке среди потенциальных участников мировой газодобычи выступает Венесуэла, где, как и в Нигерии,

значительные запасы газа сочетаются с небольшими текущими объемами газодобычи, что свидетельствует о потенциале увеличения объемов этой добычи. В Азии в двадцатку крупнейших газодобытчиков мира входят Китай, Малайзия и Таиланд [5]. В настоящее время Норвегия является европейским лидером по добыче природного газа. При сохранении текущих темпов добычи норвежских запасов хватит на 13–15 лет. Однако этот вывод учитывает только разведанные запасы природного газа.

Согласно расчетам, в 2007 г. в Арктике осуществлялось примерно 25 % мировой газодобычи. Из этих объемов около 99 % газа добывалось в российской Арктике. В других ее частях остаются значительные неразведанные запасы, а также разведанные запасы, добыча которых еще не ведется [2]. Для получения более точного представления о нефтегазовом потенциале арктического региона целесообразно обратиться к данным Циркум-Арктической оценки ресурсов — масштабного исследования, проведенного Геологической службой США, результаты которого обнародованы в 2008 г., что отражено в таблице 3.

Имеющиеся данные оценки неоткрытых запасов нефтегазовых ресурсов указывают на то, что в северном циркумполярном регионе можно обнаружить от 21 804 до 84 667 млрд кубических метров обычного природного газа. Следовательно, разведке и разработке арктических месторождений природного газа необходимо

**Оценки неоткрытых запасов нефтегазовых ресурсов в различных районах Арктики,
по данным Геологической службы США, 2008 г. [6]**

Территория	Запасы природного газа, млрд куб. м	Запасы газо-конденсатных жидкостей, млн баррелей
Западно-Сибирский нефтегазоносный бассейн	18 448,37	20 329
Арктическая Аляска	6 269,28	5 905
Восточный нефтегазоносный бассейн Баренцева моря	8 992,23	1 422
Восточно-Гренландские рифтовые бассейны	2 440,34	8 122
Енисейско-Хатангская нефтегазоносная провинция	2 830,66	2 675
Амеразийский бассейн	1 610,97	542
Западная Гренландия — Восточная Канада	1 467,32	1 153
Шельф моря Лаптевых	922,08	867
Материковая окраина Норвегии	914,09	504
Баренцево-Печорская платформа	742,44	279
Евразийский бассейн	551,47	520
Северный Карский бассейн и платформы	424,02	390
Тимано-Печорский нефтегазоносный бассейн	256,64	203
Сдвиговая материковая окраина Северной Гренландии	289,03	273
Хребет Ломоносова и котловина Макарова	202,64	192
Свердрупский бассейн	243,41	191
Лено-Анабарский бассейн	59,66	56
Бассейн Северной Чукотки и острова Врангеля	171,77	107
Вилькицкий бассейн	162,60	102
Северо-западный шельф моря Лаптевых	127,09	120
Лено-Вилуйский нефтегазоносный бассейн	37,80	36
Зырянский бассейн	42,65	40
Бассейн Восточно-Сибирского моря	17,53	11
Бассейн Хоуп (шельф Чукотского моря)	18,35	11
Внутренние бассейны северо-западной Канады	8,64	15
Мезенский бассейн	—	—
Бассейны Новой Земли и Арка Адмиралтейства	—	—
Тунгусский бассейн	—	—
Пограничные районы Чукотки	—	—
Бассейн равнин Юкона	—	—
Пролив Лонга	—	—
Остров Ян-Майен	—	—
Шельф бассейна Франклин	—	—
Всего	47 251,05	44 064

уделять приоритетное внимание в среднесрочной перспективе, для чего в ближайшее время требуется концентрация ресурсов на разработке соответствующего технологического инструментария. В процессе исследования уровня внедрения и интенсивности разработок в области цифровой экономики в газовой отрасли важно учитывать технологический и организационный опыт цифровизации нефтегазовой отрасли стран (Норвегии, Канады и США), для которых, как и для России, значимы сегодня или в перспективе арктические месторождения газа.

В настоящее время появилась тенденция к нарастанию использования сжиженного природного газа (СПГ), который на глобальном уровне помогает ускорить переход к более

гибкому, ликвидному энергетическому рынку. Доступность газа имеет решающее значение для его долгосрочных перспектив. На долю СПГ приходится почти 90 % прогнозируемого роста торговли газом на период до 2040 г. Эксперты Международного энергетического агентства (МЭА) предполагают, что количество локаций, осуществляющих сжижение газа, удвоится в мире до 2040 г., в основном за счет Соединенных Штатов, Австралии, России, Катара, Мозамбика и Канады [2]. Вследствие этого целесообразно рассмотреть потенциальные преимущества, которые цифровизация может принести в газовую отрасль.

В среднесрочной перспективе развитие добычи природного газа в контексте цифровой

экономики представляет даже больший интерес, чем развитие нефтедобычи. Следует ожидать технологическое пересечение в процессах цифровизации этих двух секторов, поскольку в ряде случаев цифровые технологии, разработанные для автоматизации или оптимизации определенной операции в процессе газодобычи, могут оказаться применимы для сходных операций в процессе нефтедобычи (и наоборот), что создает необходимость отдельного изучения данного вопроса. Вместе с тем существуют и специфические цифровые технологии, применимые лишь для определенных операций только в нефтяной или только в газовой отрасли [7; 8]. Цифровые технологии обеспечивают увеличение объема добычи нефти в истощенных месторождениях, повышают эффективность геологоразведочных работ и скорость внедрения новых методов и технологий добычи нефти при разработке трудноизвлекаемых запасов. По данным МЭА, цифровые технологии снизят себестоимость добычи нефти и газа на 20 %. На основании исследований зарубежных ученых [9] повышение эффективности бизнеса в результате успешной цифровизации варьируется от 12 до 20 %.

Анализ применения элементов цифровизации в мировой практике показывает, что международные геологоразведочные и производственные компании определяют стратегическую ценность для бизнеса технологий, основанных на облачных вычислениях и искусственном интеллекте. Цифровизация представлена 3D- и 4D-сейсмическими технологиями, безлюдными нефтегазовыми установками Северного моря, принадлежащими преимущественно компаниям Голландии и Дании.

Тенденция применения цифровых инноваций усиливается в нефтегазовой отрасли, так как компании все больше ориентированы на снижение издержек и повышение эффективности работы. Итальянская нефтегазовая компания “Eni” разработала собственный суперкомпьютер, который используется для обработки данных о нефтяных и газовых резервуарах, что экономит время и деньги, позволяя анализировать перспективы разведки в течение недель, а не месяцев [10]. В Норвегии применяют централизованную и интегрированную программу цифрового совершенствования, которая может сформировать всеобъемлющую дорожную карту цифровизации [11].

Многие небольшие компании по разведке, добыче нефти и газа активно проводят цифровую трансформацию. Интерес к цифровой трансформации связан с вероятностью получения дополнительных доходов от бизнеса и притока новых участников рынка в отрасль, развитием конкурентной среды и одновременно с новыми рисками [12; 13]. В связи с тем, что

добыча сырья на большинстве разрабатываемых месторождений постепенно истощается, необходимо их цифровизировать, что требует увеличения инвестиций в отрасль. Поэтому переход российской нефтегазовой отрасли на цифровые технологии будет, скорее всего, сложен и растянут во времени.

Один из факторов экономии при использовании цифровых технологий на месторождениях — дистанционное управление и упреждающие операции, которые приводят к меньшему количеству аварий и быстрому устранению поломок скважин, что сокращает время простоя скважины и снижает затраты на подъемные работы, а также работы по перезапуску скважин. Кроме того, автоматизация процессов нефтедобычи повышает нефтедобычу за счет оптимизации режимов нефтеотдачи пластов.

Для нефтегазовой отрасли в целом привычным является постоянное продвижение технологического фронта. Вся последовательная совокупность операций в нефтегазовой промышленности может быть разделена на три стадии. Первая стадия (в терминологии англо-американских компаний — *upstream*) включает в себя поиск потенциальных мест залегания нефти, бурение разведочных и эксплуатационных скважин, а также процесс добычи углеводородов. Вторая стадия (*midstream*) представляет собой промежуточное звено между добычей и переработкой углеводородов. К этой стадии относятся такие операции, как транспортировка углеводородов посредством магистральных газопроводов и нефтепроводов, операции по приему, наливу нефти на морских терминалах и транспортировка сжиженных газов. Третья стадия (*downstream*) сопряжена с глубокой переработкой углеводородов, дистрибуцией и реализацией конечных нефтепродуктов. Следует отметить, что наиболее активное технологическое развитие затрагивает комплекс операций первой стадии — *upstream*, т. е. всего, что касается разведки и добычи углеводородов.

Около 40 лет назад нефтяные и газовые платформы в Мексиканском заливе начали работу на тех отметках, которые в то время считались большими глубинами. В современных условиях плавучие морские платформы эксплуатируют оборудование на глубинах до 3 тыс. метров и бурят нефте- и газоносные пласты, залегающие на несколько километров ниже морского дна. Технологические достижения позволили разрабатывать нефтяные и газовые месторождения в отдаленных районах, находящиеся глубоко под водой или в суровых труднодоступных условиях на суше. Все эти достижения не были бы возможны без применения современных цифровых технологий.

Разведка и добыча традиционно являются наиболее прибыльной частью нефтегазового

сектора. Технологии, которые могут сделать доступными новые объемы нефти и природного газа или повысить эффективность процессов добычи, представляются основными объектами исследования, практической разработки и промышленного внедрения. Именно сектор по разведке и добыче углеводородов из всех составляющих нефтегазовой отрасли первым (еще в 1970-х гг.) начал решать сложную задачу обработки чрезвычайно больших объемов данных, создаваемых сейсмическими исследованиями суши и морских пространств, например, для того, чтобы очертить схему и структуру нефте- и газоносных пластов. Для обработки этих данных требуются некоторые из самых мощных компьютеров в мире. Другие цифровые приложения включают в себя динамическое управление буровыми долотами из отдаленных операционных центров в режиме реального времени или использование высокотехнологичных датчиков для оптимизации расположения скважин с целью максимального увеличения добычи нефти и газа.

Процессы цифровизации изначально сконцентрировались в секторе разведки и добычи. Постоянно расширяется ассортимент существующих цифровых приложений. Например, миниатюризированные сенсоры и оптоволоконные датчики могут применяться для увеличения добычи в целом или показателей извлечения нефти и газа из конкретного месторождения. Такие датчики могут использоваться для измерения экологических характеристик (интенсивности различных вредных выбросов в процессе добычи).

Другими примерами может служить использование автоматизированных буровых установок, роботов для проверки и ремонта подводной инфраструктуры, а также для мониторинга состояния перекачивающих трубопроводов и резервуаров для хранения нефти и нефтепродуктов [14]. Дроны могут применяться для проверки трубопроводов (которые часто имеют большую протяженность) и такого труднодоступного оборудования, как факельные трубы и удаленные беспилотные морские объекты. Как и в случае любых новых технологий, по мере того как их использование будет становиться все более частым и распространенным, связанные с ними затраты будут снижаться. Это должно привести к уменьшению затрат на рабочую силу и повышению безопасности, надежности оборудования благодаря более частым проверкам и более эффективному профилактическому обслуживанию.

В долгосрочной перспективе существует потенциал для улучшения анализа и обработки больших неструктурированных массивов данных, генерируемых сейсмическими

исследованиями. Быстрый анализ данных может привести к более быстрым решениям и увеличению времени работы буровых установок, скважин и другого оборудования, что уменьшит задержки при выполнении новых проектов. Применение более сложных алгоритмов обработки также может помочь в поиске новых месторождений нефти и газа, генерации планов развития и ранжировании возможных вариантов разведки для операторов процесса добычи.

Еще один инновационный инструмент — использование искусственного интеллекта (ИИ). ИИ применяется для анализа работы скважин, устранения неполадок в месторождениях, демонстрирующих результаты ниже ожидаемых, предложения корректирующих действий и даже активации роботов для выполнения задач. Кроме того, с помощью ИИ возможно улучшить моделирование залежей нефти, газа и, таким образом, содействовать совершаемым в них операциям путем быстрого обнаружения и корректировки субоптимального поведения процесса добычи.

Одной из областей, представляющих интерес для применения цифровых технологий, является добыча трудноизвлекаемой нефти и сланцевого газа. Связывание ИИ с датчиками и сложными инструментами управления данными позволит компаниям максимизировать добычу из тысяч скважин в нетрадиционных залежах нефти и сланцевого газа усилиями небольшого числа инженеров и технических специалистов. Добыча трудноизвлекаемой нефти и сланцевого газа имеет преимущества по сравнению с применением новых цифровых технологий с учетом более краткосрочного характера инвестиционных циклов (по сравнению с обычными месторождениями), что должно способствовать более последовательному внедрению новых технологий.

Объем технически добываемых нефтегазовых ресурсов — критический фактор в понимании будущей траектории цен на нефть и газ. В настоящее время технически извлекаемые запасы нефти и газа в мире оцениваются примерно в 1,4 трлн тонн нефтяного эквивалента [2]. Согласно оценкам МЭА, широкое использование существующих и только зарождающихся цифровых технологий применительно ко всей глобальной ресурсной базе увеличит это число на 75 млрд тонн нефтяного эквивалента, т. е. примерно на 5 %, что соответствует более чем десятилетнему текущему мировому потреблению нефти и газа.

Влияние цифровизации нефтегазового сектора на объемы нефти и газа, которые могут добавиться к текущим объемам извлекаемых ресурсов, варьируется для различных типов ресурсов. Потенциал цифровизации по уве-

личению извлекаемых ресурсов окажется наибольшим для нефти, залегающей в низкопроницаемых пластах, и сланцевого газа. Для обоих этих видов углеводородов широкое применение цифровых технологий повысит коэффициенты извлечения примерно на 15 %, что связано с текущими низкими коэффициентами извлечения для нетрадиционных залежей. Например, до 90 % газа, находящегося в обычной залежи, обычно можно извлечь с использованием существующих технологий. Однако коэффициент извлечения для нетрадиционной залежи сланцевого газа часто составляет только от 15 % до 35 %.

Цифровые технологии, которые могут обеспечить увеличение коэффициентов извлечения, имеют достаточно широкий спектр и включают в себя высокотехнологичную обработку сейсмических данных для получения гораздо более надежных и имеющих более высокое разрешение цифровых изображений залежи, улучшенное моделирование и отслеживание пластовых жидкостей в залежи, а также автоматический контроль процесса добычи в скважинах. Улучшая моделирование нефте- и газоносных пластов, цифровые технологии могут помочь операторам оптимизировать расстояние между скважинами, протяженность стороны горизонтальных скважин и количество расклинивающего агента, используемого при гидравлическом разрыве. Все эти усилия направлены на поддержание максимальной производительности при минимизации капиталовложений в скважины и другие объекты.

Помимо расширения извлекаемой ресурсной базы, процессы добычи углеводородов могут быть оптимизированы за счет расширенных возможностей установления связей и мониторинга, позволяющие уменьшить как капитальные, так и эксплуатационные расходы. Детальные оценки потенциальной величины этих сокращений затрат пока не значительны, поскольку многие из наиболее перспективных цифровых технологий адаптированы к конкретным подсекторам и заполняют очень специфические ниши, и находятся на ранних стадиях развития. Цифровизация может улучшить функционирование нефтегазового сектора в области обнаружения, измерения и предотвращения выбросов метана. Нефтегазовый сектор — основной источник антропогенных выбросов метана. При этом на любой стадии производства, переработки и транспортировки нефти и газа могут возникать непрерывные или спорадические выбросы. Очевидна насущная необходимость в системах, которые могут обеспечить эффективный мониторинг и количественную оценку уровней выбросов. С по-

мощью цифровизации снижаются прямые затраты на обнаружение путем содействия лучшему пониманию данных, которые собираются для разработки параметрических и прогнозирующих систем мониторинга. Как только источник выбросов идентифицирован, снизить выбросы или вовсе прекратить их оказывается несложно.

Кроме разведки и добычи, последующие нефтегазовые операции могут применять цифровые технологии, прибыль в которых зачастую низка. Один из текущих примеров — использование интеллектуальных газовых счетчиков, аналогичных интеллектуальным электрическим счетчикам, которые могут помочь лучше скоординировать спрос и предложение газа. Внедрение цифровых технологий в нефтегазовый сектор осуществляется неравномерно, как и в других секторах: финансах, розничной торговли, медицине. Однако в нефтегазовой сфере это явление может объясняться несколькими факторами.

Во-первых, сроки. Нефтяная и газовая промышленность капиталоемкая, а крупные проекты, как правило, реализуются на протяжении многих лет. Цифровые технологии, напротив, эволюционируют быстро. После разработки и санкционирования крупного проекта основное внимание в отрасли уделяется преимущественно эффективному выполнению проекта, а изменение его дизайна сводится к минимуму, что препятствует внедрению инноваций.

Во-вторых, возраст инфраструктуры. Многие нефтегазовые объекты в мире установлены давно и не обязательно имеют соответствующую инфраструктуру для размещения новых цифровых технологий. Модернизация этих объектов потребует дополнительных затрат, что делает применение цифровых технологий менее привлекательным.

В-третьих, внутренние приоритеты. Цифровые технологии в нефтегазе, как правило, используются в большей степени для повышения безопасности, надежности эксплуатации и снижения затрат.

В-четвертых, небольшие ошибки имеют большие последствия. Нефтегазовая отрасль разработала относительно не склонную к риску управленческую перспективу, которая может замедлить скорость принятия новых технологий, независимо от их потенциала. Внедрение нового оборудования, включая новые цифровые опции, часто требует одобрения руководства на высоком уровне, что может привести к задержкам и увеличению затрат.

В-пятых, фрагментация. Нефтегазовая промышленность фрагментирована по цепочке поставок. Помимо крупнейших международных компаний, немногие компании в сфере

нефтегаза имеют вертикальную интеграцию с интересами в области добычи, переработки, транспортировки и розничной торговли. Цифровизация по-прежнему адаптирована к потребностям отдельных подсекторов, так что компании не смогут в полной мере воспользоваться всеми потенциальными преимуществами. Тем не менее крупные поставщики нефтесервисных услуг, являющиеся ключевыми источниками технологических инноваций в отрасли, будут расширять предлагаемые цифровые услуги.

В-шестых, долгосрочные тенденции спроса. Общий объем ресурсов нефти и газа может оказаться больше, чем общий объем потребления этих ресурсов человечеством с учетом текущих тенденций в области внедрения низкоуглеродных технологий и повышения энергоэффективности. На большинстве нефте- и газоносных пластов можно извлечь дополнительную выгоду от применения сложных цифровых приложений. Однако их применение не является экономически целесообразным в различных ситуациях.

В-седьмых, инфраструктура поддержки информационных технологий (ИТ). Многие цифровые технологии уже доступны, но операторы не имеют возможности использовать их, поскольку для их этого требуется хорошо развитая ИТ-инфраструктура, а также хорошо обученная рабочая сила.

В-восьмых, консервативная культура управления. Капиталоемкость и операционная опасность нефтяной и газовой промышленности исторически сформировали консервативную культуру управления. Нефтяные и газовые компании могут обратиться к сервисным компаниям и сторонним поставщикам для разработки цифровых технологий вместо того, чтобы нести крупномасштабные риски и затраты на собственных исследованиях и разработках.

В России сложилась специфическая ситуация. Санкции Запада в отношении России введены в 2014 г., в том числе и технологические. Среди них — прямо относящиеся к освоению шельфовых месторождений, в том числе арктических. С сентября 2014 г. они распространились не только на поставки оборудования, но и на предоставление услуг, обмен информацией с российскими партнерами, а также на участие западных компаний в наиболее технологичных добычных проектах. Данные действия повлекли закрытие доступа к западным технологиям гидроразрыва, горизонтального бурения, повышения нефтеотдачи пластов. Для глубоководных, арктических и шельфовых проектов имеется целый список запрещенного США к ввозу в Россию оборудования [15].

Из-за санкций нефтяная отрасль России может недополучить около триллиона долларов инвестиций в 2015–2045 гг., что приведет к потерям для бюджета, упущенные доходы могут составить 27–65 млрд долл. до 2021 г. [15]. Во избежание подобных последствий в российском нефтегазовом секторе необходимо ускорить разработку инновационного оборудования, новой офшорной техники, оборудования, материалов в сочетании с максимально быстрым внедрением их в серийное производство.

Таким образом, тенденции развития нефтегазового сектора свидетельствуют о лидирующих в дальнейшем позициях России, но по уровню цифровизации наше государство значительно уступает развитым странам. Между тем цифровизация оказывает положительное влияние на развитие отрасли и рост капитализации нефтегазовых компаний. При этом следует учитывать, что она вносит существенные изменения в социально-экономические экосистемы, нарушает традиционный способ создания затрат и переопределяет роли. Очевидно, что каждое цифровое решение в нефтегазовой компании будет отличаться в зависимости от ее положения в отрасли, амбиций и возможностей. Кроме того, цифровое лидерство не всегда является лучшей стратегией для компании, что связано с различными рисками и капиталоемкостью мероприятий. Вместе с тем цифровизация, на наш взгляд, снизит издержки за счет повышения качества бизнес-процессов, а низкие цены на нефть и газ ограничивают инвестиционные возможности компаний. В нефтегазовом секторе рекомендуется скорейшая разработка стратегического плана использования цифровых технологий для получения конкурентных преимуществ.

Рекомендации продвижению цифровых технологий в дальнейшем целесообразно связать с четким пониманием их возможностей, лидерством в реализации, совершенствованием форм сотрудничества с партнерами, развитием и расширением диалога между участниками процесса в нефтегазовой отрасли. С учетом стратегического значения нефтегазовой отрасли для России, ее важнейшей роли для обеспечения не только ее устойчивого развития, но и национальной безопасности, рекомендуется обратить внимание в первую очередь на разработку и внедрение цифровых технологий. Прежде всего речь идет о цифровизации долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования роли и места России, ее крупнейших энергетических компаний на мировом рынке с учетом максимального числа разнообразных внутренних и внешних факторов.

Литература

1. Baller S., Dutta S., Lanvin B. [eds.]. The Global Information Technology Report [Электронный ресурс] // Innovating in the Digital Economy. 2016. 307 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (дата обращения: 21.11.2019).
2. World Energy Outlook 2017: A world in transformation [Электронный ресурс] // International Energy Agency. 2017. IEA. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2017> (дата обращения: 21.11.2019).
3. Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс] // Bp. 2019. June. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения: 22.11.2019).
4. Rankings About Energy in the World [Электронный ресурс] // U. S. Energy Information Administration. 2020. February 7. URL: <https://www.eia.gov/international/overview/world> (дата обращения: 21.12.2019).
5. Jian H., Bing J. Geographical Space Distribution of China's oil and Gas Industry: Characteristics and Drivers // Journal of Resources and Ecology. 2014. Vol. 5. No. 1. P. 68–73. DOI: 10.5814/j.issn.1674-764x.2014.01.008
6. Gautier D. L., Moore T. E. Introduction to the 2008 Circum-Arctic Resource Appraisal (CARA) Professional Paper. U. S. Geological Survey Professional Paper, 1824. DOI: 10.3133/pp1824A
7. Кульков В. М. Цифровая экономика: надежды и иллюзии // Философия хозяйства. 2017. № 5. С. 145–156.
8. Shearmur R. Space, Place and Innovation: a Distance-based Approach // The Canadian Geographer. 2010. Vol. 54. No. 1. P. 46–67. DOI: 10.1111/j.1541-0064.2009.00302.x
9. Raunholt L., Servodio R., Maliardi A., Torvund S. First Implementation of Robot Technology for the Drill Floor // Offshore Mediterranean Conference. 2017. 29–31 March. URL: <https://www.onepetro.org/conference-paper/OMC-2017-596> (дата обращения: 21.11.2019).
10. Дмитриевский А. Н., Еремин Н. А. Большие геоданные в цифровой нефтегазовой экосистеме // Энергетическая политика. 2018. № 2. С. 31–39.
11. Kohler K., Matzler J., Füller J. Avatar-based Innovation: Using Virtual Worlds for Real-world Innovation // Technovation. 2009. Vol. 29. No. 6-7. P. 395–407. DOI: 10.1016/j.technovation.2008.11.004
12. Bryant K., Wells A. [eds.]. A new economic paradigm? Innovation-based evolutionary systems. Canberra: Department of Industry, Science and Resources, Science and Technology Policy Branch, 1998 (Discussions in Science and Innovation. Vol. 4).
13. Китова О. В., Брускин С. Н. Цифровая трансформация бизнеса // Цифровая экономика. 2018. № 1. С. 20–25.
14. Ивлев А. П., Еремин Н. А. Петророботика: роботизированные буровые комплексы // Бурение и нефть. 2018. № 2. С. 8–12.
15. Кравец В. RPI: Освоение российского шельфа в условиях санкций: нас бьют, а мы крепчаем? [Электронный ресурс] // ROGTEC Russian oil and gas technologies. 2015. 16 апреля. URL: <https://rogtecmagazine.com/rpi-освоение-российского-шельфа-в-услов/?lang=ru> (дата обращения: 01.04.2019).

References

1. Baller S., Dutta S., Lanvin B., eds. The global information technology report 2016: Innovating in the digital economy. Geneva: World Economic Forum; 2016. 307 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (accessed on 21.11.2019).
2. World energy outlook 2017: A world in transformation. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2017> (accessed on 21.11.2019).
3. Statistical review of world energy. Bp. 2019. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (accessed on 22.11.2019).
4. Rankings about energy in the world. U. S. Energy Information Administration. 2020. URL: <https://www.eia.gov/international/overview/world> (accessed on 21.12.2019).
5. Jian H., Bing J. Geographical space distribution of China's oil and gas industry: Characteristics and drivers. *Journal of Resources and Ecology*. 2014;5(1):68-73. DOI: 10.5814/j.issn.1674-764x.2014.01.008
6. Gautier D. L., Moore T. E. Introduction to the 2008 Circum-Arctic Resource Appraisal (CARA) Professional Paper. U. S. *Geological Survey Professional Paper*. 2017;(1824). DOI: 10.3133/pp1824A
7. Kul'kov V. M. Digital economy: Hopes and illusions. *Filosofiya khozyaistva*. 2017;(5):145-156. (In Russ.).
8. Shearmur R. Space, place and innovation: A distance-based approach. *The Canadian Geographer/Le Géographe canadien*. 2010;54(1):46-67. DOI: 10.1111/j.1541-0064.2009.00302.x
9. Raunholt L., Servodio R., Maliardi A., Torvund S. First implementation of robot technology for the drill floor. In: Offshore Mediterranean Conference (Ravenna, 29-31 March, 2017). OMC Conference Paper. 2017;(596). URL: <https://www.onepetro.org/conference-paper/OMC-2017-596> (accessed on 21.11.2019).
10. Dmitrievsky A. N., Eremin N. A. Big geodata in the digital oil and gas ecosystem. *Energeticheskaya politika = The Energy Policy*. 2018;(2):31-39. (In Russ.).

11. Kohler K., Matzler J., Füller J. Avatar-based innovation: Using virtual worlds for real-world innovation. *Technovation*. 2009;29(6-7):395-407. DOI: 10.1016/j.technovation.2008.11.004
12. Bryant K., Wells A., eds. A new economic paradigm? Innovation-based evolutionary systems. Canberra: Department of Industry, Science and Resources, Science and Technology Policy Branch; 1998. (Discussions in Science and Innovation. Vol. 4).
13. Kitova O. V., Bruskin S. N. Digital transformation of business. *Tsifrovaya ekonomika = Digital Economy*. 2018;(1):20-25. (In Russ.).
14. Ivlev A., Eremin N. Petrrobotics: Robotic drilling systems. *Burenie i neft' = Drilling and Oil*. 2018;(2):8-12. (In Russ.).
15. Kravets V. RPI: The development of the Russian shelf under the conditions of sanctions: they beat us, but we grow stronger? ROGTEC. Russian Oil and Gas Technologies. Apr. 16, 2015. URL: <https://rogtecmagazine.com/rpi-освоение-российского-шельфа-в-услов/?lang=ru> (accessed on 01.04.2019). (In Russ.).

Сведения об авторах

Казанин Алексей Геннадьевич

кандидат технических наук, директор

Московский филиал Морской арктической
геологоразведочной экспедиции

121609, Москва, Осенняя ул., д.11,
бизнес-центр «Крылатский 2», Россия

(✉) e-mail: a.kazanin@mage.ru

Поступила в редакцию 20.12.2019

Подписана в печать 23.01.2020

Author information

Aleksey G. Kazanin

Candidate of Technical Sciences, Director

Marine Geological and Geophysical Surveys

Business Centre “Krylatskyi 2”, Osennyya Str. 11,
Moscow, 121609, Russia

(✉) e-mail: a.kazanin@mage.ru

Received 20.12.2019

Accepted 23.01.2020

Оценка востребованности интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности

Н. С. Алексеева¹, А. Е. Дружинин¹

¹ Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Исследование рынка риелторской деятельности показывает, что внедрение инноваций в этой сфере происходит с большим трудом. На основании этого актуален вопрос о существовании потребности цифровизации риелторской деятельности, в частности востребованности интегрирующих онлайн-платформ в этой сфере.

Цель исследования заключается в оценке востребованности интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности.

Задачи. Сравнить интегрирующие онлайн-платформы риелторского рынка с интегрирующими онлайн-платформами гостиничного сектора и рынка индивидуальных пассажирских перевозок по величине доли выручки пользователей, которую получают интеграторы за предоставление услуг на онлайн-платформе. Сравнить величину доли выручки пользователей, получаемой интеграторами за предоставление услуг на онлайн-платформе, с аналогичным показателем в различных сферах мировой экономической деятельности. Оценить степень ценности услуг интегрирующей онлайн-платформы с использованием методики, предложенной Г. Г. Азгальдовым и Н. Н. Карповой.

Методология. Сбор данных проводился с помощью открытых источников в сети Интернет, а также на основании личного интервьюирования директоров компаний, представляющих или использующих услуги интегрирующих онлайн-платформ в Санкт-Петербурге. Интервьюирование и работа с интернет-источниками проводились в ноябре 2019 г.

Результаты. Интегратор риелторского рынка получает сопоставимые с интеграторами в гостиничном секторе и на рынке индивидуальных пассажирских перевозок доли выручки пользователей их услуг. Доля выручки российского интегратора риелторского рынка существенно превосходит значения долей выручки в таких сферах мировой деятельности, как развлечения, мода, спорт. Степень ценности интегрирующей онлайн-платформы определена как сверхценная, поскольку расчетное значение показателя в полтора раза превосходит максимальное табличное значение.

Выводы. Выполненный анализ показал высокую востребованность интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности. Участники рынка готовы платить за применение новых цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая трансформация, риелтор, недвижимость, онлайн-платформа, интегратор, ставка роялти.

Для цитирования: Алексеева Н. С., Дружинин А. Е. Оценка востребованности интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 46–54. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-46-54>

Assessing the Demand for Online Integration Platforms in the Real Estate Business

N. S. Alekseeva¹, A. E. Druzhinin¹

¹ Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Examination of the real estate market shows that implementing innovations in this field is a very difficult task. This prompts the question of the necessity of digitalizing the real estate business and of the demand for online integration platforms in this field.

Aim. The presented study aims to assess the demand for online integration platforms in the real estate business.

Tasks. The authors compare the online integration platforms in the real estate market with the online integration platforms in the hospitality sector and the individual passenger transport market in terms of the share of user profits that integrators receive for their services on the online platform; compare the share of user profits that integrators receive for their services on the online platform with the

equivalent indicator in various other global economic activities; assess the value of the services provided by an online integration platform using the methodology proposed by G. G. Azgaldov and N. N. Karpova.

Methods. The data were acquired from public Internet sources and personal interviews with the directors of companies that represent or employ the services of online integration platforms in St. Petersburg. The interviews and work with Internet sources were conducted in November 2019.

Results. An integrator in the real estate market receives a share of profits of their service users that is comparable to that of the integrators in the hospitality sector and the individual passenger transport market. The share of profits of a Russian integrator in the real estate market is significantly higher than that in such industries as entertainment, fashion, or sports. The value of an online integration platform can be defined as highly valuable, since the expected value of this indicator is 1.5 times higher than the maximum table value.

Conclusions. The performed analysis shows a high demand for online integration platforms in the real estate business. Market participants are willing to pay for the ability to use new digital technologies.

Keywords: digital transformation, realtor, real estate, online platform, integrator, royalty rate.

For citation: Alekseeva N.S., Druzhinin A.E. Assessing the Demand for Online Integration Platforms in the Real Estate Business. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 46-54 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-46-54>

Введение

В России сложилась ситуация, когда далеко не все граждане доверяют продаже своей недвижимости профессионалам, многие предпочитают продавать или покупать самостоятельно. К примеру, на территории России всего 40–45 % сделок совершаются с помощью риелторов [1]. Вместе с тем в США и Голландии этот показатель составляет более 90 %, в Канаде — более 95 %. Скандинавские страны тоже ушли от нас далеко в этом вопросе: в Норвегии, Финляндии, Швеции более 75 % сделок совершается через риелторов [1].

Низкий уровень использования услуг риелторов [2, с. 856] в России обусловлен особенностями функционирования девелоперского бизнеса. Застройщики закладывают в свои расходы содержание офиса продаж квартир в строящихся домах. Особенность работы такого офиса заключается в том, что клиенту предлагаются квартиры только в конкретном доме или максимум в домах одного застройщика. Тем самым потребности клиента могут быть удовлетворены только возможностями определенного застройщика, в то время как другой девелопер может иметь в продаже квартиры, более соответствующие потребностям клиентов.

Попытки работы застройщиков с риелторами, которые предпринимались в связи с развитием бизнеса девелопера и неудовлетворенностью работой собственных офисов продаж, не дали существенного улучшения механизма продажи квартир в строящихся домах. Застройщики столкнулись с необходимостью консультирования огромного количества риелторов, что привело к большой загруженности специалистов из офисов продаж, не увеличив

скорость реализации квартир. Итак, на рынке возникла потребность в формировании единой справочной базы данных по всем строящимся домам и квартирам в них различных застройщиков на одной территории, которой могли бы пользоваться агенты недвижимости с целью удовлетворения потребностей покупателей. При этом опыт работы девелоперов в сфере реализации строящихся квартир сначала самостоятельно, а впоследствии — с привлечением услуг риелторов, привел их к пониманию, во-первых, необходимости работы с каждым клиентом индивидуально, во-вторых, пользы привлечения риелторов к продаже строящихся объектов, в-третьих, готовности оплачивать услуги риелторов из собственных средств, не перекладывая эти расходы на плечи потенциальных покупателей. Единая справочная система, которая могла бы удовлетворить потребности застройщиков по реализации их объектов, в мировой практике уже известна и имеет название мультилистинговой системы.

У стран с наиболее развитым рынком недвижимости — США, Канады и Нидерландов — существует мультилистинговая система [3, с. 102], содержащая всю информацию об объектах в продаже, аренде и т. д. [4, р. 493]. В странах, где реализуется указанная система, доступ к ней получают только агенты [5, р. 61]. Опытные агенты постоянно используют ее в своей деятельности, поскольку она ускоряет поиск необходимых объектов. Начинающим риелторам легче развиваться, выстраивая свою профессиональную карьеру с помощью мультилистинговой системы. Выставив объект, они мгновенно получают отклик от других агентов, заинтересованных в поиске покупателя, зная о том, что гарантировано получают свою долю комиссионных. Конечно, в результате деления

комиссионных вознаграждение будет меньше, но сделок будет больше.

В России развитие рынка риелторских услуг связано с компанией «Адвекс. Недвижимость». Именно в этой компании в 1996 г. возникла идея создания централизованной базы данных по предложениям объектов недвижимости, которая в дальнейшем превратилась в корпоративную риелторскую информационную систему, существующую и сегодня на платформе www.emls.ru, которую называют самой крупной базой данных о вторичной недвижимости Санкт-Петербурга.

Продолжением идей специалистов «Адвекс» и новой значимой вехой в развитии риелторской отрасли стало появление на базе онлайн-платформ интеграторов предложений о продаже недвижимости в строящихся домах. Интегрирующие онлайн-платформы состоят из совокупности баз данных о застройщиках и их объектах, системы бронирования, продукта по созданию индивидуального предложения для клиента, в некоторых случаях виртуальных туров [6, с. 168], а также новостной ленты о значимых на рынке событиях. Появление и развитие интегрирующих онлайн-платформ служат развитию цивилизованного рынка недвижимости и улучшению качества и видов предоставляемых клиентам услуг. Однако, несмотря на существование положительных тенденций по созданию цивилизованного рынка недвижимости, существуют и процессы, тормозящие его развитие.

Исследование рынка риелторской деятельности показывает, что внедрение инноваций в этой сфере происходит с большим трудом [7, с. 23]. В 1997 г. на рынке появился каталог рекламных предложений о купле, продаже и сдаче в аренду недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Не все агенты сразу начали использовать его в работе, не все осознавали, что открытая информация только способствует росту качества их услуг и расширению возможностей взаимодействия. С 2005 г. каталог представлен и в виде сайта в сети Интернет. Внедрение в работу электронного ресурса не было быстрым. Даже в начале этого века некоторая категория агентов по-прежнему предпочитает бумажные, а не электронные носители. К данной категории, в частности, относятся пенсионеры и неработающие пожилые домохозяйки.

Несмотря на цифровизацию большого количества секторов экономики и жизни людей в целом [8, с. 22], распространение использования компьютеров и смартфонов, а также расширение охвата беспроводных мобильных сетей, дающих доступ в сеть Интернет практически из любого места в мире, риелторский бизнес имеет склонность к замедленному раз-

витию и переходу на новые инструменты работы [9, с. 98]. Потому актуальным является вопрос о востребованности цифровых технологий на рынке риелторских услуг.

Наиболее яркий пример цифровой трансформации риелторского бизнеса — появление интеграторов на базе онлайн-платформ [10]. Сегодня в Санкт-Петербурге существует несколько таких платформ. Наиболее известны среди агентов Нмаркет и Metris. Эти онлайн-платформы являются интеграторами всех предложений застройщиков города и служат ответом на сложившуюся ситуацию на риелторском рынке, когда сегмент продажи квартир в строящихся домах наименее развит в этом виде бизнеса [11, с. 272].

К достоинствам интегрирующих онлайн-платформ для риелторов относится доступ сразу к огромному количеству предложений о продаже, причем даже для маленьких агентств или единичных агентов, что раньше было невозможно [12, р. 131]. Очень привлекательным для риелтора является и то, что оплата его услуг поступает от застройщика и гарантируется им, размер комиссионных известен сразу. Включение в рынок мелких агентств и индивидуальных агентов делает его более конкурентным, а следовательно, заставляет его развиваться, улучшать качество и виды предлагаемых услуг.

В качестве существенного плюса работы с интегрирующими онлайн-платформами для застройщика можно отметить экономию времени, так как приходится работать только с одним партнером — интегратором, а не с каждым агентством недвижимости, которых в городе несколько сотен. Важна и возможность распространения информации о строящемся объекте гораздо большему количеству специалистов и клиентов, содержащей максимальный объем данных об особенностях строящегося объекта и квартирах в нем. Застройщики также говорят о сокращении расходов на маркетинг при работе с интегрирующими онлайн-платформами, несмотря на то, что вознаграждение риелтору выплачивает именно девелопер.

Следовательно, создание и введение в практику работы агентов интегрирующих онлайн-платформ рынка недвижимости — это естественный ход событий с учетом общей цифровизации деятельности различных субъектов рынка, а также важный вклад в развитие рынка недвижимости. Анализ тенденций развития рынка риелторских услуг и качественный анализ современного его состояния указывает на высокую востребованность интегрирующих онлайн-платформ в этой отрасли. Тем не менее в процессе качественного анализа отрасли выявлено, что значимой проблемой является низкий уровень обучаемости крупного сег-

мента субъектов и их нежелание работать с цифровыми ресурсами. Поэтому в дальнейшем для оценки востребованности интегрирующих онлайн-платформ рынка недвижимости проводится количественный анализ их использования.

Объектом исследования выступает интегрирующая онлайн-платформа Metris, созданная специалистами одного из подразделений компании «Адвекс» семь лет назад. Предметом исследования служат процессы цифровизации риелторской деятельности. Цель нашего исследования заключается в оценке востребованности интегрирующих онлайн-платформ в риелторской деятельности. Для реализации данной цели нами поставлены следующие задачи:

1. Сравнить интегрирующие онлайн-платформы риелторского рынка с интегрирующими онлайн-платформами гостиничного сектора и рынка индивидуальных пассажирских перевозок по величине доли выручки пользователей, которую получают интеграторы за предоставление услуг на онлайн-платформе.
2. Сравнить величину доли выручки пользователей, которую интеграторы получают за предоставление услуг на онлайн-платформе, с аналогичным показателем в различных сферах мировой экономической деятельности.
3. Оценить степень ценности услуг интегрирующей онлайн-платформы с использованием методики, предложенной Г. Г. Азгальдовым и Н. Н. Карповой [13].

Методы

Основными методами нашего исследования являются метод наблюдения и сбора фактов, метод абстрагирования, логический метод.

Сбор данных проводился с помощью открытых источников в сети Интернет, а также на основании личного интервьюирования директоров компаний, представляющих/использующих услуги интегрирующих онлайн-платформ в Санкт-Петербурге. Интервьюирование и работа с интернет-источниками осуществлялись в ноябре 2019 г.

Для определения ценности интегрирующей онлайн-платформы риелторской деятельности применялся метод, предложенный Г. Г. Азгальдовым и Н. Н. Карповой [13] и основанный на практике лицензионной торговли СССР (впоследствии РФ). Метод Азгальдова–Карповой базируется на знании ставки роялти. Под ставкой роялти понимается доля выручки пользователя услуг интегратора, которую последний берет за пользование своими услугами. Используемый метод связывает величину ставки роялти с ценностью технологии. В методе применяется следующая формула:

$$R = \gamma \cdot Pr, \quad (1)$$

где R — ставка роялти или доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в выручке того, кто его использует, %; γ — доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в прибыли того, кто его использует, определяемая по данным таблицы 2; Pr — рентабельность продаж, %.

Согласно представленной формуле (1) для выполнения расчетов необходимо определить рентабельность продаж. Авторы метода указывают, что если информация о рентабельности конкретного предприятия по тем или иным причинам труднодоступна, можно применять средние данные о рентабельности соответствующей отрасли. Рентабельность продаж для интеграторов в риелторском бизнесе определена по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы по Санкт-Петербургу. Для работы использовался показатель деятельности «операций с недвижимым имуществом», наиболее сопоставимый с исследуемым бизнесом, а также применялось значение показателя за 2018 г., поскольку более поздние данные по состоянию на дату исследования (конец 2019 г.) еще не опубликованы.

Результаты

На основании интервьюирования директора ООО «Адвекс “Управление Проектами”» Г. А. Гринבלата определено, что интегратор в сфере риелторской деятельности на рынке первичной недвижимости берет с риелторов 20 % от выручки. Данная величина сопоставима с величиной, которую интеграторы в других видах экономической деятельности получают от предоставления своих услуг, что отражено в таблице 1.

Итак, интегратор риелторского рынка получает сопоставимые с интеграторами в других сферах деятельности доли выручки пользователей их услуг. Следовательно, востребованность интегрирующей онлайн-платформы на риелторском рынке находится на уровне, сопоставимом с востребованностью интегрирующих онлайн-платформ в гостиничном бизнесе и на рынке пассажирских перевозок, а точнее такси.

Величину доли выручки пользователя от применения интеллектуальных продуктов называют ставкой роялти. Ставка роялти представляет собой величину периодических выплат правообладателю технологии за пользование ею, согласованную между сторонами договора и зависящую от результатов использования технологии [14]. Наиболее известные компании, предоставляющие информацию

Данные о стоимости услуг интегрирующих онлайн-платформ в различных сферах деятельности

Сфера деятельности	Интегрирующая онлайн-платформа	Доля от выручки пользователей услуг интегратора	Источник информации
Риелторская деятельность	Metris	0,20	Интервьюирование директора компании «Адвекс “Управление Проектами”» Г. А. Гринבלата
Гостиничная сфера	Booking	0,20	Интервьюирование директора компании «Гости Любят» К. А. Кудинова
Онлайн-такси	Uber	от 0,15	Материал сайта «Сколько получает?»
	Различные интеграторы	0,10–0,30	Материал сайта moneyscanner.ru
	Gett	0,15	Материал сайта «360°»
	Uber	0,20	Материал сайта «360°»

о сделках с технологиями и интеллектуальной собственностью в целом, предлагают свои отчеты о величинах ставка роялти в прошедших сделках. К таким компаниям относятся RoultySource и ktMINE. На базе предоставляемой ими информации можно заключить, что преобладающим вариантом установления цены заключаемых договоров является ее зависимость от выручки пользователя технологии. Наблюдения, представленные в работе Г. Г. Азгальдова, Н. Н. Карпова [13] о том, что 80–90 % лицензионных соглашений используют форму расчетов через роялти, подтверждает изложенное выше.

В работе этих же авторов отмечается, что при выборе выручки от продажи в качестве базы расчетов роялти наблюдается наименьшее число конфликтов по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения. Преимущество подхода к установлению цены в виде роялти, рассчитываемой от выручки, заключается в отсутствии зависимости продавца от структуры себестоимости пользователя технологии, выбранной им формы налогообложения, используемых правил начисления амортизации, создания резервных фондов и др. Независимость ставки роялти от указанных переменных делает ее удобным инструментом для сравнения при анализе различных сделок и проведения экспресс-анализа. Именно этими особенностями такого показателя, как ставка роялти объясняется выбор инструмента анализа, использованного в представленной статье.

В развитых странах мира, например, в США и странах Евросоюза, существует большой рынок передачи прав на интеллектуальные продукты. В России сегодня рынок прав на интеллектуальную собственность не столь развит, и статистика о нем практически отсутствует. Поэтому в целях анализа сопоставимости ставок роялти интегратора риелторского рынка

в России обратимся для сравнения к данным зарубежной статистики.

Ассоциация лицензирующих отраслевых мерчендайзеров (LIMA) недавно выпустила каталог средних ставок роялти для различных направлений деятельности. Среди них — знаменитости (Celebrity) — 7–10 %, развлечения (Entertainment) — 8–12 %, корпоративное (Corporate) — 6,5–9,5 %, дизайнер/мода (Designer/Fashion) — 4–8 %, виды спорта (Sports) — 8–11 %. Как видно из представленных данных, величина ставки роялти российского интегратора риелторского рынка, равная 20 %, существенно превосходит значения ставок для многих направлений деятельности, исследованных LIMA. Это указывает на высокую востребованность интегрирующих онлайн-платформ на риелторском рынке в России.

В работе Г. Г. Азгальдова и Н. Н. Карповой предложен метод, связывающий величину ставки роялти с ценностью предлагаемого интеллектуального продукта через показатель рентабельности деятельности. Поскольку задачей данной работы является определение степени ценности услуг интегрирующей онлайн-платформы, формула (2), предложенная авторами метода в целях настоящей статьи, будет иметь вид

$$\gamma = R/Re \quad (2)$$

где γ — доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в прибыли того, кто его использует, определяемая по данным из таблицы 2; R — ставка роялти или доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в выручке того, кто его использует, %; Re — рентабельность продаж, %.

Для определения степени ценности технологии интегратора риелторского рынка применяем рентабельность операций с недвижимым имуществом по данным Единой межве-

Таблица 2

Доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в прибыли того, кто ее использует (γ), % [13]

Степень ценности интеллектуального продукта	Объем передаваемых прав				Ноу-хау
	Исключительный		Неисключительный		
	Запатентованный	Беспатентный	Запатентованный	Беспатентный	
Особо ценная	40–50	30–40	25–30	20–25	25–30
Средней ценности	30–40	25–30	20–25	15–20	10–25
Малоценная	20–25	15–20	10–15	5–10	3–10

Таблица 3

Определение степени ценности технологии интегратора риелторского рынка

Показатель, %	Значение
Ставка роялти	20,0
Рентабельность продаж	25,4
Доля того, кто предоставляет интеллектуальный продукт, в прибыли того, кто его использует	78,7

домственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) за 2018 г., более поздние данные пока не опубликованы. Выбранная сфера деятельности, представленная на сайте ЕМИСС, наиболее сопоставима с исследуемой. Рентабельность продаж на рынке операций с недвижимым имуществом в Санкт-Петербурге составляет 25,4 %. Величина роялти или доли от выручки пользователей услуг интегратора в риелторской деятельности отражена в таблице 1. Расчет доли того, кто предоставляет технологии, в прибыли того, кто ее использует, содержится в таблице 2.

Расчетное значение доли того, кто предоставляет технологии, в прибыли того, кто ее использует, составляет 78,7 %, что существенно превышает значения, представленные в таблице 2. Такое превышение говорит о том, что на современном рынке услуги интегрирующих онлайн-платформ оцениваются очень высоко, а их востребованность высока.

Обсуждение

Система продажи квартир с применением интегрирующих онлайн-платформ выстроена так, что покупатель контактирует с риелтором, а не с застройщиками. Риелтор не заинтересован в продаже квартиры конкретного застройщика, он ориентирован на нужды покупателя. Таким образом, очевидный плюс использования интегрирующей онлайн-платформы при проведении сделки для покупателя жилья заключается в более качественном удовлетворении его потребностей, обеспечиваемом индивидуальной работой с клиентом риелтора при том, что оплата за предоставление таких услуг с покупателя напрямую не взимается.

Застройщик готов оплачивать услуги интегратора и риелтора, который реализует квартиры с использованием интегрирующей онлайн-платформы, так как это приводит к более эффективному расходованию маркетингового бюджета и увеличению скорости реализации строящейся недвижимости. Риелторы же получают удобный инструмент для работы с покупателями строящегося жилья. Интегрирующие онлайн-платформы, соответственно, упорядочивают работу по продаже квартир в строящихся домах, цивилизуют рынок по продаже первичной недвижимости.

В ходе проведенного исследования выявлено, что интеграторы в сфере риелторской деятельности предоставляют свои услуги за вознаграждение, равное 20 % от выручки пользователей. Данная величина сопоставима с расценками на услуги наиболее популярной в мире интегрирующей онлайн-платформы предложений гостиниц компании Booking. В среднем и на рынке такси предоставляются услуги интеграторов по цене около 20 %, как видно из таблицы 1. Следовательно, по показателю доли выручки пользователей, которую интеграторы получают за предоставление своих услуг интегрирующие онлайн-платформы риелторского рынка сопоставимы с интегрирующими онлайн-платформами гостиничного сектора и такси.

При существующих расценках договоры о сотрудничестве с интегратором Metris заключены у 103 застройщиков из 113 существующих на рынке Санкт-Петербурга, по данным Единого реестра застройщиков (erzrf.ru). В среднем в месяц проводится около 500 сделок с применением базы Metris. В совокупности, по данным о расценках за услуги, количестве сделок и количестве заключенных договоров о сотруд-

ничестве, можно говорить о высокой востребованности интегрирующей онлайн-платформы в сфере риелторской деятельности на рынке Санкт-Петербурга.

Показатель доли выручки пользователей на рынке продажи интеллектуальных продуктов называют ставкой роялти. По данным Ассоциации лицензирующих отраслевых мерчендайзеров (LIMA), ставки роялти колеблются в диапазоне от 4 % до 12 % от выручки в зависимости от сектора экономики или в среднем от 7 % до 10 %. Анализ деятельности интегрирующей онлайн-платформы в сфере риелторской деятельности показал, что ставка роялти для нее составляет 20 %, что существенно выше тех значений, которые показывает LIMA. Соответственно, доля выручки пользователей, которую получают интеграторы за предоставление своих услуг, в среднем не менее чем в два раза выше аналогичного показателя в других сферах экономической деятельности, исследованных Ассоциацией лицензирующих отраслевых мерчендайзеров. Итак, можно сделать вывод о высокой доходности интегрирующей онлайн-платформы в сфере риелторской деятельности на дату исследования, что указывает на высокую ее востребованность на рынке Санкт-Петербурга в частности и России в целом.

Стоит отметить, что особенности ставки роялти как инструмента сравнения не способны учесть структуру себестоимости пользователя технологии, выбранной им формы налогообложения, используемых правил начисления амортизации, создания резервных фондов и иных показателей, которые могут оказать влияние на финансовые показатели деятельности. Однако существенное отличие ставки роялти российского интегратора риелторского рынка от показателей, представленных LIMA, дает основания полагать, что общий вывод о высокой доходности интегрирующей онлайн-платформы в сфере риелторской деятельности корректен.

Аналогичные выводы о высоком уровне востребованности интегрирующих онлайн-платформ в сфере риелторской деятельности получены и в ходе применения методики Азгальдова–Карповой. В результате проведенных расчетов выявлено, что доля того, кто предоставляет технологии, в прибыли того, кто ее использует, составила 78,7 %. Сравнивая это значение со среднеотраслевыми данными, указанными в таблице 2, установлено, что расчетное значение в полтора раза превосходит максимальное значение, представленное в таблице (78,7 % / 50 %). На основании проведенного сравнения можно сделать вывод о том, что степень ценности интегрирующей онлайн-платформы в сфере риелторской деятельности

оценивается участниками рынка как сверхценная, что свидетельствует о высоком уровне востребованности рассматриваемых платформ в риелторской деятельности.

Выводы

Проведенное исследование показывает, что цифровизация риелторской деятельности проходит успешно для создателей и пользователей интегрирующих онлайн-платформ. Интегратор риелторского рынка получает 20 % от выручки пользователя своих услуг, что сопоставимо с интеграторами в иных сферах деятельности, таких как гостиничный бизнес и услуги такси. Сравнение доли выручки пользователей, которую получают интеграторы за предоставление своих услуг, с аналогичным показателем в различных сферах экономической деятельности говорит о том, что этот показатель в среднем не менее чем в два раза выше аналогичного показателя в других сферах экономической деятельности.

Степень ценности интегрирующей онлайн-платформы, оцененная по методике Азгальдова–Карповой, определена как сверхценная, поскольку расчетное значение в полтора раза превосходит максимальные табличные значения. Таким образом, очевидным становится тот факт, что деятельность интеграторов на рынке риелторских услуг востребована, участники рынка оценивают цифровые продукты очень высоко и готовы платить за использование новых технологий значительно больше, чем за другие интеллектуальные продукты.

Если в Санкт-Петербурге, городе с населением более пяти миллионов, в настоящее время работают четыре интегрирующие онлайн-платформы, то в регионах России — не более одной интегрирующей онлайн-платформы, а в большинстве случаев они отсутствуют. Поэтому перспективой развития цифровизации риелторской деятельности является выход во все регионы России интегрирующих онлайн-платформ рынка недвижимости. Второе направление развития — охват не только рынка первичной недвижимости России, но и выход на рынок зарубежных стран. Третьим направлением цифровизации риелторской деятельности путем создания интегрирующих онлайн-платформ видится работа с залоговым имуществом банков и других институциональных инвесторов.

Перспективными направлениями изучения рассмотренного в статье вопроса являются анализ структуры запросов потребителей и их динамики, структуры затрат компании-интегратора и исследование эффективности ее деятельности, сравнение показателей де-

тельности компании-интегратора в зависимости от региона, влияние законодательства страны на доходы интегратора, развитие эффективность внедрения интегрирующую

онлайн-платформу других инструментов, помогающий агентам в работе, например, калькулятор оценки привлекательности инвестиций в объект.

Литература

1. Адвекс недвижимость. Сайт Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. URL: <https://www.advecs.com/about/publications/38708/> (дата обращения: 07.10.2019).
2. Усова Д. С. Роль риелтора на рынке недвижимости // Экономика и социум. 2018. № 1 (44). С. 853–857.
3. Хызырова В. И. Регулирование риелторской деятельности в США и России: сравнительная характеристика // Вестник магистратуры. 2018. № 1-2 (76). С. 101–103.
4. Li L., Yavas A. The Impact of a Multiple Listing Service // Real Estate Economics. 2015. Vol. 43. No. 2. P. 471–506. DOI: 10.1111/1540-6229.12076
5. Abernethy A. M., Padgett D., Hollans H. Diversity in Residential Real Estate Sales Brokerages: A Study of Five Indiana Cities // Journal of Real Estate Practice and Education. 2011. Vol. 14. No. 1. P. 53–70.
6. Магоматов В. С. Применение дополненной реальности на рынке недвижимости // ФГУ Science. 2019. № 3 (15). С. 165–169.
7. Голованова Е. И. Коммуникативный портрет российского риелтора по данным профессионального // Человек и язык в коммуникативном пространстве: сборник научных статей. 2017. Т. 8. № 8. С. 19–25.
8. Бабкин А. В., Алексеева Н. С. Тенденции развития цифровой экономики на основе исследования наукометрических баз данных // Экономика и управление. 2019. № 6 (164). С. 16–25. DOI: 10.35854/1998-1627-2019-6-16-25
9. Пичугин А. С., Галимуллина С. Р. Электронная система хранения и обработки информации об объектах недвижимости риелтерского агентства // Информационные технологии в науке, бизнесе и образовании: сб. тр. X Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. М., 2018. С. 97–100.
10. Sun Y., Ifeanyi O. A Qualitative Study of E-business Adoption in The Real Estate Sector in China // Open Journal of Social Sciences. 2014. Vol. 2. No. 3. P. 64–69. DOI: 10.4236/jss.2014.23012
11. Овчинников А. Н. Функциональные требования к онлайн-платформе по сертификации объектов недвижимости // Естественные и технические науки. 2017. № 12 (114). С. 271–273.
12. Barwick P. J., Pathak P. A. The costs of free entry: An Empirical Study of Real Estate Agents in Greater Boston // The RAND Journal of Economics. 2015. Vol. 46. No. 1. P. 103–145. DOI: 10.1111/1756-2171.12082
13. Азгальдов Г. Г., Карпова Н. Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М.: РИО МАОК, 2006. 400 с.
14. Бухарин Н. А., Алексеева Н. С. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 301 с.

References

1. Advex. Nedvizhimost'. Website of the Association of Realtors of St. Petersburg and Leningrad Region. URL: <https://www.advecs.com/about/publications/38708/> (accessed on 07.10.2019). (In Russ.).
2. Usova D. S. The role of a realtor in the real estate market. *Ekonomika i sotsium*. 2018;(1):853-857. (In Russ.).
3. Khyzyrova V. I. Regulation of real estate activities in the United States and Russia: A comparative description. *Vestnik magistratury*. 2018;(1-2):101-103. (In Russ.).
4. Li L., Yavas A. The impact of a multiple listing service. *Real Estate Economics*. 2015;43(2):471-506. DOI: 10.1111/1540-6229.12076
5. Abernethy A. M., Padgett D., Hollans H. Diversity in residential real estate sales brokerages: A study of five Indiana cities. *Journal of Real Estate Practice and Education*. 2011;14(1):53-70.
6. Magomadov V. S. The application of augmented reality in the real estate market. *FGU Science*. 2019;(3):165-169. (In Russ.).
7. Golovanova E. I. Communicative portrait of a Russian realtor according to professional dialect. *Chelovek i yazyk v kommunikativnom prostranstve: sbornik nauchnykh statei*. 2017;8(8):19-25. (In Russ.).
8. Babkin A.V., Alekseeva N. S. Trends in the development of the digital economy based on a study of scientometric databases. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2019;(6):16-25. (In Russ.). DOI: 10.35854/1998-1627-2019-6-16-25
9. Pichugin A. S., Galimullina S. R. Electronic system for storing and processing information about real estate objects of a real estate agency. In: Information technology in science, business and education. Proc. 10th Int. sci.-pract. conf. of students, graduate students and young scientists. Moscow: Moscow State Linguistic University; 2018:97-100. (In Russ.).

10. Sun Y., Ifeanyi O. A qualitative study of e-business adoption in the real estate sector in China. *Open Journal of Social Sciences*. 2014;2(3):64-69. DOI: 10.4236/jss.2014.23012
11. Ovchinnikov A. N. Functional requirements for the online real estate certification platform. *Estestvennye i tekhnicheskie nauki*. 2017;(12):271-273. (In Russ.).
12. Barwick P. J., Pathak P. A. The costs of free entry: An empirical study of real estate agents in Greater Boston. *The RAND Journal of Economics*. 2015;46(1):103-145. DOI: 10.1111/1756-2171.12082
13. Azgal'dov G. G., Karpova N. N. Valuation of intellectual property and intangible assets. Moscow: International Academy of Valuation and Consulting; 2006. 400 p. (In Russ.).
14. Bukharin N. A., Alekseeva N. S. Assessment of the value of the enterprise (business). Valuation of intangible assets and intellectual property. St. Petersburg: Polytechnic University Publ.; 2011. 301 p. (In Russ.).

Сведения об авторах

Алексеева Наталья Сергеевна

старший преподаватель

Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., д. 29,
Россия

(✉) e-mail: natasha-alexeeva@yandex.ru

Дружинин Андрей Евгеньевич

кандидат психологических наук, доцент

Высшая инженерно-экономическая школа
Санкт-Петербургского политехнического
университета Петра Великого
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., д. 29,
Россия

(✉) e-mail: druandr@mail.ru

Поступила в редакцию 13.12.2019
Подписана в печать 15.01.2020

Author information

Natalia S. Alekseeva

Senior Lecturer

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
29 Politekhnikeskaya Str., St. Petersburg, 195251,
Russia

(✉) e-mail: natasha-alexeeva@yandex.ru

Andrey E. Druzhinin

Candidate of Psychological Sciences, Associate
Professor

Graduate School of Industrial Economics of Peter the
Great St. Petersburg Polytechnic University
29 Politekhnikeskaya Str., St. Petersburg, 195251,
Russia

(✉) e-mail: druandr@mail.ru

Received 13.12.2019
Accepted 15.01.2020

Концепция социального маркетинга в условиях трансформации современной экономики

Г. А. Костин¹, И. А. Юмашева¹

¹ Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия

В ходе эволюции рынка сформировалась качественно новая структурно-функциональная модель концепции социального маркетинга, построенная на основе взаимодействия трех секторов экономики и общества как потребителя и регулятора. Современные экономические условия способствуют развитию научно-методологической трактовки социального маркетинга, основанной на одновременном учете множества факторов, среди которых прибыль коммерческого сектора, уровень запроса потребителей и общества в целом, уровень качества социального эффекта деятельности некоммерческих организаций, государственного сектора и др. Актуальность исследования современной концепции социального маркетинга, ее структурно-функциональной модели, специфики взаимодействия ее структурных элементов и технологий практической реализации заключается в поиске и обосновании методов и способов максимизации положительного социального эффекта в обществе, что влечет укрепление и повышение эффективности социально-экономического развития государства.

Цель. Исследование методологических подходов формирования концепции социального маркетинга в условиях трансформации современной экономики.

Задачи. Разработка структурно-функциональной модели социального маркетинга, специфики ее структурных элементов, анализ проблем, возникающих в ходе взаимодействия государственного, коммерческого, некоммерческого секторов рынка и общества как потребителя и регулятора, обоснование возможных технологий внедрения социального маркетинга в современных экономических условиях.

Методология. В исследовании применялись общие методы научного познания, анализ научных трудов зарубежных и отечественных авторов об эволюции и специфике социального маркетинга, его методологии.

Результаты. Обоснована структурно-функциональная модель современной концепции социального маркетинга, проанализированы проблемы взаимодействия ее структурных элементов. Кроме того, представлена основополагающая технология реализации социального маркетинга, способствующая нивелированию возникающих проблем взаимодействия трех секторов экономики, направленная на максимизацию положительного социального эффекта в обществе.

Выводы. В условиях системного внедрения современной концепции социального маркетинга обеспечивается максимальное усиление положительного социального эффекта для целевых групп в определенных рыночных условиях; формирование здоровой конкуренции и конкурентоспособности всех субъектов рынка, независимо от направлений и видов деятельности, за ограниченные ресурсы общества и инвестиции; необходимое финансирование деятельности успешных субъектов рынка и эффективное расходование и преумножение ограниченных ресурсов общества.

Ключевые слова: *социальный маркетинг, социальные потребности, структурно-функциональная модель социального маркетинга, классификация социальных потребностей, социальный эффект, социальное проектирование.*

Для цитирования: Костин Г. А., Юмашева И. А. Концепция социального маркетинга в условиях трансформации современной экономики // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 55–61. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-55-61>

The Concept of Social Marketing in the Context of Modern Economic Transformations

G. A. Kostin¹, I. A. Yumasheva¹

¹ St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

During the market evolution, a brand new structural-functional model of the social marketing concept was forming based on the interaction between three sectors of the economy and society as the consumer and regulator. Modern economic conditions facilitate the development of a scientific-methodological

logical interpretation of social marketing based on the simultaneous consideration of many factors, including the profits of the commercial sector, the level of demand of consumers and society as a whole, the quality of the social effect from the activity of non-profit organizations, the public sector, etc. The relevance of studying the modern concept of social marketing, its structural-functional model, specific aspects of interaction between its structural elements, and technologies of practical implementation consists in finding and substantiating methods and ways of maximizing the positive social effect in society, which would in turn strengthen and improve the efficiency of the socio-economic development of the country.

Aim. The presented study aims to examine methodological approaches to the formation of the concept of social marketing in the context of modern economic transformations.

Tasks. The authors develop a structural-functional model of social marketing and the specific features of its structural elements; analyze problems that arise during the interaction of the public, commercial, and non-profit sectors and society as the consumer and regulator; substantiate possible technologies for implementing social marketing under modern economic conditions.

Methods. This study uses general scientific methods of cognition, analysis of scientific works of foreign and Russian authors on the evolution and specific aspects of social marketing, and its methodology.

Results. The authors substantiate the structural-functional model of the modern concept of social marketing, analyze the problems of interaction between its structural elements, and present the fundamental technology for implementing social marketing that would help outweigh the arising problems of interaction between three sectors of the economy and would be aimed at maximizing the positive social effect in society.

Conclusions. Systematic implementation of the modern concept of social marketing makes it possible to maximize the positive social effect for the target groups under specific market conditions; ensures healthy competition and competitiveness of all market actors, irrespective of the directions and types of activity, for the limited resources of society and investments; provides the necessary funding for the activity of successful market actors and ensures efficient use and maximization of the limited resources of society.

Keywords: *social marketing, social needs, structural-functional model of social marketing, classification of social needs, social effect, social design.*

For citation: Kostin G.A., Yumasheva I.A. The Concept of Social Marketing in the Context of Modern Economic Transformations. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 55-61 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-55-61>

В современных экономических условиях не требует подтверждения тот факт, что в ходе эволюции маркетинг как «научно-практическая» деятельность проник во все сферы общественной жизни. Одной из ключевых маркетинговых концепций, сформировавшихся в ходе эволюционного развития как практики маркетинга, так и научных подходов к его содержанию, является концепция социального маркетинга.

Традиционная трактовка концепции социального маркетинга, первично сформированная еще Ф. Котлером как «социально-этический маркетинг» и получившая развитие в научных трудах И. Алемина, В. Э. Гордина, Е. П. Голубкова, И. Берцина, А. П. Панкрухина и других, заключается в том, что цель деятельности любой организации на рынке (вне зависимости от сферы деятельности) — «выявить интересы и основополагающие потребности целевых рынков и обеспечить высокий уровень удовлетворенности наиболее эффективными и наиболее продуктивными, чем у конкурентов, способами с одновременным сохранением и укреплением благополучия потребителя и общества в целом» [1]. Наиболее значимым

с точки зрения теоретико-методологического обоснования представляется то обстоятельство, что концепция социального маркетинга базируется на одновременном учете таких факторов, как прибыль организации, уровень запроса потребителей и общества в целом [2]. При этом построение структурно-функциональной модели рассматриваемой концепции формируется под воздействием и контролем общественных организаций и населения [3].

Схема традиционной концепции социального маркетинга изначально сформирована для коммерческих организаций, которые стремились удовлетворить не только «основные», но «социальные» потребности потребителя и общества в целом, такие как гарантия качества товара, система распределения и доступности выпускаемых товаров, уровень обслуживания, ряд других, что находит отражение на рисунке 1 [4; 5]. В основе социального маркетинга — социальные потребности, представляющие собой потребности вида, присущие исключительно человеку [5; 6]. Удовлетворение социальных потребностей необходимо для обеспечения жизнедеятельности как социальной личности, так и социальных групп

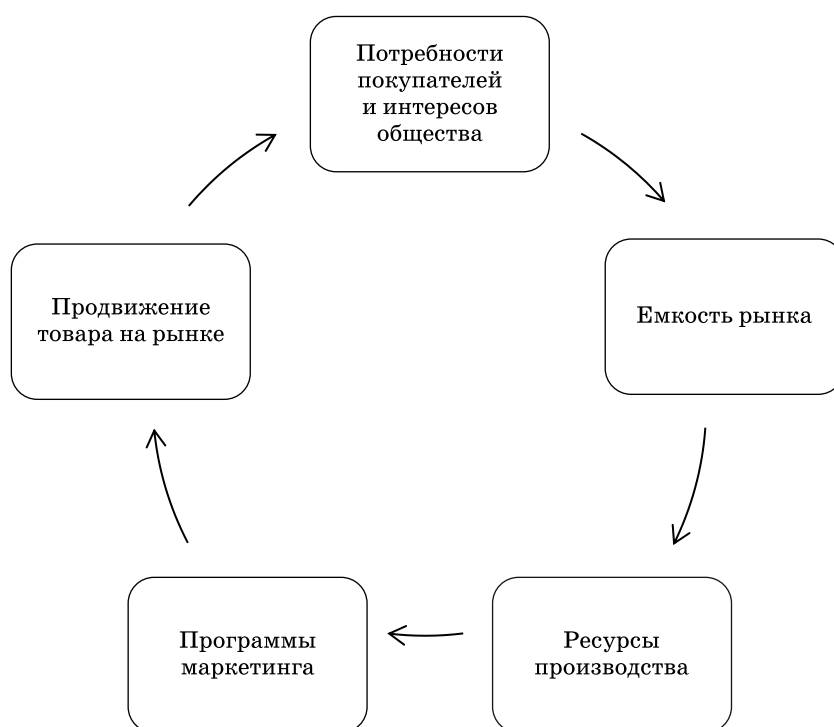


Рис. 1. Схема традиционной концепции социального маркетинга

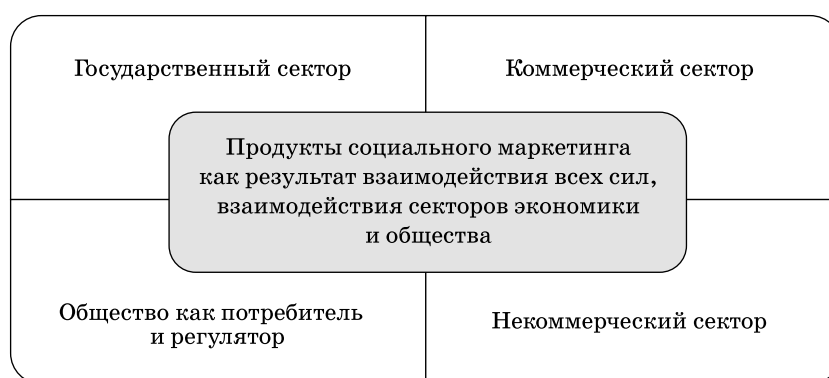


Рис. 2. Современная концепция социального маркетинга

и общества. Следовательно, удовлетворение социальных потребностей обеспечивает равновесие состояния системы «субъект — среда» [3; 7].

Все разнообразие социальных потребностей можно классифицировать в рамках четырех групп [1; 8]:

1. Жизненно важные для социального субъекта потребности, неудовлетворение которых приводит к ликвидации социального субъекта или революционному преобразованию социальных институтов, и при этом происходит такое удовлетворение.
2. Потребности, удовлетворение которых обеспечивает функционирование социального субъекта на уровне социальных норм, а также способствует осуществлению эволюционного развития социальных институтов.
3. Потребности, удовлетворение которых происходит на уровне минимальных социаль-

ных норм, что обеспечивает сохранение социального субъекта, но не его развитие.

4. Потребности, удовлетворение которых обеспечивает комфортные для данного социокультурного пространства и социального времени условия функционирования и развития.

Вследствие эволюционного развития общества концепция социального маркетинга претерпела значительную трансформацию. На современном этапе развития экономики структурно-функциональная модель социального маркетинга охватывает три сектора — государственный, коммерческий, некоммерческий, как показано на рисунке 2 [3].

Коммерческий сектор производит и реализует некий продукт в рамках определенного сегмента рынка. При этом необходимо выполнение основополагающего условия: если этот продукт удовлетворяет спрос покупателей, сектор (его конкретный субъект в том числе)

получает прибыль [6]. Реализуемые в настоящее время системы и методики оценки результатов функционирования коммерческого сектора направлены на определение объемов и статей финансирования деятельности коммерческих субъектов, а также выявление приоритетных направлений экономического развития общества [9]. Особенность функционирования некоммерческого сектора заключается в получении социального эффекта в обществе как основного и ключевого результата деятельности [3].

Краеугольным и сложным в плане разрешения является вопрос об объективном сочетании некоммерческой и коммерческой составляющих деятельности некоммерческих субъектов. Сегодня этот вопрос для конкретного некоммерческого субъекта решается с учетом реализуемых видов деятельности, предоставляемых услуг, специфики структуры внутренней среды и другими факторами. Тем не менее объемы, условия, процедуры и требования соотношения некоммерческой и коммерческой деятельности некоммерческих субъектов должны быть подчинены заявленной корпоративной миссии, общегосударственной миссии социально-экономического развития общества и согласованы с реальными целями некоммерческой деятельности определенного некоммерческого субъекта.

Объективность оценки результатов некоммерческой деятельности субъектами как таковыми — спорный вопрос. С одной стороны, наиболее логичным представляется проведение процедуры оценки инвесторами, финансирующими деятельность некоммерческих субъектов (наряду с другими источниками), среди которых основным выступает государство в лице институтов власти и управления, отвечающих за распределение бюджетных средств. С другой стороны, не вызывает сомнений тот факт, что общество, будучи потребителем, далеко не всегда согласно и удовлетворено как системой оценки результативности деятельности некоммерческих субъектов, так и индикаторами, и результатами, и процедурами оценки. Важно понимать, что общество выступает не только «простым потребителем», но и, прежде всего, «регулятором» деятельности некоммерческих субъектов в отдельности и некоммерческого сектора в целом.

Адекватная оценка результатов деятельности некоммерческих субъектов на базе объективных индикаторов социального эффекта может исходить только от независимых негосударственных организаций, представляющих исключительно общественные интересы (при этом в состав комиссий по оценке необходимо включать рядовых граждан с целью обеспечения максимальной объективности прово-

димых процедур и полученных результатов) [3; 4]. Ключевым результатом взаимодействия государственного, коммерческого и некоммерческого секторов экономики и общества как потребителя и регулятора деятельности этих секторов выступает социальный эффект [4].

В современной практике реализации «общегосударственного социального проектирования» социальный эффект трактуется как «существенные изменения в социально-экономической, политической, культурной, экологической и других сферах, сформировавшиеся в результате действий и изменений моделей поведения отдельных лиц, сообществ и/или общества в целом». С точки зрения социального маркетинга социальный эффект наступает вследствие деятельности некоммерческих организаций, коммерческих организаций, государственных и муниципальных учреждений и органов государственной и муниципальной власти. В каждом случае социальный эффект будет иметь особенности.

Так, в деятельности некоммерческих организаций социальный эффект представляется, в первую очередь, результатом, направленным на благо общества, а не на получение прибыли. Цель маркетинговой деятельности некоммерческих организаций в данной концепции — «максимизация положительного социального эффекта» [7; 10; 11]. В деятельности коммерческих организаций социальный эффект представляет собой «максимальный положительный результат в интересах потребителя, основанный на учете потребностей высшего уровня». При этом специфика «социального эффекта» заключается в том, что ключевым критерием его оценки в деятельности коммерческих организаций выступает «максимальная полнота/глубина удовлетворенности целевой потребности с минимальными экономическими затратами, в том числе затратами труда, и временем на поиск и приобретение товаров».

В рамках деятельности государственных и муниципальных учреждений и органов государственной и муниципальной власти социальный эффект служит показателем, характеризующим и отражающим уровень удовлетворенности жизни населения определенной территории (муниципального района или образования, государства, иной). Вместе с тем в любом случае социальный эффект имеет сложную систему оценки, включающую в себя и качественные и количественные индикаторы.

В современной концепции социального маркетинга социальный эффект выступает как «симбиоз результатов» деятельности всех трех секторов экономики, т. е. «результат, направленный на благо общества в целом и

в интересах конкретного потребителя в частности, основанный на учете потребностей высшего уровня, являющийся показателем, характеризующим и отражающим уровень удовлетворенности жизни населения определенной территории». В структурно-функциональной модели рассматриваемой концепции социального маркетинга общество выступает, с одной стороны, как потребитель, т. е. как целевая аудитория, с другой — как регулятор взаимодействия государственного, коммерческого и некоммерческого секторов по достижению максимального уровня социального эффекта в соответствии с потребностями, формирующимися в обществе, как видно на рисунке 3.



Рис. 3. Структурно-функциональная модель современной концепции социального маркетинга

Социальный эффект возникает как результат реализации «стратегии максимизации удовлетворенности социальных потребностей», формируемой в процессе совместной маркетинговой деятельности по разработке, производству и оценке продуктов, программ и услуг государственного, коммерческого и некоммерческого секторов как основных структурных компонентов рынка. В настоящей статье не представляется возможным обоснование методологии всех существующих инструментов и технологий современной концепции социального маркетинга. Тем не менее для понимания функционального взаимодействия всех

структурных элементов существенное значение имеет представление сути ключевой и основополагающей технологии социального маркетинга — социального проектирования.

В настоящее время социальное проектирование как объективная и высокоэффективная технология социального маркетинга и приоритетное направление государственной политики характерно для большинства стран мира, в том числе и Российской Федерации. Фундаментом технологии социального проектирования служит «повышение благосостояния общества, которое возможно только при условии социально направленной политики государства в условиях социальной ответственности и социального партнерства».

С целью обеспечения «максимального положительного социального эффекта», являющегося «ответной реакцией целевой аудитории», которым выступает общество, в рамках технологии социального проектирования в качестве ведущих применяются такие методы, как сегментирование рынка и общества, изучение потребителей, разработка замысла, коммуникаций, выбор приоритетных проблем и задач общества, анализ социального положения различных групп общества. Определение вида социального проекта/программы зависит от масштаба территориального охвата целевой аудитории: континентальные, международные, государственные, региональные, иные. Социальное проектирование направлено на оказание социальной услуги, представляющей собой «действие (комплекс действий, деятельности), направленное на удовлетворение потребностей физического лица и/или группы, не влекущее возникновения материального вещественного результата и ориентированное на повышение уровня жизни, благосостояния и жизнеобеспечения».

Эффективность и результативность любого социального проекта зависит напрямую от качества социальной услуги, основным критерием которого выступает высокая удовлетворенность общества как целевой аудитории. Главными проблемами в предоставлении социальных услуг как результата социального проектирования в современных условиях являются вопросы стандартизации, внутреннего и внешнего контроля качества услуг, контроль потребителя услуги, наличие инструментов контроля, субъекта предоставления и получения услуг. При выборе системы контроля качества социальной услуги необходимо формировать комплекс методик с учетом характера услуги и целевой аудитории, включающих в себя внешний и внутренний инструментарий контроля в сочетании с самоконтролем производителей и контролем потребителей. Безусловно, для обеспечения таких систем контроля

качества социальной услуги методики данной системы должны быть доступны и конечному потребителю, и экспертному, и профессиональному сообществу.

Следовательно, с целью обеспечения качественного социального проектирования необходимы такие составляющие, как формирование и своевременная корректировка системы процедур, в том числе анализ развития рынков социальных услуг и оценка экономического потенциала всех секторов экономики, выявление и оценка потребительской аудитории, развитие и обеспечение социального партнерства негосударственных, государственных и коммерческих структур, разработка стандартов качества социальных услуг и др. Важно обратить внимание на то, что «система процедур» качественного социального проектирования является принципиально универсальной для достижения максимизации социального эффекта, т. е. основного и ключевого результата функционирования всех секторов экономики в современной концепции социального маркетинга. Системное внедрение концепции социального маркетинга в деятельность субъектов государственного, коммерческого и некоммерческого секторов обеспечивает возможность создания оптимальной внутренней и внешней маркетинговой среды, соответствующей мис-

сии, декларируемой обществом как потребителем; создания продуктов, программ и услуг, отвечающих формируемым обществом потребностям и предъявляемому спросу.

Таким образом, вследствие эволюции сформировалась концепция социального маркетинга, позволяющая достичь значительных результатов. Речь идет об обеспечении максимальной эффективности некоммерческого, экономического и социального обмена; полноценном удовлетворении наиболее значимых социальных потребностей общества. В соответствии с рассматриваемой концепцией социального маркетинга процессы изучения и формирования потребностей и спроса потребителей в тактике и стратегии деятельности на рынке любого его субъекта (коммерческого, некоммерческого, государственного) направлены на максимальное усиление положительного социального эффекта для целевых групп в определенных рыночных условиях; формирование здоровой конкуренции и обеспечение конкурентоспособности всех субъектов рынка, независимо от направлений и видов деятельности, за ограниченные ресурсы общества и инвестиции; а также на обеспечение необходимого финансирования деятельности успешных субъектов рынка, эффективного расходования и преумножения ограниченных ресурсов общества.

Литература

1. Дайан А., Букерель Ф., Ланкар Р. [и др.] Академия рынка: маркетинг: сборник / пер. с фр.; науч. ред. А. Г. Худокормов. М.: Экономика, 1993. 572 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива / пер. с фр. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
3. Панкрухин А. П. Маркетинг: основы теории, стратегии и технологии, становление в России, особенности в различных сферах деятельности: учеб. пособие. М.: Изд-во РАГС, 1997. 364 с.
4. Котлер Ф., Леви С. Расширение концепции маркетинга // Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг / пер. с англ.; сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. СПб.: Питер, 2001. С. 49–62.
5. Глуховец В. В. Маркетинг в качестве стратегического инструмента управления рынком // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). 2017. № 2. С. 7.
6. Андреева Н. Н. Формы современного прямого маркетинга и их классификация // Маркетинговые коммуникации. 2012. № 4. С. 236–248.
7. Литовченко С. Е., Корсакова М. И. [и др.]. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания / под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2003. 100 с.
8. Грачёв Н. В. Маркетинговый подход к управлению предприятием в современных экономических условиях // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 7. С. 108–109.
9. Баззел Р. Д., Кокс Д. Ф., Браун Р. В. Информация и риск в маркетинге / пер. с англ. М.: Финстатинформ, 1993. 93 с.
10. Шмитт Б. Эмпирический маркетинг. Как заставить клиента думать, чувствовать, а также соотносить себя с вашей компанией / пер. с англ. М.: Гранд: Фаир-пресс, 2001. 388 с.
11. О'Шонесси Д. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 857 с.

References

1. Dayan A. et al. Marketing. Transl. from French. Moscow: Ekonomika; 1993. 572 p. (In Russ.).
2. Lambin J.-J. Le Marketing stratégique. Une perspective européenne. Bordeaux: Edité par Delmas et C^{ie}, 1994. 578 p. (Russ. ed.: Lambin J.-J. Strategicheskii marketing: evropeiskaya perspektiva. St. Petersburg: Nauka; 1996. 589 p.).

3. Pankrukhin A. P. Marketing: Fundamentals of theory, strategy and technology, formation in Russia, features in various fields of activity. Moscow: Russian Academy of State Service; 1997. 364 p. (In Russ.).
4. Kotler Ph., Levy S. Broadening the concept of marketing. In: Classics of marketing: A collection of works that have had the greatest impact on marketing. Transl. from Eng. St. Petersburg: Piter Publ.; 2001:49-62. (In Russ.).
5. Glukhovets V. V. Marketing as a strategic tool for market management. *A-faktor: nauchnye issledovaniya i razrabotki (gumanitarnye nauki)*. 2017;(2):7. (In Russ.).
6. Andreeva N. N. Forms of modern direct marketing and their classification. *Marketingovye kommunikatsii*. 2012;(4):236-248. (In Russ.).
7. Litovchenko S. E., Korsakov M. I., eds. Corporate social responsibility: Social expectations. Consumers, managers, opinion leaders and experts evaluate the social role of business in Russia. Moscow: Association of Managers; 2003. 100 p. URL: http://www.cgp.ru/pdfs/amr_book4.pdf (In Russ.).
8. Grachev N. V. Marketing approach to enterprise management in modern economic conditions. *Vestnik obrazovatel'nogo konsortsiума Srednerusskii universitet. Seriya: Ekonomika i upravlenie*. 2016;(7):108-109. (In Russ.).
9. Buzzel R. D., Cox D. F., Brown R. V. Marketing research and information systems: Text and cases. New York: McGraw-Hill Book Co.; 1969. (Russ. ed.: Buzzel R. D., Cox D. F., Brown R. V. Informatsiya i risk v marketinge. Moscow: Finstatinform; 1993. 93 p.).
10. Schmitt B. Experiential marketing: How to get customers to sense, feel, think, act, relate to your company and brands. New York: The Free Press; 1999. 304 p. (Russ. ed.: Schmitt B. Empiricheskii marketing. Kak zastavit' klienta dumat', chuvstvovat', a takzhe sootnosit' sebya s vashei kompaniei. Moscow: Grand, Fair-Press; 2001. 388 p.)
11. O'Shaughnessy J. Competitive marketing: A strategic approach. Andover: Cengage Learning EMEA; 1995. 749 p. (Russ. ed.: O'Shaughnessy J. Konkurentnyy marketing: strategicheskii podkhod. St. Petersburg: Piter Publ.; 2002. 857 p.).

Сведения об авторах

Костин Геннадий Александрович

доктор технических наук, доцент,
проректор по научной работе

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44а,
Россия

(✉) e-mail: kostin@spbume.ru

Юмашева Ирина Александровна

кандидат педагогических наук, доцент,
заведующий кафедрой

Санкт-Петербургский университет технологий
управления и экономики
190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44а,
Россия

(✉) e-mail:

Поступила в редакцию 23.12.2019
Подписана в печать 22.01.2020

Author information

Gennadiy A. Kostin

Doctor of Technical Sciences, Associate Professor,
Vice Rector for Scientific Affairs

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics
Lermontovskiy Ave 44/A, St. Petersburg, 190103,
Russia

(✉) e-mail: kostin@spbume.ru

Irina A. Yumasheva

Candidate of Pedagogic Sciences, Associate Professor,
Head of Department

St. Petersburg University of Management
Technologies and Economics
Lermontovskiy Ave 44/A, St. Petersburg, 190103,
Russia

(✉) e-mail:

Received 23.12.2019
Accepted 22.01.2020

Коллективная деятельность как фактор преодоления негативных общественных трансформаций

В. К. Потемкин¹

¹ Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Исследование направлено на теоретическое осмысление процессов организации коллективной деятельности работников предприятий и организаций в период общественных и производственно-экономических трансформаций, обоснование мер по активации их социальных действий, основанных на самопознании и саморазвитии.

Цель. Определить спектр периодически повторяющихся и новых вызовов, ограничивающих активное включение работников предприятий и организаций в экономическое и социальное развитие, а также обосновать направления развития общественных отношений, формирующих созидательный по своей сути социально-профессиональный конструкт личности.

Задачи. Провести теоретические обобщения и установить причинно-следственные зависимости активизации коллективной деятельности работников предприятий и организаций в решении общественно значимых задач; аргументировать спектр социальных действий работников, позволяющих посредством самопознания и саморазвития сформировать предметно-деятельную позицию по преобразованию общественных и производственно-экономических отношений.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования стали разработки отечественных и зарубежных ученых в вопросах формирования общественных отношений, развития коллективной деятельности работников предприятий и организаций в решении общественно значимых задач, формирования гуманистических и социально-этических принципов самопознания и саморазвития личности.

Результаты. Установлены ограничения и основные направления развития коллективной деятельности в системе общественных и производственно-экономических отношений, формирующихся на современных предприятиях и в организациях, создающих условия для ценностно-ориентированной деятельности различных профессионально-квалификационных и статусных групп работников.

Выводы. Определение спектра проблемных ситуаций, предметно-деятельных ориентиров и ценностей работников предприятий, организаций по активизации их включенности в коллективную деятельность, связанную с решением общественно значимых задач, позволяет осуществить меры по формированию нового экономического мышления, моделированию совместных социальных действий, созданию условий взаимного доверия среди различных профессионально-квалификационных групп работников.

Ключевые слова: общественное развитие, человеческая коллективная деятельность, социально-профессиональный конструкт личности, трансформационные процессы, социальные действия, самопознание, саморазвитие, ценность, ориентация, смыслы, профессиональная деятельность, доверие, общественная и производственная среда.

Для цитирования: Потемкин В. К. Коллективная деятельность как фактор преодоления негативных общественных трансформаций // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 62–68. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-62-68>

Collective Activity as a Factor in Overcoming Negative Social Transformations

V. K. Potemkin¹

¹ St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

The presented study provides a theoretical interpretation of organizational processes associated with the collective activity of employees of enterprises and organizations during social, industrial, and economic transformations and substantiates measures to facilitate social action based on self-understanding and self-development.

Aim. The study aims to determine the range of recurring and new challenges that limit the active engagement of employees in economic and social development and to substantiate directions for the development of social relations that form the socio-professional personality construct, which is creative at its core.

Tasks. The authors use theoretical generalizations and determine cause-and-effect relationships in the activation of the collective activity of employees in solving socially important problems; advance arguments for the range of social actions that help employees establish an object-active stance on the transformation of social, industrial, and economic relations through self-understanding and self-development.

Methods. The theoretical and methodological basis of the study draws on works of Russian and foreign scientists on the formation of social relations, development of the collective activity of employees in solving socially important problems, and formation of humanistic, social, and ethical principles of self-understanding and self-development.

Results. This study identifies the restrictions and major directions of the development of collective activity in the system of social, industrial, and economic relations forming at modern enterprises and organizations and create conditions for the value-oriented activity of various professional, qualification, and status groups of employees.

Conclusions. Determining the range of problem situations, object-active directions, and values of employees in the context of facilitating their engagement in collective activity associated with solving socially important problems makes it possible to implement measures aimed at shaping new economic thinking, modeling joint social actions, creating conditions for mutual trust between various professional and qualification groups of employees.

Keywords: social development, human collective activity, socio-professional personality construct, transformation processes, social action, self-understanding, self-development, value, orientation, meanings, professional activity, trust, social and industrial environment.

For citation: Potemkin V.K. Collective Activity as a Factor in Overcoming Negative Social Transformations. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 62-68 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-62-68>

Формирование Четвертой промышленной революции произошло в период, когда политические, экономические и социальные реформы были ориентированы прежде всего на человека, на подъем уровня и качества жизни. К. Шваб подчеркивает, что «фундаментальный и глобальный характер данной революции означает, что она станет неотъемлемой частью всех стран, экономических систем, отраслей и людей» [1, с. 14]. Однако существующий уровень организации управления и осознание важности грядущих изменений определяет не только поддержку, но и создание системы коллективных действий работников предприятий и организаций, направленных на эффективное использование производительных сил и формирование новых общественных отношений, стимулирующих инновационную деятельность, внедрение цифровых технологий, «создание знаний и человеческого капитала для всеобщей пользы» [1, с. 37].

Инновации в процессе Четвертой промышленной революции по-новому определяют сущность человека, личность работника, его способности, профессиональные компетенции, знания и умения. По данным Международного экспертного совета Всемирного экономического форума (2015 г.), в ближайшее время увеличится спрос на такие качества работников, как когнитивные способности (в 3.4 раза), системные способности (2.5 раза), решение сложных проблем (1.5 раза), навыки создания контента (в 4 раза), навыки обработки информации (в 2.1 раза), навыки общения (в 1.9 раза), навыки управления ресурсами (в 2.8 раза), технические навыки (в 2.9 раза), физические способности (в 7 раз) [2].

Важным фактором производственных и общественных трансформаций экономики, не связанных с технологиями, различного рода инновациями, цифровизацией, становятся профессиональные компетенции, социокультурные нормы, мораль и нравственность, этика поведения работников, способности работников к адаптации в сложных производственных и экономических ситуациях. Вместе с тем ряд исследователей, например Л. Граттон, отмечают, что Четвертая промышленная революция может увести нас на темную сторону будущего рынка труда, где присутствует «повышенный уровень фрагментарности, изолированности и исключенности по всему обществу» [3]. Возникает справедливый вопрос о том, каков же выход из прогнозируемой ситуации. Стивен Р. Кови решение проблем связал с ростом профессионализации работников; их компетенций, инициативы, позитивной энергии, включая моральный авторитет работников, определение смысла деятельности и возможных преобразований в труде [4].

Сложности в процессе труда обуславливают необходимость не только осмысления степени участия в работе коллектива, но и формирования системы коллективной деятельности. Процесс общественного развития — это процесс взаимодействия человека и окружающей его среды: производственной, экономической, политической и социальной, в которых формируются стандарты поведения, нормы и ценности, реальные потребности и механизмы их удовлетворения в общественной практике. В процессе взаимодействия человека и окружающей его среды осуществляется развитие производительных сил, происходит усиление

взаимозависимости процессов производства, обмена и потребления, расширяются информационные и технологические связи, а также создаются условия для формирования нового системного качества образования.

В глобальной по своим масштабам человеческой деятельности одно какое-то знание для осуществления конкретной деятельности, пусть и наиболее полное, не в состоянии удовлетворить человека. Причина состоит в том, что процесс общественного развития происходит в двух равнозначимых направлениях: во-первых, в формировании социально-профессионального конструкта личности, во-вторых, в развитии человека, способного к человеческой коллективной деятельности.

Э. Н. Райхлин, исследуя проблему человеческого капитала как важнейшего компонента экономического роста, отмечал необходимость создания конкурентной среды, здоровой денежной системы, разработки новых законов и обеспечения их соблюдения, проведения эффективной политики доходов и социального обеспечения, структурной политики, защиту отечественного рынка и поддержку предпринимательства [5, с. 276–278]. Однако масштабы разрушений, характерных для 90-х гг. прошлого века, и захватывают российскую экономику, науку, культуру, и ставят под вопрос сохранение национального генофонда в наш динамичный век. С тревогой следует ожидать превращение этих процессов в необратимые [6].

Действительно, предпринимаемые в стране программы стимулирования экономического роста пока не дают положительного результата. Так, наблюдается растущее расслоение общества, расширение сферы бедности, ограничение свободной организации собственной жизни, быстро проявились конфликты интересов различных профессионально-квалификационных и статусных групп людей, занятых в различных сферах материального и нематериального производства.

Можно согласиться с исследователями трансформационных процессов, которые сделали вывод о том, что процессы, связанные со сменой общественной системы, произошедшие в России и странах Восточной Европы, нельзя ассоциировать с материальным благосостоянием людей, экономическим ростом и социальным развитием. Л. Г. Ионин подчеркивал, что в ходе создания рыночной экономики утрачивается демократическая сущность процесса трансформации, теряется ее политический и социальный смысл [7]. Рыночная экономика по своему замыслу является специфическим типом социальной технологии изменения форм собственности, распределения материальных благ, в которой нет места социокультурным, морально-нравственным, ценностно-мотиви-

рованным предпосылкам общественного развития [8–10].

Подобное происходит при условии, когда политические и экономические преобразования совершаются в одном пространственно-временном режиме без учета общественных реалий, без научных обоснований, без анализа предшествующего периода общественного развития и оценки социальных последствий. Распространено мнение о том, что в России построено олигархическое общество, т. е. олигархи в управлении государством имеют всевластные полномочия, которые по определению Э. Н. Райхлина, распространяются на так называемый уполномоченный сектор экономики [5, с. 234].

Следствием этого становится несоответствие правовых, административных, финансово-экономических возможностей и средств государственного управления задачам повышения уровня и качества жизни населения страны, его социокультурного и морально-нравственного развития. В данном случае очевидна причина, о которой вскользь упоминают некоторые аналитики, а именно: государство до сих пор не имеет четкого представления о том, чем владеет, о том, как, каким образом может пополняться бюджет страны и регионов. Влияние отдельных олигархических региональных групп на органы государственного управления привело к тому, что в России преобладают дотационные регионы при наличии особо важных для страны природных и материальных ресурсов, не использующихся в структуре общественного производства. Как следствие, в России появилось много представительных социальных групп, не заинтересованных в развитии государства, действия которых носят авантюрный, спекулятивный характер, паразитирующие на власти, бюджете и экономических ресурсах страны [5, с. 276].

Несоответствие мер, предпринимаемых в настоящее время органами государственного управления, экономическому и социальному развитию страны сказывается и на процессах социализации, т. е. на процессах, посредством которых обеспечивается преемственность общественного развития, стабильность удовлетворения экономическими потребностями личности в рамках цивилизованной системы общественных отношений, преодоление социального неравенства различных профессионально-квалификационных и статусных групп работников. Происходит формирование социального капитала как исходного принципа социального действия, поведения индивидов в общественной и производственной практиках.

З. Т. Голенкова и Е. Д. Игитханян в исследовании современной жизни российских предпринимателей установили, что государственные чиновники мешают работе (62,5 %), а помогают

только в 26,9 % случаев. У предпринимателей сложилась своеобразная иерархия мер, благодаря которым возможно ускорение экономического развития: равенство перед законом — 52,2 %, личная свобода — 18,2 %, сильная и справедливая власть — 14,04 %, справедливое распределение материальных благ — 7,5 %, подлинное народовластие — 2,9 % и т. д. [11].

Пожалуй, данные, приведенные авторами, свидетельствуют о проектной реакции предпринимателей на поставленные вопросы. Однако эти реакции предпринимателей слабо связаны с результатами «мягкого авторитаризма», суть которого состоит в программе действий по преодолению анархии и беспорядка, консолидации политических и экономических элит в возрождении суверенного государства, в раскрытии инновационного потенциала страны и коллективной креативности взамен тезиса 1990-х гг. о том, что «каждый сам за себя».

Решение задач «мягкого авторитаризма», видимо, можно допустить при наличии способности у федеральных и региональных органов управления осознать необходимость коллективных действий по созданию как политической и экономической, так и социальной базы развития государственности, формирования принципов доверия — интегрального показателя общественных преобразований. Между тем коллективность в решении общественно значимых задач не исключает повышения уровня индивидуальной или личностной активности, реализации собственных усилий в достижении поставленных целей карьерного или профессионального роста, повышения уровня и качества жизни, т. е. человеко-ориентированной деятельности, при которой ресурс — это люди, а ключевыми действиями людей являются коллективные взаимоотношения.

Заметим, что В. В. Петухов находит существенное ограничение реализации принципа коллективных действий. По его оценкам, 52 % россиян придерживаются точки зрения по поводу того, что для них важнее честно прожитая жизнь, и даже ради достижения успеха они не переступят через собственные моральные принципы. Но эти данные, видимо, верны, если они относятся к жизненному пространству, характеризующемуся как девиантное. 42 % респондентов достаточно жестко фиксируют свою общественную позицию, полагая, что традиционные российские добродетели не в моде и что в современном мире нельзя руководствоваться исключительно моральными принципами, а нужно «действовать сообразно обстоятельствам» [12].

Приведенные сведения можно интерпретировать как раскол в социальных ожиданиях людей и социальных отношениях. Этот раскол представляет собой объективно существующее противоречие, сложившееся в политическом и

экономическом пространствах последних лет. Раскол можно рассматривать как видимое противоречие между коллективными и индивидуальными действиями, определяющее участие людей в процессах общественного развития. Известно, что обусловленная социально-экономическими и политическими процессами человеческая деятельность по своей направленности, содержанию и характеру является коллективной, зависимой от степени участия людей в производственной и общественной деятельности. Однако во многом коллективность человеческой деятельности зависит от степени согласованности действий различных профессионально-квалификационных и статусных групп людей. Согласованность действий людей без их понимания и взаимодействия происходящих событий в экономической и политической жизни общества становится существенным ограничением не только объектно-предметной деятельности, но и процессуально-созидательной.

Если исследовать коллектив предприятия или организации как первопричину коллективной деятельности людей, то можно заметить, что стратегия работы известна лишь ограниченному числу собственников и исполнительной дирекции, а в общих чертах группе ответственных исполнителей. Основная масса работников не соотносит свою деятельность со стратегией работы, ограничивается удовлетворением в труде своих материальных потребностей. Иными словами, явно прослеживается ценностно-ориентационная деятельность, носящая сугубо индивидуальный характер. Индивидуальный характер восприятия коллективной деятельности выступает в качестве причины ограничения информационных и межпрофессиональных коммуникаций, а в итоге общения во всей сфере проявления активной жизненной позиции. Общение между людьми, тем более если оно осуществляется в конкретной сфере приложения труда, является системообразующим фактором производственных систем и общества в целом.

Трансформации последних лет, произошедшие в производственной и общественной сферах, обеспечивает необходимость понимания взаимоотношений и взаимообусловленности личного и коллективного, частного и общественного. Полагаем, что потребности человека, его способности, как родовые, так и приобретенные, умения, складывающиеся в процессе деятельности в конкретной сфере приложения труда, являются «началом» любой коллективной деятельности. В процессе коллективной деятельности за счет или в процессе объединения различных групп людей формируются личностные качества человека, например, созерцателя или созидателя.

М. С. Каган подчеркивал, что «человек тем более развит как человек, чем богаче круг его

потребностей, способностей и умений» [13]. Кроме того, он обратил внимание на процессы формирования личности в контексте потребностей непрерывного расширения своего культурного тезауруса, в непрерывном духовном обогащении. Но рождается вопрос о том, насколько эти потребности возникают произвольно и насколько они соотносятся с какой-либо производственной или общественной деятельностью.

На наш взгляд, культурное и духовное развитие может носить вполне управляемый со стороны государства характер, суть которого заключается в создании возможности развития диссеминации внутрисемейных отношений, непрерывного обучения и воспитания индивидов, выбора направления профессиональной деятельности и профессионализации в конкретных социально-экономических условиях, в стимулировании жизненных интересов, склонностей, способностей, дарований, связанных с решением общественно значимых задач. Речь идет об управлении познавательной деятельностью, проявляющейся в накоплении и системной реализации знаний в общественной практике.

Вследствие познавательной деятельности у человека формируется представление о социальной среде, о содержании и структуре профессиональной деятельности; происходит ценностно-смысловое отражение степени своего участия в труде; уточняются потребности как материальные и духовные, намечаются ориентиры своего существования и сосуществования в коллективной деятельности предприятий и организаций. При этом у работника развиваются такие качества, как целеполагание, позитивизм, инициативность, механизм социального взаимодействия, посредством которого происходит формирование и развитие личности работника, фиксируются социальные и профессиональные достижения.

С одной стороны, развитие личности осуществляется в контактных малых по своей численности группах работников, объединенных предметной деятельностью, поддерживающих социальные ориентиры и ценности; устойчивыми характеристиками внутри группового поведения. С другой — развитие личности может носить статусный характер, когда группа индивидов придерживается одного стиля в жизни, обладает примерно равным материальным достатком при формировании образа и качества жизни.

Наблюдение за процессами развития личности в данных группах (1—№ 14, 2—№ 18) показало, что процесс социализации, т. е. вхождения индивида в социально-профессиональную среду, приспособления к ней, приобретения опыта взаимодействия, освоения социальных ролей, установок, стилей поведения, осознания собственного «Я» различны и во многом не со-

поставимы. Первая группа работников, пусть и не осознанно, но находится в подчинении второй группы, в результате чего складывается социально-профессиональная иерархия производственных и общественных отношений, формируется «представительство интересов» [6, с. 23–24], различных по своей сути, значению и влиянию на поведение всех без исключения работников предприятий и организаций. При «представительстве интересов» статусной группы управления предприятием или организацией утрачивается личностная идентичность, которая проявляется в склонности мышления в категории «Я». В то же время коллективная деятельность стремится к развитию мышления работников в категориях «Мы».

Как известно, критериями успеха коллективной деятельности, кроме экономического роста и роста благосостояния, выраженного качеством жизни, служат формирование нового технологического уклада, инновационного по своей сути; трансформация системы общественных отношений, т. е. отношение общества к обновлению человеческих отношений, готовности к переменам, формирование экономического, опять же инновационного по своей сути сознания; общепризнанных социокультурных начал общечеловеческого взаимодействия и т. п.

Крупные европейские корпорации, изучавшие опыт достижений японских фирм, взяли за основу две основные модели организации коллективной деятельности, как видно из таблицы 1.

В основе каждой из моделей коллективной деятельности находится участие в глобальной конкуренции; создание условий для коллективного предпринимательства; кооперации различных профессионально-квалификационных групп работников; сотрудничество во всех без исключения уровнях производственно-управленческой иерархии; гибкость организационных структур управления; ориентация деятельности работников не на сиюминутный успех и достижения, а на длительную перспективу работы; ориентация на нововведения и управление возможными рисками; саморегуляция и самоконтроль коллективной деятельности; формирование лояльности и приобщения каждого работника к деятельности предприятия; формирование социокультурных и субкультурных предпочтений в профессиональной деятельности; повышение роли социальной, экономической и организационно-правовой ответственности посредством создания в структуре управления «центров ответственного поведения работников».

Подобная коллективная деятельность представляет собой организованный, подвижный социальный процесс, в котором работники предприятий и организаций объединены для достижения поставленных целей экономиче-

Модели организации коллективной деятельности

Рыночно-ориентированная	Организационно-ориентированная
1. Большая текучесть. Развитый рынок рабочей силы. 2. Условия контракта зависят от уровня квалификации. 3. Одинаковая оплата за одинаковый труд. 4. Наличие отраслевых профсоюзов. 5. Социальное страхование основывается на индивидуальных сбережениях и страховках. 6. Квалификация является индивидуальной собственностью и объектом рыночной торговли. 7. Обучение рассматривается как альтернатива в использовании рабочей силы. 8. Затраты на внутрифирменное обучение приравниваются к затратам на покупку аналогичной квалификации из вне. 9. Выгоды от обучения рассматриваются как относительные. 10. Менеджмент в целом негативно относится к внутрифирменному обучению	1. Низкая текучесть, значительная роль пожизненного найма. 2. Большая разница между постоянным и временным работником. 3. Оплата зависит от уровня квалификации и стажа. 4. Внутрифирменные профсоюзы, ориентированные на коллективную выгоду. 5. Страхование осуществляется за счет фирмы. 6. Квалификация создается и ценится прежде всего фирмой. 7. Обучение есть средство лучшего выполнения работ именно в своей фирме. 8. Затраты на обучение являются прямыми издержками. 9. Выгода от обучения рассчитывать сложно, но в любом случае фирма предполагает их. 10. Менеджмент поощряет обучение

Источник: [14].

ского и социального развития. Не менее важно и то обстоятельство, что в подобной организации коллективной деятельности реализуются гуманистические и социально-этические принципы общественных отношений, формируется новый порядок мышления, который состоит в том, чтобы начать с начала, с себя как цели.

Необходимо признать, что экономическое и социальное развитие в настоящее время невозможно без целостно-разносторонней коллективной деятельности, в которой решаются следующие задачи:

- фиксирование информации, реализованной в управленческих решениях на предприятиях и в организациях о состоянии производственной и социальной среды профессиональной деятельности индивидов, их взаимодействия с коллективом в решении общественно значимых задач;
- модернизирование поведения работников в условиях изменения состава и содержания производственно-экономической деятельности предприятий и организаций;
- комплексное использование инструментов мотивирования коллективной деятельности и регуляторов, определяющих спектр профессионального и общественного взаимодействия работников;

- распознавание центров возникновения конфликтных ситуаций и рисков профессиональной деятельности различных групп работников и индивидов, стремящихся к превалированию собственных интересов над коллективными;
- установление причин деструктивного поведения работников, неудовлетворительного социального самочувствия в процессе профессиональной деятельности;
- создание благоприятной и комфортной среды для здоровья (работников в процессе их деятельности на предприятиях и в организациях, а также системы их жизнеспособности и жизнеобеспечения);
- формирование условий для самовыражения личности, приобретения конкурентных профессиональных компетенций и всестороннего развития личности, духовных и морально-этических качеств.

Таким образом, механизм коллективной деятельности реализуется посредством самопознания и саморазвития индивидов, совместного мышления, при оценке состояния производственной и общественной среды, моделирования совместного социального действия, доверия, расчета и надежды на успех.

Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / пер. с англ. М.: Эксмо, 2019. 285 с.
2. Deep shift: Technology tipping points and societal impact. Survey report. Global Agenda Council on the Future of Software & Society. Geneva: World Economic Forum, 2015. 44 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf (дата обращения: 19.12.2019).
3. Gratton L. The shift: The future of work is already here. Glasgow: Harper Collins, 2011. 384 p.
4. Коуи Ст. Р. Восьмой навык: от эффективности к величию / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 404 с.

В. К. ПОТЕМКИН Коллективная деятельность как фактор преодоления негативных общественных трансформаций

5. Райхлин Э. Н. Основы экономической теории. Экономический рост и развитие. М.: Наука, 2001. 318 с.
6. Абалкин Л. И. К самопознанию России. М.: Институт экономики РАН, 1995. 204 с.
7. Ионин Л. Г. Социология культуры: учеб. пособие. М.: Логос, 1996. 278 с.
8. Васильев В. П. Психологический анализ экономических реформ в России // Общество и политика. Современные исследования, поиск концепций / под ред. В. Ю. Большакова. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000. С. 304–342.
9. Пуляев В. Т., Шелянин Н. В. Социальные ценности в системе российской национально-государственной идеологии // Социально-гуманитарные знания. 2001. № 5. С. 69–79.
10. Ясин Е. Модернизация экономики России и система ценностей // Вопросы экономики. 2003. № 4. С. 4–36. DOI: 10.32609/0042-8736-2003-4-4-36
11. Голенкова З. Т., Игитхьян Е. Д. Некоторые аспекты современной жизни российского предпринимателя // Россия реформирующаяся. Ежегодник / отв. ред. М. К. Горшков. Вып. 6. М.: Институт социологии РАН, 2007. С. 183–196.
12. Петухов В. В. Демократия и возможности социальной мобильности // Россия реформирующаяся. Ежегодник / отв. ред. М. К. Горшков. Вып. 6. М.: Институт социологии РАН, 2007. С. 281–300.
13. Кэган М. С. Философия культуры. СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1996. 414 с.
14. Dore R. Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues. L.: Stanford univ. press, 1987. 264 p.

References

1. Schwab K. The fourth industrial revolution. New York: Crown Business Publ.; 2016. 198 p. (Russ. ed.: Schwab K. Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. Moscow: Eksmo; 2019. 285 p.).
2. Deep shift: Technology tipping points and societal impact. Survey report. Global Agenda Council on the Future of Software & Society. Geneva: World Economic Forum; 2015. 44 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf (accessed on 19.12.2019).
3. Gratton L. The shift: The future of work is already here. Glasgow: HarperCollins; 2011. 384 p. (Russ. ed.: Gratton L. Budushhee raboty: chto nuzhno delat' segodnja, chtoby byt' vostrebovannym zavtra. Moscow: Alpina Publisher; 2012. 252 p.).
4. Covey S. R. The 8th habit: From effectiveness to greatness. New York: The Free Press; 2005. 432 p. (Russ. ed.: Covey S.R. Vos'moy navyk: ot effektivnosti k velichiyu. Moscow: Alpina Business Books; 2007. 404 p.).
5. Raikhlin E. N. Basics of economic theory. Economic growth and development. Moscow: Nauka; 2001. 318 p. (In Russ.).
6. Abalkin L. I. To the self-knowledge of Russia. Moscow: RAS Institute of Economics; 1995. 204 p. (In Russ.).
7. Ionin L. G. Sociology of culture. Moscow: Logos; 1996. 278 p. (In Russ.).
8. Vasil'ev V. P. Psychological analysis of economic reforms in Russia. In: Bol'shakov V. Yu., ed. Society and politics. Modern research, search for concepts. St. Petersburg: St. Petersburg University Publ.; 2000:304–342. (In Russ.).
9. Pulyaev V. T., Shelyanin N. V. Social values in the system of Russian national-state ideology. *Sotsial'no-gumanitarnye znaniya*. 2001;(5):69-79. (In Russ.).
10. Yasin E. Economy modernization and the system of values. *Voprosy ekonomiki*. 2003;(4):4-36. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2003-4-4-36
11. Golenkova Z. T., Igitkhanyan E. D. Some aspects of the modern life of a Russian businessman. *Rossiia reformiruyushchayasya. Ezhegodnik*. 2007;(6):183-196. (In Russ.).
12. Petukhov V. V. Democracy and opportunities for social mobility. *Rossiia reformiruyushchayasya. Ezhegodnik*. 2007;(6):281-300. (In Russ.).
13. Kagan M. S. The philosophy of culture. St. Petersburg: Petropolis; 1996. 414 p. (In Russ.).
14. Dore R. Taking Japan seriously: A Confucian perspective on leading economic issues. London: Stanford University Press; 1987. 264 p.

Сведения об авторах

Потемкин Валерий Константинович

доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191921, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, Россия

(✉) e-mail: dept.ksocupr@unecon.ru

Поступила в редакцию 16.12.2019
Подписана в печать 14.01.2020

Author information

Valeriy K. Potemkin

Doctor of Economics Sciences, Professor, Honoured Sciences, Head of Department

St. Petersburg State University of Economics
21 Sadovaya Str., St. Petersburg, 191023, Russia

(✉) e-mail: dept.ksocupr@unecon.ru

Received 16.12.2019
Accepted 14.01.2020

Проблемы развития легкой промышленности в современной России

Т. В. Гомелько¹, Ю. А. Бортник², М. А. Овсянникова¹

¹ Смоленский институт экономики — филиал Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, Смоленск, Россия

² колледж Смоленского гуманитарного университета, Смоленск, Россия

В статье дана характеристика легкой промышленности, подчеркивается важность изучения состояния данной отрасли, а также выделяются основные проблемы ее развития.

Цель. Определить наиболее значимые проблемы в сфере легкой промышленности в России и тенденции ее развития.

Задачи. Проанализировать вклад легкой промышленности в ВВП страны; провести сравнительный анализ структуры легкой промышленности; выявить главные проблемы и тенденции развития легкой промышленности; охарактеризовать перспективы ее эффективного функционирования.

Методология. С помощью общих методов научного познания, табличного, графического методов рассмотрены проблемы и перспективы развития легкой промышленности.

Результаты. Сегодня под легкой промышленностью понимают совокупность различных отраслей, специализирующихся на производстве товаров народного потребления. При этом дополнительная продукция, которая создается в процессе развития данной промышленности, направляется на использование в других сферах деятельности. Она включает в себя три подотрасли: текстильную, швейную, кожевенную. На объемы реализации продукции легкой промышленности оказывают влияние ряд факторов: спрос конечных потребителей, наличие импортных товаропроизводителей, которые реализуют на отечественном рынке продукцию более высокого качества. Первостепенная проблема развития отрасли — недостаточность инвестиций на фоне отсутствия перспектив и привлекательности легкой промышленности и входящих в ее состав предприятий для инвесторов.

Выводы. Доля отечественных производителей на рынке продукции легкой промышленности составляет менее 50 %, остальную часть занимают производители Китая, Турции и др. Продукция отечественной легкой промышленности в основном уступает по качеству зарубежным аналогам. Отрасль связана с сельским хозяйством и химической промышленностью: будущее в развитии легкой промышленности — это не только ориентация на изготовление одежды, обуви, сумок, постельного белья, иного, но в первую очередь производство такой продукции, которая будет удовлетворять требованиям других отраслей. Важным фактом является и то, что легкая промышленность предоставляет большое количество рабочих мест, причем большинство людей, занятых в этой сфере являются женщинами. Государство должно обращать внимание на проблемы и перспективы эффективного функционирования легкой промышленности в современных условиях, стимулировать отечественных товаропроизводителей, рассмотреть возможность государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся производством и реализацией товаров легкой промышленности.

Ключевые слова: отрасли промышленности, легкая промышленность, спрос на отечественную продукцию, отечественный производитель, проблемы развития отрасли.

Для цитирования: Гомелько Т. В., Бортник Ю. А., Овсянникова М. А. Проблемы развития легкой промышленности в современной России // Экономика и управление. 2020. Т. 26. № 1. С. 69–73. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-69-73>

Problems of Light Industry Development in Modern Russia

T. V. Gomel'ko¹, Yu. A. Bortnik², M. A. Ovsyannikova¹

¹ Smolensk Institute of Economics — Branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, Smolensk, Russia

² College of Smolensk Humanitarian University, Smolensk, Russia

The presented study characterizes light industry, emphasizes the importance of examining the state of this industry, and identifies the major problems in its development.

Aim. The study aims to identify the most important problems in the Russian light industry and trends of its development.

Tasks. The authors analyze the contribution of light industry to the country's GDP; conduct a comparative analysis of the structure of light industry; identify the major problems and trends of development in light industry; determine the prospects for its efficient functioning.

Methods. This study uses general scientific methods of cognition, tabular and graphical methods to examine the problems and prospects of light industry development.

Results. Nowadays, light industry is understood to include a variety of industries specializing in the production of consumer goods. Additional products resulting from the development of this industry are adapted for use in other spheres. Light industry includes three sub-industries: textile, clothing, and leather. The volume of sales of light industry products depends on such factors as consumer demand and the existence of foreign manufacturers importing goods of higher quality to the domestic market. The primary problem of development of this industry is the lack of investment combined with the obscure prospects and limited attractiveness of light industry and its enterprises for investors.

Conclusions. The share of domestic manufacturers in the market of light industry products is less than 50%, the rest being manufacturers from China, Turkey, etc. Domestic light industry products are generally inferior in quality to their foreign counterparts. Light industry is closely associated with agriculture and the chemical industry, and the key to its development lies not only in the production of clothing, shoes, bags, bedding, etc., but most importantly in the manufacturing of products that would meet the requirements of other industries. It should also be noted that light industry provides a large number of jobs, with most employees being women. The government should pay attention to the problems and prospects of the efficient functioning of light industry under modern conditions, encourage domestic manufacturers, and consider providing government support for small and medium enterprises engaged in the production and sale of light industry products.

Keywords: *branches of industry, light industry, demand for domestic products, domestic manufacturer, problems of industry development.*

For citation: Gomel'ko T.V., Bortnik Yu.A., Ovsyannikova M.A. Problems of Light Industry Development in Modern Russia. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 69-73 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-69-73>

Под легкой промышленностью на современном этапе понимают совокупность производств отраслей, специализирующихся на производстве товаров народного потребления. При этом дополнительная продукция, которая создается этой промышленностью, направляется на использование в других сферах деятельности. Она включает в себя подотрасли, и, как показано в таблице 1, их можно объединить в три основные группы: текстильная, швейная, кожевенная.

Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют о том, что текстильная и швейная подотрасли занимают более 80 % выпускаемой продукции, а кожевенная — чуть более 16 %. В 2016 г. по сравнению с 2006 г. объем отгруженной легкой промышленностью продукции увеличился на 264,6 млрд руб., т. е. почти в 1,7 раза. Индекс промышленного производства в легкой промышленности за 11 месяцев 2019 г. сократился по сравнению с аналогичным периодом 2018 г. на 1,4 %, экономисты связывают сложившуюся тенденцию со снижением покупательного спроса населения на фоне роста цен.

С 2011 г. доля легкой промышленности в ВВП невелика. По данным Минэкономразвития России, она составляла 0,2 %, а в общем объеме отгруженных товаров собственного про-

изводства промышленной сферы деятельности — 0,8 %, как видно на рисунке 1.

Кризис отрасли наступил в 90-е гг. XX в., что характеризуется обвалом производства в стоимостном выражении в пять раз и восемь раз — в натуральном выражении. Точкой отсчета возрождения отрасли можно считать 2000-е гг., хотя показатели деятельности еще не достигли уровня 1990 г., как видно на рисунке 2.

Развитие легкой промышленности происходит постоянно. При этом она считается важной сферой деятельности в государстве [1]. Если рассматривать мировой рынок изделий легкой промышленности, то можно сказать, что в настоящее время он развивается невероятно высокими темпами. Главный регион, который производит сегодня около 70 % всей продукции, — Азия.

После развала СССР доля отечественных предприятий на рынке легкой промышленности резко снизилась, но с 2000-х гг. ситуация стала изменяться. Появляются новые предприятия, производство стало развиваться, но отечественные производители не могут обеспечить все потребности рынка. Доля отечественных производителей на рынке легкой промышленности составляет менее 50 %, остальную часть занимают производители Китая, Турции и др.

Анализ структуры легкой промышленности России в 2006, 2016 гг.

Подотрасли легкой промышленности	2006		2016		Отклонения +/-	
	млрд руб.	структура, %	млрд руб.	структура, %	млрд руб.	структура, %
Текстильная и швейная подотрасли	130,6	84,10	350,4	83,45	219,8	-0,65
Кожевенная подотрасль	24,7	15,90	69,5	16,55	44,8	0,65
Итого	155,3	100,00	419,9	100,00	264,6	

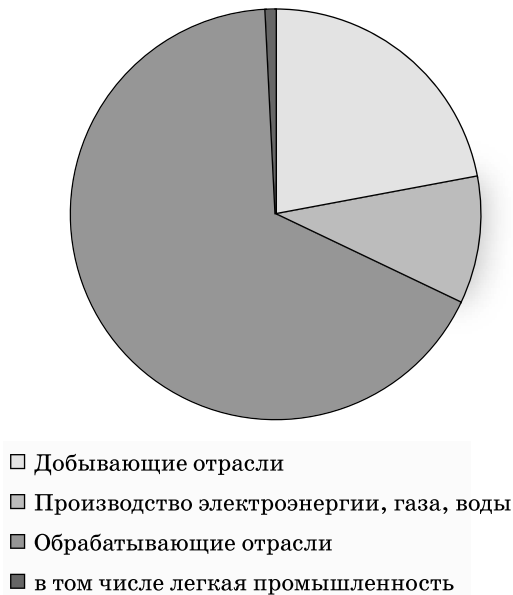


Рис. 1. Структура стоимости отгруженных товаров по видам экономической деятельности в 2019 г.

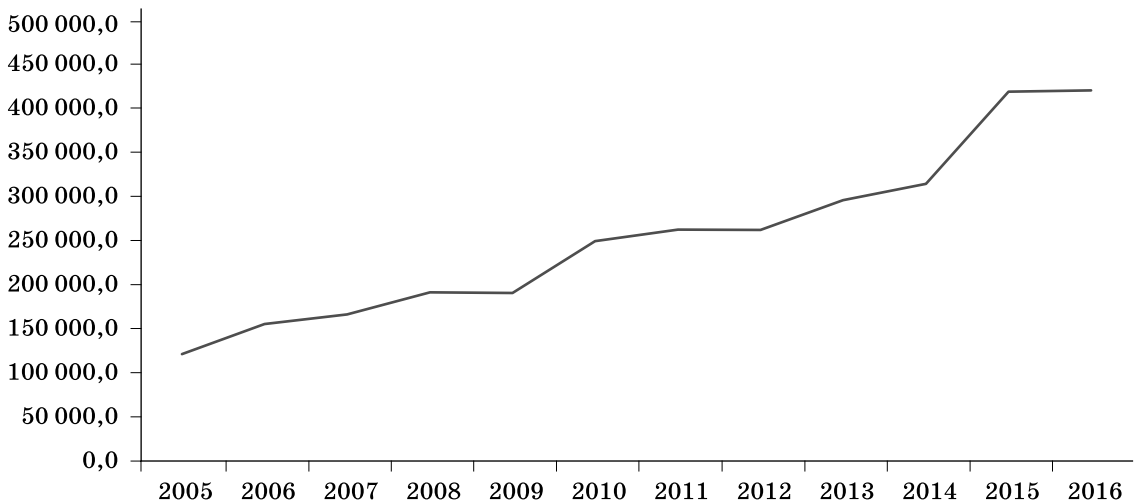


Рис. 2. Динамика стоимости отгруженных товаров легкой промышленности в 2005–2016 гг.

Основными потребителями товаров легкой промышленности являются физические лица, которые используют их для собственных нужд. Следовательно, на легкую промышленность оказывают влияние конечные потребители, так как в зависимости от спроса формируется предложение на рынке. Продукция отечественной легкой промышленности в основном уступает по качеству зарубежным аналогам, что отрицательно влияет на спрос. Несмотря на это,

наша продукция имеет авторитет у населения, и по ряду категорий (например, детская одежда) ежегодно наблюдается рост производства. Кроме того, российская продукция, по мнению авторов, не пользуется высоким спросом среди потребителей из-за высокой стоимости. На стоимость продукции оказывают влияние расходы на обеспечение процесса выпуска продукции. В современных условиях большинство качественных тка-

ней производителям приходится закупать у иностранных компаний, что, естественно, ведет к удорожанию продукции. В стоимость продукции также включаются постоянно растущие коммунальные платежи, расходы на бензин и др.

Проанализировав сложившуюся ситуацию, можно сделать вывод о том, что иностранные производители находятся в более выгодном положении, чем отечественные. Они могут себе позволить более низкие цены на продукцию по ряду причин: у наших основных конкурентов (стран Азии) рабочая сила значительно дешевле, кроме того, некоторые страны, исходя из собственного законодательства, могут применять даже детский труд; у многих зарубежных стран существуют мощная государственная поддержка и налоговые льготы, позволяющие компаниям с наименьшими затратами выходить на иностранные рынки. Благодаря большим объемам продаж и государственной поддержке, иностранным производителям проще оплачивать различные промоакции или предоставлять скидки.

Чтобы отечественным производителям занять лидирующие позиции на рынке, необходимо научиться плодотворно работать в области менеджмента, с потребителем, дизайнерами и сетями. Благоприятному развитию отрасли мешает большое количество нелегального импорта, а также неучтенное производство, являющееся нелегальным и подпольным. Следовательно, на российском рынке присутствует большое количество товаров, которые отличаются низким качеством и невысокой, но привлекательной для потенциальных покупателей ценой. В итоге это все приводит к тому, что товары, произведенные официально отечественными производителями, но более дорогие, не пользуются спросом. Полагаем, чтобы решить эту

проблему, государству необходимо ограничить импорт.

Еще одна проблема, требующая особого внимания в области легкой промышленности, — применение основной массой предприятий устаревших технологий и оборудования, что тормозит развитие отрасли и приводит к снижению конкурентоспособности производимой продукции. Многие производства не оснащены автоматизированными системами, поэтому на производстве, как правило, применяется ручной труд. Такая ситуация приводит к увеличению себестоимости выпускаемых товаров.

Проблемой развития отрасли можно считать недостаточность инвестиций. Крупные инвесторы не видят перспектив и привлекательности легкой промышленности и входящих в ее состав отраслей, что сказывается на их желании вкладывать принадлежащие им денежные средства в ее развитие. Следует отметить, что рассматриваемая отрасль связана с сельским хозяйством и химической промышленностью: будущее в развитии легкой промышленности — это не только ориентация на изготовление одежды, обуви, сумок, постельного белья, иного, но прежде всего производство такой продукции, которая будет удовлетворять требованиям других отраслей [2]. Важен и тот факт, что легкая промышленность предоставляет большое количество рабочих мест, причем большинство людей, занятых в этой сфере, — женщины [2].

В настоящее время, по мнению авторов, государство должно обращать внимание на проблемы эффективного функционирования легкой промышленности, стимулировать отечественных товаропроизводителей, рассмотреть возможность государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся производством и реализацией товаров легкой промышленности.

Литература

1. Чакалян В. Г. Анализ и меры государственной поддержки рынка текстильной промышленности РФ // Молодой ученый. 2017. № 1. С. 284–287.
2. Попова Н. Минпромторг сосредоточился на поддержке развития швейного и обувного производства [Электронный ресурс] // FashionUnited. 2017. 14 ноября. URL: <https://fashionunited.ru/novostee/beezyes/minpromtorg-sosredotochilsya-na-podderzhke-razvitiya-shvejnogo-i-obuvnogo-proizvodstva/2017111419810/> (дата обращения: 22.09.2019).

References

1. Chakalyan V.G. Analysis and measures of state support for the textile industry market of the Russian Federation. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*. 2017;(1):284-287. (In Russ.).
2. Popova N. Ministry of Industry and Trade focused on supporting the development of clothing and footwear production. *FashionUnited*. 2017. URL: <https://fashionunited.ru/novostee/beezyes/minpromtorg-sosredotochilsya-na-podderzhke-razvitiya-shvejnogo-i-obuvnogo-proizvodstva/2017111419810/> (accessed on 22.09.2019). (In Russ.).

Сведения об авторах

Гомелько Татьяна Владимировна

доктор экономических наук, доцент, профессор
Смоленский институт экономики — филиал
Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики
214031, г. Смоленск, Смольянинова ул., д. 5, Россия
(✉) e-mail: gomelko.tanya@yandex.ru

Бортник Юлия Александровна

преподаватель
колледж Смоленского гуманитарного университета
214004, г. Смоленск, 2-й Краснинский переулок,
д. 1-86, Россия
(✉) e-mail: bortnik.yu@yandex.ru

Овсянникова Мария Александровна

старший преподаватель
Смоленский институт экономики — филиал
Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики
214031, г. Смоленск, Смольянинова ул., д. 5, Россия
(✉) e-mail: shushunay@mail.ru

Поступила в редакцию 10.12.2019
Подписана в печать 17.01.2020

Author information

Tat'yana V. Gomel'ko

Doctor of Economics Sciences, Associate Professor,
Professor
Smolensk Institute of Economics — Branch of St.
Petersburg University of Management Technologies
and Economics
5 Smol'yaninova Str., Smolensk, 214031, Russia
(✉) e-mail: gomelko.tanya@yandex.ru

Yuliya A. Bortnik

Teacher
College of Smolensk Humanitarian University
2 Krasninskiy pereulok 1-86, Smolensk, 214004, Russia
(✉) e-mail: bortnik.yu@yandex.ru

Mariya A. Ovsyannikova

Senior Lecturer
Smolensk Institute of Economics — Branch of St.
Petersburg University of Management Technologies
and Economics
5 Smol'yaninova Str., Smolensk, 214031, Russia
(✉) e-mail: shushunay@mail.ru

Received 10.12.2019
Accepted 17.01.2020

Новые решения проблемы стагнации социально-экономического развития России

Н. А. Путинцева¹, Е. В. Ушакова²

¹ Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

² Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, Санкт-Петербург, Россия

Исследование направлено на обобщение итогов реализации либеральных рыночных реформ в России, а также обзор инструментов рыночной экономики, способных решить проблемы недоверия в российском обществе.

Цель. Сформулировать глубинные проблемы общества, берущие начало в особенностях исторического развития Российской Федерации (РФ), которые не позволяют сегодня нашей стране выйти на новый уровень развития, и предложить направления их решения.

Задачи. Обобщить социально-экономические последствия реализации либеральных рыночных реформ; сформулировать проблемы реализации в современной России рентной модели экономики; обосновать, что без решения проблемы недоверия в обществе не получится обеспечить переход России на новый уровень развития; дать обзор тех инструментов, которые способны переломить ситуацию всеобщего недоверия в обществе (государственно-частное партнерство, инициативное бюджетирование, кластеры, маркетинг территорий, программа «Дальневосточный гектар», умные города, инцидент менеджмент).

Методология. С помощью общих методов научного познания изучены итоги реализации либеральных рыночных реформ, выявлены проблемы современной России, определены возможные пути и инструменты развития.

Результаты. Исторический опыт развития российского государства, основанный на существовании за счет природной ренты, значительно сужает круг представлений о направлениях развития РФ. Предлагаемые сегодня рентные варианты развития вскрывают еще одну особенность России — неопределенность, отсутствие склонности к риску, пессимизм и боязнь того, чтобы «не стало бы хуже». Осуществление демократических преобразований в условиях рентных экономических институтов, отсутствие всеобщего доверия в обществе, плохой работы судов — все это только усугубляет имеющееся положение.

Выводы. России сегодня необходимы экономика, способная создать спрос на человеческий капитал, и инклюзивные политические институты, которые бы включали человека в жизнь государства, позволяли ему и в своей стране творить, созидать, а не уезжать за ее пределы.

Ключевые слова: расслоение общества, рентная экономика, инклюзивные институты, доверие в обществе, инцидент менеджмент.

Для цитирования: Путинцева Н. А., Ушакова Е. В. Новые решения проблемы стагнации социально-экономического развития России // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 74–85. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-74-85>

New Solutions to the Problem of Stagnating Socio-Economic Development in Russia

N. A. Putintseva¹, E. V. Ushakova²

¹ St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

² St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, St. Petersburg, Russia

The presented study summarizes the results of the implementation of liberal market reforms in Russia and reviews tools of the market economy that could solve the problem of distrust within Russian society.

Aim. The study aims to define the underlying problems that stem from the peculiarities of the historical development of the Russian Federation and now hinder the advancement of our country to a new level of development, and to propose directions for solving these problems.

Tasks. The authors summarize the socio-economic consequences of the implementation of liberal market reforms; define the problems of the implementation of a rent-based economy in modern Russia;

prove that Russia cannot advance to a new level of development without solving the problem of social distrust; review the tools that could change the current situation of global social distrust (public-private partnership, proactive budgeting, clusters, territorial marketing, Far Eastern Hectare program, smart cities, incident management).

Methods. This study uses general scientific methods of cognition to examine the results of the implementation of liberal market reforms, identify the problems of modern Russia, and determine the possible directions and tools of development.

Results. Russia's development is historically based on finding and living off the natural rent. This perspective significantly narrows the range of ideas about the potential development directions for the Russian Federation. The rent-based development options proposed today expose another common Russian trait — uncertainty, lack of risk appetite, pessimism, and fear of “things getting worse”. Implementation of democratic reforms in the context of rent-based economic institutions, lack of mutual trust within society, poor performance of courts — all this aggravates the current situation.

Conclusions. Nowadays, Russia needs an economy that would create a demand for human capital and inclusive political institutions that would make people engaged in the life of the nation, allowing them to capitalize on their creativity without leaving their homeland.

Keywords: *social stratification, rent-based economy, inclusive institutions, social trust, incident management.*

For citation: Putintseva N.A., Ushakova E.V. New Solutions to the Problem of Stagnating Socio-Economic Development in Russia. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 74-85 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-74-85>

В России сегодня наблюдается стагнация и в экономической, и в социальной сфере, сокращается численность населения городов уже не за Уралом, а за Волгой, идет концентрация населения страны на линии Краснодар — Ростов-на-Дону — Москва — Санкт-Петербург. Очевидным становится тот факт, что модель рентной сырьевой экономики себя исчерпала: в последние годы даже при росте цены барреля нефти наблюдался отрицательный либо незначительный рост ВВП. Добыча нефти в России признана одной из самых дорогих в мире (42 долл. за баррель на суше и 44 долл. за баррель на море). Эксперты утверждают, что у России есть около семи лет до критической точки, когда фонд действующих месторождений перестанет справляться с нагрузкой, и объемы производства нефти могут сократиться практически вдвое — от 553 млн тонн в год сегодня (11,4 млн баррелей в день) до 310 млн тонн (6,3 млн баррелей в день) [1]. Старые, еще советские месторождения стремительно истощаются, а новых залежей с легкой и дешевой для извлечения нефтью обнаружить не удастся. Геолого-разведывательная деятельность в последние десятилетия в России практически не проводилась. Это означает, что нефти для экспорта (сегодня 5,2 млн баррелей в сутки) просто не останется, а соответственно, исчезнет и основной источник пополнения доходов бюджета РФ.

Российская экономическая, управленческая модель стали причиной резкого контраста между экономическими показателями и показателями, характеризующими уровень жизни ее населения. Так, по объемам ВВП (по паритету покупательной способности) наше государство в рейтинге стран мира в 2018 г. находится на шестом месте с 4 227 млрд долл. Место России

в мировом рейтинге по ВВП на душу населения за 2018 г. заметно ниже (50-е место), но на уровне стран со средними показателями. При таких относительно неплохих экономических показателях РФ характеризуется крайней неравномерностью распределения богатства в обществе. В нашей стране за последние 36 лет произошло масштабное усиление неравномерности в распределении национального дохода, хотя это не только российская черта, как видно из таблицы 1.

Данные таблицы позволяют сделать вывод об интенсивном росте доходов высокодоходных слоев населения (1 % и 10 %), сокращении или стабилизации доходов низкодоходных (50 %) и среднедоходных (40 %) слоев населения исследуемых стран. В целом с учетом данных, отраженных в таблице, можно заключить, что в настоящее время и на Западе, и на Востоке складываются условия, при которых богатые богатеют, бедные беднеют, а средний класс размывается.

В аспекте вопроса о неравномерно распределении богатства в обществе интерес представляет доклад ученых Швейцарского федерального технологического института (ШФТИ) в Цюрихе (2011). В этом докладе швейцарские ученые пришли к выводу о том, что 147 крупнейших транснациональных компаний (ТНК) контролируют производство 60 % мирового ВВП. Причем 147 ТНК между собой тесно связаны через взаимное участие в капиталах, и в их структуре большую часть составляют банки, страховые общества и финансовые компании [3].

С 1990 по 2017 г. в России значительно вырос показатель концентрации доходов — коэффициент Джини (от 0,24 до 0,41), а также показатель расслоения общества — коэффициент

Экономика с масштабными и умеренными изменениями в распределении национального дохода (доля, %) [2, с. 33]

Страна	Доля населения, % от его численности							
	1		10		50		40	
	1980	2016	1980	2016	1980	2016	1980	2016
Россия	4	20	21	46	31	17	48	37
США	11	20	35	47	20	13	45	40
Китай	7	14	28	41	27	15	45	44
Индия	6	22	31	55	24	15	45	30
Западная Европа	10	12	32	37	24	20	44	43
Мир	16	21	47	50	8	10	45	40

фондов (от 8 до 15,6). Последний с учетом теневых капиталов может быть существенно выше. По данным исследования факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета, в царской России коэффициент фондов равнялся шести, а в СССР — трем-четырем [4]. Согласно рекомендациям Всемирного банка, уровень неравенства населения по доходам в стране не должен превышать пяти-шести раз, если страна стремится развиваться, а не стагнировать.

По данным исследования, проведенного агентством Bloomberg (2018) и направленного на оценку здоровья жителей планеты, Россия оказалась на 95-м месте из 169 стран. При составлении рейтинга учитывались такие критерии, как ожидаемая продолжительность жизни, доступ населения к чистой воде, дополнительные риски (курение, ожирение, риск смерти от передозировки наркотиками), доступность медицинской помощи и другие [5]. Низкий уровень жизни большей части населения РФ связан с низким уровнем заработных плат в структуре ВВП: с 1990-х гг. доля заработных плат (без налогов) составляла в среднем около 30 % ВВП, с налогами на фонд оплаты труда — около 45 % ВВП, что свидетельствует о высокой эксплуатации труда капиталом. Доля же заработных плат в структуре ВВП стран Европейского союза составляет примерно 70 % ВВП, в США — 72 % ВВП, в Японии — 75 % ВВП. Однако и в этих странах наблюдается тенденция к снижению доли заработных плат в структуре ВВП. Только в апреле 2019 г. премьер-министр РФ Д. А. Медведев осторожно обсуждал с депутатами вопрос о возможности роста доли оплаты труда в ВВП до 60 % [6].

В отношении оценок бедности в России следует отметить, что, согласно официальной статистике, в 2017 г. доход ниже прожиточного минимума в России имели около 20 млн человек (13,2 % от общего числа жителей страны). Однако, если для российского государства применять методику стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

при отнесении граждан к категории бедных (к числу бедных относятся те, кто имеет доход ниже 60 % медианного дохода в стране), то бедными в нашей стране окажутся не менее 25 % населения государства. В аспекте вопроса об уровне бедности в России интересным, на наш взгляд, является исследование Высшей школы экономики 2016 г., согласно которому у 41,4 % граждан РФ денег не хватает на покупку одежды и даже продуктов питания. При этом к самым бедным в России относятся молодые семьи с детьми и многодетные семьи [7].

Негативно характеризует социально-экономическое развитие России и наличие высокого уровня региональных диспропорций. Анализ пространственного развития РФ позволяет сделать вывод об усилении экономического неравенства регионов [8]. С 1996 г. суммарный ВРП страны, производимый в десяти ведущих регионах, увеличился от 46,4 % до 54,6 % в 2017 г. [9]. В стране наблюдается процесс концентрации экономики в сильнейших регионах с особыми преимуществами, такими как, наличие сырьевых ресурсов, наличие агломераций (агломерационный эффект) и выгодное расположение на основных путях мировой торговли. Региональный разрыв по душевому ВРП сократился с 26 раз в 2000 г. до 16 раз в 2017 г., по размеру среднедушевых доходов — с 13,5 раз в 2000 г. до 5 раз в 2017 г. Однако региональные диспропорции по-прежнему высоки и продолжают оставаться угрозой целостности государства и перспективам его социально-экономического развития.

Все вышеперечисленные характеристики развития РФ не позволяют России войти в пятерку стран-лидеров. Нашей стране необходимы антикризисные меры по сглаживанию социально-экономических и региональных диспропорций. В то же время исторический опыт РФ, основанный на использовании природной ренты, значительно сужает круг представлений о направлениях развития российского государства. В институциональной теории суще-

ствуется термин *path dependence*, что в переводе на русский язык означает «эффект колеи». По сути, речь идет об институциональной инерции, которая удерживает страну в определенной траектории [10].

Например, крепостное право в РФ — это возможность получения рентного дохода дворянами за счет закрепления на земле крестьян. Современная Россия — страна с рентной экономикой, в которой большая часть доходов и страны, и олигархов формируется за счет эксплуатации природных ресурсов. В свое время СССР удалось отстроить новую экономику. СССР построил экономику, основанную на интенсивном развитии, в которой возникла потребность в грамотных и образованных специалистах, в качественном человеческом капитале. Но в 1965 г. на пороге становления нового технологического уклада и необходимости коренной перестройки отраслей промышленности, предложенной председателем Совета министров СССР А. Н. Косыгиным, страна вновь выбирает путь разработки и эксплуатации Саяно-Кузнецкого нефтяного месторождения в Сибири (крупнейшего в России и седьмого по размеру в мире) и наращивает экспорт углеводородов, обеспечивая за счет экспортной прибыли поставки в Россию необходимых потребительских товаров из-за границы [10].

Сегодня вновь регулярно возникают предложения по развитию страны, основанные на эксплуатации ее природных ресурсов и необъятных просторов: возможность продажи Байкальской воды, рост экспорта зерновых, хранение радиоактивных отходов, сбор и утилизация коммунальных отходов (практика вывоза мусора из развитых стран в менее развитые очень популярна в мире). Предлагаемые варианты развития вскрывают еще одну особенность РФ — избегание неопределенности, отсутствие склонности к риску, пессимизм и боязнь того, чтоб «не стало бы хуже». Инновационные экономики существуют только в тех странах, которые не боятся рисковать [11]. В преамбуле программы Г. Грефа 2000 г. содержится знаменитая фраза: «Как известно, проблемы экономики России имеют не экономический характер» [12]. Современной России необходима экономика, способная создать спрос на человеческий капитал, и инклюзивные политические институты, которые бы включали человека в жизнь страны, позволяли ему творить и созидать в своей стране, а не уезжать за ее пределы [13].

В начале 2000-х гг. существовало мнение, что выстраивание политических институтов, соответствующих мировым стандартам, в рамках институциональной теории, автоматически обеспечит государству социально-экономическое развитие, безопасность, становление

гражданского общества. Но в процессе строительства этих демократических институтов оказалось, что одни и те же институты могут работать по-разному в зависимости от опыта предшествующего развития РФ: либо за счет включения в развитие страны человеческого капитала (как инклюзивные институты), либо за счет поиска и эксплуатации природной или административной ренты (как экстрактивные институты). Исходя из опыта, Россия вновь и вновь воспроизводит экстрактивные институты — институты по созданию природной ренты.

Аджемоглу и Робинсоном сделаны выводы о том, что осуществлять демократические преобразования в условиях плохих экономических институтов, т. е. экстрактивных, а также неработающих судов, при отсутствии правопорядка — только усугублять имеющееся положение. Например, закон о банкротстве, который должен был способствовать восстановлению платежеспособности должника, стал отличным инструментом рейдерских захватов собственности. Согласно институциональной теории для модернизации страны сначала требуются преобразования на уровне ценностных ориентиров, в первую очередь переориентация государства, а также и общества, и бизнеса на стратегию долгосрочного развития (реалистичное целеполагание), а также гармонизацию формальных и неформальных институтов. Для этого России необходим определенный культурный сдвиг — через образование, через изменение поведения людей [14].

В данном случае уместен опыт Китая, который достиг процветания под лозунгом Дэн Сяопина «За несколько поколений достигнуть уровня среднеразвитой европейской страны» взамен лозунга Мао Цзедуня «10 лет упорного труда — 10 000 лет процветания». Неотъемлемым условием переориентации на стратегию долгосрочного развития и реалистичное целеполагание является наличие доверия между государством, бизнесом и населением. При отсутствии доверия инструментальные или институциональные изменения не меняют ситуацию, эффект их реализации, как правило, противоположный ожидаемому. В современной России наблюдается взаимное недоверие всех всем: бизнеса — правительству, населения — бизнесу и правительству.

Россияне находятся в числе мировых лидеров по дистанции власти: на уровне Саудовской Аравии, Ирака и Малайзии. Бизнес пользуется своей мобильностью и заставляет государство прислушиваться к своим проблемам, события в Донбассе и в Сирии обеспечили рост доверия населения к власти, но эйфория от этих событий слабеет по причине сокращения реальных денежных доходов населения более чем

на 10 % за последние шесть лет. Пенсионная реформа 2018 г., увеличившая возраст выхода на пенсию, также способствовала росту недоверия в обществе. Доверие населения государству могло бы обеспечить приток необходимых инвестиций в экономику (по экспертным оценкам, у населения на руках находится до 31 трлн руб.) [10].

При отсутствии доверия населения государство будет вынуждено осуществлять модернизацию за счет роста налогов и в первую очередь косвенных, так как они перекладывают ответственность на бизнес за рост цен, который следует за ростом косвенных налогов. Это в итоге и произошло в 2018 г., когда был увеличен на 2 % НДС — косвенный налог. Рост же ставок прямых налогов приводит к тому, что население требует объяснений по поводу того, что оно получает взамен за свои платежи. И все же в России сегодня существуют точки соприкосновения у государства, бизнеса и населения, это — желание отказаться от сырьевой экономики и обеспечить развитие страны за счет опоры на человеческий капитал.

И, конечно, населению должны быть предьявлены в краткосрочной перспективе доказательства того, что о нем заботятся и о нем думают. Наиболее подходящими действиями для подобной демонстрации могли бы быть решения в сфере медицины, образования, пенсионной системы, поскольку происходящие процессы в этих сферах вызывают наибольшее недовольство населения страны. Спикер Совета Федерации В. Матвиенко еще в мае 2018 г. предлагала направлять средства на лечение граждан напрямую из федерального и регионального бюджетов, минуя фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), а систему страхования сделать добровольной [15].

Реформы образования превратили его в рыночно-услужливую модель, в которой качество образования оценивается через количество и качество оказанных услуг за единицу времени. Но образование — это долговременный процесс, и его результатом является человек, а не отчетность. В результате по уровню образования Россия сегодня находится на 32-м месте в мире [16]. Вызывает недоумение у граждан и пенсионная реформа 2018 г. на фоне цифровой революции, сопровождающейся активным внедрением робототехники и массовым сокращением потребности в рабочих и служащих в будущем. В ряде регионов мира уже изучается поведение людей в условиях массовой безработицы путем введения безусловного основного дохода (БОД).

По данным президента компании Super Job А. Н. Захарова, в ближайшие десять лет в России до 90 % профессиональных водителей потеряют работу по причине появления беспи-

лотных такси (около миллиона человек). Еще около миллиона бухгалтеров могут лишиться работы в ближайшее время. В зону риска входят учителя иностранных языков. Крупнейшие добывающие и перерабатывающие компании уже строят новые заводы с концепцией «ноль людей на заводе и на шахте» (например, компания «РУСАЛ») [17].

Далее проведем в статье обзор некоторых наиболее интересных инструментов рыночной экономики, которые сегодня могли бы способствовать решению проблемы недоверия в обществе и формировать в России ответственное гражданское общество. К таким инструментам можно отнести государственно-частное партнерство (ГЧП), концессии, краудсорсинг (инициативное бюджетирование), кластеры, маркетинг территорий, программу «Дальневосточный гектар», риск-ориентированный подход в системе государственного контроля, умные города, инцидент менеджмент.

Государственно-частное партнерство

Цель создания ГЧП с экономической точки зрения — стимулирование привлечения частных инвестиций в производство услуг, работ и потребительских товаров. Необходимость в проектах ГЧП обусловлена высоким уровнем износа оборудования в сфере ЖКХ (физический износ основных фондов ЖКХ в России остается на уровне 60 %, достигая в отдельных муниципальных образованиях 70–80 %; около 30 % основных фондов жилищно-коммунального хозяйства уже полностью отслужили нормативные сроки [18]), недостаточностью транспортной и социальной инфраструктуры, отсутствием достаточных финансовых средств у региональных и местных органов власти. Динамика количества проектов, принятых к реализации, показана на рисунке 1.

В целом в России сегодня реализуется (за вычетом завершенных проектов) 3 422 контрактованных ГЧП-проекта с общим объемом частных инвестиций 2 182 млрд руб. Наибольшее количество проектов (2 731) реализуется в рамках коммунально-энергетического хозяйства, 452 проекта — в социальной сфере и 124 — в транспортной. Незначительное число проектов осуществляется в сфере благоустройства, обороны, IT-инфраструктуры и промышленности. Однако наибольшее количество инвестиций направлено в транспортную сферу. На региональном уровне реализуются ГЧП-проекты с наибольшим объемом инвестиций, а на федеральном уровне — 24 проекта, такие как Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД), система взимания платы «Платон» и другие. Муниципальный уровень — это

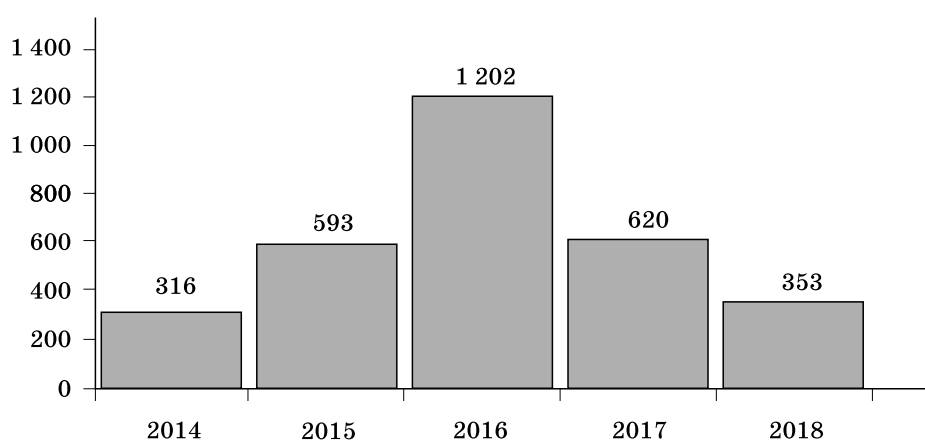


Рис. 1. Количество проектов государственно-частного партнерства, принятых к реализации в 2014–2018 гг. [19]

3 042 проекта ГЧП с общим объемом частных инвестиций 368 млрд руб.

Опыт реализации ГЧП позволяет сделать вывод о том, что существует целый ряд проблем, которые требуют государственного внимания. Среди них, в частности, не адаптированное под проекты ГЧП законодательство, нехватка опыта, профессиональных компетенций и успешных практик, дефицит специалистов в сфере государственного управления и т. д. Работы по направлению совершенствования законодательства проводятся, в том числе обсуждается возможность введения «инвестиционного кодекса», «регуляторной гильотины», которые существенно повысят предсказуемость регуляторной политики и привлекательность ГЧП-проектов для инвесторов. Вместе с тем реализация проектов-ГЧП очень часто вызывает недовольство и у населения, и у государства по причинам завышения стоимости проектов, более дорогостоящей процедуры проведения конкурсов и согласования проектов, высокой коррупциогенности проектов и т. п. [20, с. 105].

Следующий инструмент формирования доверия в обществе — краудсорсинг (инициативное бюджетирование). Краудсорсинг предполагает, что в любом обществе всегда есть люди, обладающие знанием и опытом, которые готовы безвозмездно или за символическую плату участвовать в общественной жизни, выявлять и решать проблемы. Наиболее известные краудсорсинговые проекты — это Wikipedia (свободная энциклопедия, предлагающая всем пользователям готовить и править статьи), OpenStreetMap (свободная карта мира, предлагающая пользователям создавать подробные карты городов), Ebird (свободная база данных, предлагающая любителям-орнитологам выполнять рутинные процедуры наблюдения). Краудсорсинговые проекты в сфере государственного и муниципального управления способны значительно улучшить

социально-экономическое положение территории и общественных групп.

Для реализации данного направления в 2013 г. создан и осуществляется в настоящее время совместный проект Министерства финансов РФ и Открытого правительства под общим названием «Бюджет для граждан». С 2018 г. началась реализация Программы развития инициативного бюджетирования в РФ, утвержденной Правительственной комиссией по координации деятельности открытого правительства (далее — Программа). Мероприятия указанной выше Программы вошли в состав государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». Инициативное бюджетирование (ИБ) вошло в ключевой документ стратегического планирования — Основные направления деятельности Правительства РФ до 2024 г., как показано в таблице 2.

По данным социологического опроса, 72,8 % респондентов заявили, что готовы участвовать в реализации проектов инициативного бюджетирования [21]. Параллельно с практиками инициативного бюджетирования в Кировской, Владимирской областях и Республике Татарстан продолжается развитие практики самообложения. Практика данных субъектов предусматривает механизм предоставления межбюджетных трансфертов местным бюджетам из регионального на решение вопросов местного значения с обязательным привлечением средств самообложения. В Кировской области такая пропорция составляет 40/60, во Владимирской области — 50/50, в Татарстане — 20/80. Средняя стоимость одного проекта для всех типов практик инициативного бюджетирования в 2018 г. составила около 1,0 млн руб. Наибольшее количество проектов в рамках инициативного бюджетирования реализовано в сфере водоснабжения и водоотведения, автомобильных дорог, тро-

Динамика внедрения практики инициативного бюджетирования в России [21]

Показатели/год	2016	2017	2018
Регионы	16	47	68
Проекты граждан, ед.	25	112	193
Объем средств, млрд руб.	7,0	14,5	19,3

туаров, переходов и уличного освещения, благоустройства мест массового отдыха, ремонта домов культуры и библиотек.

Санкт-Петербург стал первым городом федерального значения, в котором реализуется проект инициативного бюджетирования. В 2016 г. участие в проекте «Твой бюджет» приняли 580 жителей, в 2017 г. — 1 170, в 2018 г. — от 3 288. За четыре года осуществления проекта его победителями стали 64 инициативы: спортивные, детские, социальные объекты, идеи по улучшению транспортной инфраструктуры, благоустройство скверов и парков и др. 33 инициативы уже реализованы, остальные находятся в стадии реализации. В 2020 г. на осуществление идей горожан из бюджета города планируется направить 90 млн руб.

О кластерах в России

В аспекте проблематики статьи кластеры — это инструмент, который может решить проблему недоверия между малым и крупным бизнесом, бизнесом и властью, между регионами. Кластеры заинтересованы в привлечении малых и средних компаний, нуждающихся в коммерциализации собственных инновационных разработок. В свою очередь, малый и средний бизнес за счет крупной компании может решать вопросы инфраструктуры и спроса на свою продукцию. Развитие кластеров возможно только при тесном партнерстве бизнеса, науки и образования, региональных и федеральных властей.

Российское правительство в 2012 г. заявило о начале реализации кластерной политики в рамках Стратегии инновационного развития до 2020 г. Только промышленных кластеров на конец 2018 г. насчитывалось 44 в 33 регионах России с 620 участниками. Объем государственной поддержки одного совместного инвестиционного проекта участников промышленного кластера составляет сегодня около 500 млн руб., а в перспективе — до миллиарда рублей [22]. Чтобы быть конкурентоспособными, кластеры изначально должны быть ориентированы на глобальный рынок, иметь множество источников для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), стабильность правового регулирования на протяжении восьми–десяти лет, развитую транспортную инфраструктуру. Сдер-

живающими факторами развития кластеров в России могут стать низкий покупательный спрос на фоне сокращения реальных денежных доходов населения и низкий уровень доверия между регионами.

В рамках национального проекта «Культура» в России начинается формирование культурных кластеров. Предполагается, что в каждом из кластеров обязательно будет театр оперы и балета, музей, музыкальная школа, академия хореографии и вуз. Новые культурные центры призваны обогащать и дополнять культурную жизнь регионов, работать в тесном партнерстве с местными музеями, театрами, творческими вузами. Проект будущего кластера с филиалами Мариинского театра, Русского музея, Центральной музыкальной школы при Московской государственной консерватории имени Чайковского, Московской академии хореографии и Российского государственного института сценических искусств (РГИСИ) уже готовится. Очень важно, чтобы новые филиалы органично вписались в инфраструктуру, которая существует в регионе, чтобы формирование нового привело к развитию ранее созданного, а местный культурный потенциал использовался максимально. Чтобы культурная жизнь региона стала богаче, а интерес к постановкам, выставкам и другим культурным мероприятиям повысился и у россиян, и у зарубежных туристов. Первыми городами, где появятся культурно-образовательные и музейные центры, станут Калининград, Кемерово, Владивосток и Севастополь.

Маркетинг территорий

Неолиберальные реформы конца XX в., приведшие к усилению роли регионов, к росту их самостоятельности, потребовали инструментов, которые должны были обеспечить территориям развитие без поддержки вышестоящих органов власти. Таким инструментом стал маркетинг территорий. В рамках данного подхода товаром является территория и ее разнообразные ресурсы. Маркетинг территорий — это комплекс взаимосвязанных действий местного сообщества (населения, органов власти, представителей бизнеса), направленных на развитие территорий, выявление и продвижение групповых интересов. Таким образом, совместная деятельность основных групп местного

общества может стать стимулом роста доверия между ними.

Существует четыре основные стратегии маркетинга регионов: маркетинг имиджа, маркетинг привлекательности, маркетинг инфраструктуры, маркетинг населения, персонала. Наибольшую популярность в России приобрела стратегия маркетинга имиджа, особенно брендинг территории. Многим известны примеры удачного брендинга за рубежом. Самым успешным проектом, безусловно, стал логотип I love New York. К сожалению, в России проекты по брендингу территорий обычно осуществляются в отрыве от бизнес-стратегии. В результате брендинг превращается только в дизайн, который не решает задач развития территории.

В авангарде брендинга находилась и культурная столица России: в 2005 г. правительством Санкт-Петербурга утверждена концепция развития города как туристического центра, разработан логотип, что обошлось бюджету города в 500 тыс. долл. Однако, спустя восемь лет заявлено о необходимости ребрендинга. Следующий бренд города был разработан в 2014 г. дизайн-студией Артемия Лебедева за один рубль. В 2019 г. Комитетом по развитию туризма Санкт-Петербурга представлен новый логотип за семь миллионов рублей. Но он вызвал противоречивые отзывы со стороны жителей города.

Реальным успехом маркетинга территории является история успеха малого г. Мышкин, имеющего выгодное географическое положение (на берегу Волги), для создания уникального бренда мыши, известного не только в России, но и далеко за ее пределами. Самый маленький город Ярославской области стал местом паломничества для туристов: сегодня на каждого его жителя приходится более пятнадцати туристов и экскурсантов, и этот показатель характеризуется устойчивой тенденцией к росту.

Программа «Дальневосточный гектар»

Закон о дальневосточном гектаре (программа «Дальневосточный гектар») был принят в 2016 г. для решения проблемы оттока населения с Дальнего Востока и привлечения жителей страны с западной ее части. В течение года вступил в силу закон, расширивший круг участников Программы и позволивший получить дальневосточный гектар ее участникам по добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом. На начало 2020 г. в Программе приняли участие 77 000 россиян, из них 87 % — жители Дальнего Востока. Наиболее популярны гектары Хабаровского края, Приморского края и Якутии, а наименее востребованы гектары на Чукотке,

в Еврейской автономной и Магаданской областях. Несмотря на то, что уже существуют успешные примеры освоения дальневосточного гектара, большинство участников Программы сталкиваются с целым рядом проблем, как по причине бездействия местных органов власти, так и по собственному незнанию ее частных аспектов. Среди основных проблем Программы — дефицит земли для ведения сельскохозяйственного бизнеса (например, во времена Столыпинской реформы крестьяне получали бесплатно во временное пользование на 20 лет до 100 гектаров земли на семью с правом последующего выкупа), проблемы с инфраструктурой — транспортной и энергетической.

Очевидно, что проекты в рамках одного гектара принципиально не изменили экономику региона, но создали условия для более высокого уровня жизни пользователей гектара. В 2019 г. на Восточном экономическом форуме В. В. Путиным заявлено еще об одной инициативе по развитию Дальнего Востока. С 2019 г. запущена специальная ипотечная программа на пять лет, займы по которой будут выдаваться под 2 % годовых, рассчитанная исключительно на молодые семьи.

Однако, по мнению экспертов, молодым семьям необходимо не только жилье, но и достойная работа, и заработная плата. Сегодня в регионе наблюдается диспропорция на рынке труда: не хватает рабочих рук, в то же время у высококвалифицированных специалистов отсутствует работа, и они вынуждены уезжать на запад страны. В этой связи уместно вспомнить опыт СССР: в регион приезжали люди временно, чтобы заработать денег и получить сертификат на жилье в другом, более благоприятном для жизни регионе, что, возможно, является лучшим вариантом привлечения населения на Дальний Восток. Но для реализации такой модели развития, временного привлечения населения необходимо формировать полноценный фонд ведомственного жилья и предоставлять квартиры прибывающим в регион специалистам.

Умные города

Экономический и демографический рост городов в XX в. поставил принципиально новые цели и задачи для сферы городского развития. Города, мегаполисы, в которых сегодня проживают около 50 % населения планеты, порождают проблемы новых видов. Ответом на эти вызовы стало создание концепции *smart city* («умный город»). Концепция «умного города» направлена на улучшение качества жизни людей за счет применения инновационных технологий, предусматривающих экономичное, экологичное и

безопасное использование городских систем жизнедеятельности.

Выделяют восемь основных компонентов «умного города»: энергетика, водоснабжение, транспорт, безопасность, услуги, интеграция, правительство, жители. В настоящее время проекты «умного города» реализуются в некоторых крупных городах мира, таких как Вена, Барселона, Нью-Йорк, Токио, Шанхай и Амстердам. Кроме того, «умные города» создаются и с нуля, как, например, город Сонгдо, построенный в Южной Корее. Некоторое количество «умных городов» находится и в России — это Сколково, Иннополис, СМАРТ Сити Казань, г. Новомосковск (Тульская область), г. Сатка (Челябинская область). С 2020 г. к числу «умных городов» должен присоединиться и Санкт-Петербург, в котором в единую экосистему будут объединены интеллектуальная транспортная система, РЖД, метрополитен и частные перевозчики.

Технологические инициативы «умных городов» позволяют жителям участвовать в их руководстве и управлении, становиться активными пользователями всех нововведений, особенно, если житель «умного города» является собственником компании, выступающей в качестве соисполнителя программы «умного города». Разнообразные мягкие инфраструктуры играют жизненно важную роль в общественной деятельности «умного города». К их числу относятся форумы заинтересованных в «умном городе» сторон, участники которого создают и контролируют реализацию стратегии создания «умного города»; хаконы и конкурсы, которые делают успешными инициативы в области открытых данных; сообщества соседей многоквартирного дома или микрорайона, обсуждающие свои общие проблемы и принимающие решения по способам их решения и т. п.

При всех возможностях, которые сопровождают реализацию проекта «умных городов», существуют и угрозы, связанные с технологической составляющей. Например, в 2015 г. обычный житель Цезарь Церрудо провел эксперимент, продемонстрировавший уязвимость города перед хакерами. Прогуливаясь по улицам Вашингтона, он обнаружил, что без особых усилий может встроиться в программу, отвечающую за работу светофоров, и город может столкнуться с большими проблемами, а люди попасть в страшные аварии.

Инцидент менеджмент

Инцидент менеджмент — это информационно-аналитическая система, автоматизированный программный комплекс по мониторингу публикаций и комментариев в социальных

сетях в режиме реального времени. Внедрение этой системы осуществляется в целях отслеживания реакции региональных органов власти на жалобы россиян в таких социальных сетях, как Facebook, Instagram, Twitter, «ВКонтакте» и «Одноклассники». Внедрение программы осуществляется под контролем Института развития интернета. Полноценное внедрение системы «Инцидент менеджмент» — это возможность перейти на новый уровень коммуникации между властью и обществом, повысить уровень доверия между ними.

Сегодня в России существует несколько порталов, предназначенных для решения городских проблем: в Санкт-Петербурге — это государственный портал «Наш Санкт-Петербург» (с 2014 г.), в Москве — «Наш город» и негосударственные аналоги «Красивый Петербург», «iGrazhdanin» и другие, которые, по оценкам экспертов, совместно решили практически три миллиона проблем. Портал «Наш Санкт-Петербург» служит неким аналогом электронной приемной, после обращения в которую проблемы пользователей должны решаться обычно в срок от 3 до 15 дней (хотя в последнее время поступает все больше жалоб о симуляции чиновниками этих решений с помощью графических редакторов). Работу с запросами граждан регулирует Федеральный закон № 59 от 2 мая 2006 г. «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ», согласно которому обращение гражданина рассматривается в государственном органе в течение 30 дней, обращение СМИ — в течение 7 дней.

Всего в России за 2019 г. увеличилось количество обрабатываемых обращений в системе: если в январе 2019 г. их было 65 000, то в декабре 2019 г. уже 160 000. Среднее время ответа сократилось с 22 часов до 16 часов соответственно. В пилотных же регионах введен сокращенный срок для ответа — четыре часа [23]. Санкт-Петербург одним из последних в России начал осваивать систему «Инцидент менеджмент» в начале 2019 г. Алгоритм работы с программой в Петербурге предполагает использование при обработке сообщений портала «Наш Санкт-Петербург». Чиновники профильного ведомства, получая из системы «Инцидент менеджмент» информацию о наличии проблемы в городе, передают эту информацию на портал «Наш Санкт-Петербург». Благодаря накопленному опыту этого портала, в кратчайшие сроки происходит устранение проблемы (в срок до 15 дней). Ответственный за «Инцидент менеджмент» от профильного ведомства должен ответить гражданину, обратившемуся с жалобой в социальной сети от имени своего ведомства (в срок до 24 часов).

Объем обращений граждан в социальных

сетях настолько велик, что в Комитете территориального развития Санкт-Петербурга в ближайшее время должен появиться отдел администраторов «Инцидент менеджмент», которые будут заниматься первичным отбором сообщений пользователей. С учетом поставленных задач сотрудники отдела будут контролировать сроки ответов чиновников, вычитывать сообщения, присланные сотрудниками комитетов, и давать разрешение на публикацию. Имеющийся опыт внедрения системы «Инцидент менеджмент» позволяет выявить ряд проблем, связанных с ее функционированием:

- отсутствие четкого регламента работы с выявленными проблемами (на портале «Наш Санкт-Петербург» действует отлаженный механизм обработки обращений граждан: существует классификатор проблем, требуется точный адрес и фотография);
- отсутствие понимания того, какой орган власти несет ответственность за реализацию проекта внедрения системы «Инцидент менеджмент»;
- несвоевременное попадание жалобы в профильный комитет, поскольку не всегда система правильно распределяет обращения граждан;

- наличие сложных проблем, требующих участия в решении нескольких комитетов, и в итоге перекалывание решения комитетами друг на друга;
- проблема с идентификацией личности гражданина, использование ботов;
- невостребованность социальных сетей в большинстве администраций крупных городов.

Наибольшее количество обращений из системы «Инцидент менеджмент» в Санкт-Петербурге направляется в Комитет по развитию транспортной инфраструктуры, а больше всего обращений поступает от жителей Невского, Выборгского и Приморского районов и в дальнейшем обрабатывается.

Все изложенные выше проблемы существенно усложняют процесс применения системы по заявленному назначению, а значит, «Инцидент менеджмент» может превратиться в инструмент анализа общественных настроений посредством Big Data. Однако даже не стопроцентная реализация проекта позволит органам власти стать ближе к населению страны, а жителям вселить надежду на то, что их проблемы будут решаться. Развитие этой системы переведет общение «общество — государство» на новый уровень.

Литература

1. Минприроды оценило запасы нефти почти в 40 трлн рублей [Электронный ресурс] // Новые известия. 2019. 14 марта. URL: <https://newizv.ru/news/economy/14-03-2019/minprirody-otse-nilo-zapasy-nefti-pochti-v-40-trln-rublej> (дата обращения: 03.01.2020).
2. Клинов В. Г., Сидоров А. А. Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. № 7. С. 30–44.
3. Катасонов В. Ю. О суперсубъекте, или комитет 147 [Электронный ресурс] // Русское экономическое общество. 2013. 15 января. URL: <https://reosh.ru/o-supersubekte-ili-komitet-147.html> (дата обращения: 05.01.2020).
4. Костюхин А. Социальное неравенство в современной России в три раза выше, чем в Российской Империи [Электронный ресурс] // LiveJournal. 2015. 2 апреля. URL: <https://akostyuhin.livejournal.com/87167.html> (дата обращения: 06.01.2020).
5. Демченко Н. Россия в рейтинге здоровых стран оказалась между Кабо-Верде и Вануату [Электронный ресурс] // РБК. 2019. 25 февраля. URL: <https://www.rbc.ru/society/25/02/2019/5c7396b09a7947e603dedba3> (дата обращения: 06.01.2020).
6. Бутрин Д., Мануйлова А. ВВП повышают зарплату [Электронный ресурс] // Коммерсант. 2019. 26 апреля. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3955406> (дата обращения: 06.01.2020).
7. Гусенко М. Голикова рассказала о структуре бедности в России [Электронный ресурс] // Российская газета. 2019. 13 июня. URL: <https://rg.ru/2019/06/13/golikova-rasskazala-o-strukture-bednosti-v-rossii.html> (дата обращения: 06.01.2020).
8. Путинцева Н. А. Диспропорции регионального развития современной России: анализ проблем и перспективы сглаживания // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 6 (102). С. 64–70.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2015 г. // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm (дата обращения: 06.01.2020).
10. Аузан А. А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития — эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2015. № 1. С. 3–17.
11. Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. Почему одни страны богатые, другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ, 2016. 692 с.
12. Кувшинова О. В России начинается когнитивный диссонанс [Электронный ресурс] // Ведомости. 2016. 8 июня. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/characters/2016/06/08/644671-rossii-nachinaetsya-kognitivnii-dissonans> (дата обращения: 06.01.2020).
13. Ким О. Л., Воронина Е. В., Ушакова Е. В., Фугалевич Е. В. Ресурсное обеспечение территориального развития муниципального образования // Экономика и управление. 2018. № 9 (155). С. 80–86.

14. Аузан А. А. и др. Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ // Центр стратегических разработок. М., 2017. 194 с. URL: <https://www.csr.ru/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf> (дата обращения: 04.01.2020).
15. Матвиенко предложила заменить обязательное медицинское страхование добровольным [Электронный ресурс] // Ведомости. 2018. 22 марта. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/news/2018/03/22/754622-matvienko-predlozhila-zamenit-obyazatelnoe-strahovanie> (дата обращения: 04.01.2020).
16. Рейтинг стран мира по уровню образования. 2018 // ИАА Центр гуманитарных технологий. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (дата обращения: 04.01.2020).
17. Цифровая безработица: круглый стол. Выступление президента компании Super Job [Электронный ресурс] // You Tube. 2019. 9 декабря. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=GbZ6viPpQs8> (дата обращения: 05.01.2020).
18. О мерах по повышению качества предоставления жилищно-коммунальных услуг: доклад Мин-регионразвития (выдержки). 2013. Апрель. URL: <http://urist-edu.ru/geografiya/52879/index.html?page=3> (дата обращения: 05.01.2020).
19. Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнерстве в России: аналитический обзор. Росинфра // Национальный центр государственно-частного партнерства. М., 2019. 36 с. URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/obzor240419.pdf> (дата обращения: 05.01.2020).
20. Сазонов В. Е. Преимущества, недостатки и риски государственно-частного партнерства // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2012. № 3. С. 99–108.
21. О лучшей практике развития «Бюджета для граждан» в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях: доклад // Министерство финансов РФ. 2017. 68 с. URL: https://ako.ru/upload/medialibrary/6c7/DBGD_2017_blok_signal_small.pdf (дата обращения: 03.01.2020).
22. Особенности функционирования и государственной поддержки промышленных кластеров // Ассоциация кластеров и технопарков России. 2018. 15 с. URL: <http://akitrf.ru/upload/medialibrary/dbe/dbedad4933f423a224145c6b984e0a1.pdf> (дата обращения: 04.01.2020).
23. «Инцидент менеджмент» помогает власти лучше реагировать на запросы населения // ФедералПресс. 2020. 1 января. URL: <https://fedpress.ru/expert-opinion/2402678> (дата обращения: 05.01.2020).

References

1. The Ministry of Natural Resources estimated oil reserves at almost 40 trillion rubles. Novye izvestiya. March 14, 2019. URL: <https://newizv.ru/news/economy/14-03-2019/minprirody-otsenilo-zapasy-nefti-pochti-v-40-trln-rublej> (accessed on 03.01.2020). (In Russ.).
2. Klinov V. G., Sidorov A. A. World trends in income distribution and problems of socio-economic development. *Voprosy ekonomiki*. 2018;(7):30-44. (In Russ.).
3. Katasonov V. Yu. On the super subject, or Committee 147. Russian Economic Society. Jan. 15, 2013. URL: <https://reosh.ru/o-supersubekte-ili-komitet-147.html> (accessed on 05.01.2020). (In Russ.).
4. Kostyukhin A. Social inequality in modern Russia is three times higher than in the Russian Empire. LiveJournal. Apr. 02, 2015. URL: <https://akostyuhin.livejournal.com/87167.html> (accessed on 06.01.2020). (In Russ.).
5. Demchenko N. Russia in the ranking of healthy countries is between Cape Verde and Vanuatu. RBC. Feb. 25, 2019. URL: <https://www.rbc.ru/society/25/02/2019/5c7396b09a7947e603dedba3> (accessed on 06.01.2020).
6. Butrin D., Manuilova A. GDP raises salaries. Kommersant. 2019;(75). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3955406> (accessed on 06.01.2020). (In Russ.).
7. Gusenko M. Golikova told about the structure of poverty in Russia. Rossiiskaya gazeta. June 13, 2019. URL: <https://rg.ru/2019/06/13/golikova-rasskazala-o-strukture-bednosti-v-rossii.html> (accessed on 06.01.2020). (In Russ.).
8. Putintseva N. A. Imbalances in the regional development of modern Russia: analysis of problems and prospects for smoothing. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2016;(6):64-70. (In Russ.).
9. Regions of Russia. Socio-economic indicators – 2015. Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm (accessed on 06.01.2020). (In Russ.).
10. Auzan A. A. “Gauge effect.” The problem of dependence on the trajectory of previous development — the evolution of hypotheses. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika = Moscow University Economics Bulletin*. 2015;(1):3-17. (In Russ.).
11. Acemoglu D., Robinson J. A. Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Business; 2013. 544 p. (Russ. ed.: Acemoglu D., Robinson J.A. Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye: proiskhozhdenie vlasti, protsvetaniya i nishchety. Moscow: AST Publ.; 2016. 692 p.).
12. Kuvshinova O. Cognitive dissonance begins in Russia. Vedomosti. June 08, 2016. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/characters/2016/06/08/644671-rossii-nachinaetsya-kognitivnii-dissonans> (accessed on 06.01.2020). (In Russ.).

13. Kim O. L., Voronina E. V., Ushakova E. V., Fugalevich E. V. Resource support for the territorial development of the municipality. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2018;(9):80-86. (In Russ.).
14. Auzan A. A. et al. Sociocultural factors of innovative development and successful implementation of reforms. Moscow: Center for Strategic Research; 2017. 194 p. URL: <https://www.csr.ru/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf> (accessed on 04.01.2020). (In Russ.).
15. Matvienko proposed replacing compulsory health insurance with voluntary. *Vedomosti*. March 22, 2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/news/2018/03/22/754622-matvienko-predlozhila-zamenit-obyazatelnoe-strahovanie> (accessed on 04.01.2020). (In Russ.).
16. Ranking countries by the level of education. Humanitarian portal. 2018. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (accessed on 04.01.2020). (In Russ.).
17. Digital unemployment: A round table. Speech by the president of Super Job. You Tube. Dec. 09, 2019. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=GbZ6viPpQs8> (accessed on 05.01.2020). (In Russ.).
18. On measures to improve the quality of housing and communal services: Report of the Ministry of Regional Development (extract). April, 2013. URL: <http://urist-edu.ru/geografiya/52879/index.html?page=3> (accessed on 05.01.2020). (In Russ.).
19. Simply and honestly about investments in infrastructure and public-private partnership in Russia: An analytical review. Rosinfra. Moscow: National Center for Public-Private Partnerships; 2019. 36 p. URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/obzor240419.pdf> (accessed on 05.01.2020).
20. Sazonov V. E. Advantages, disadvantages and risks of public-private partnerships. *Vestnik Rossiiskogo universiteta družby narodov. Seriya: Yuridicheskie nauki = RUDN Journal of Law*. 2012;(3):99-108. (In Russ.).
21. On the best practice of developing the "Budget for citizens" in the constituent entities of the Russian Federation and municipalities: Report. Moscow: Ministry of Finance of the Russian Federation; 2017. 68 p. URL: https://ako.ru/upload/medialibrary/6c7/DBDG_2017_blok_signal_small.pdf (accessed on 03.01.2020). (In Russ.).
22. Features of functioning and state support of industrial clusters. Moscow: Association of clusters and technology parks of Russia; 2018. 15 p. URL: <http://akitrf.ru/upload/medialibrary/dbe/dbedad4933f423a224145ce6b984e0a1.pdf> (accessed on 04.01.2020). (In Russ.).
23. "Incident management" helps authorities better respond to public inquiries. *FederalPress*. Jan. 01, 2020. URL: <https://fedpress.ru/expert-opinion/2402678> (accessed on 05.01.2020). (In Russ.).

Сведения об авторах

Путинцева Наталья Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191002, Санкт-Петербург, пер. Кузнечный, д. 9/27, Россия

(✉) e-mail: p.i.r@rambler.ru

Ушакова Елена Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44а, Россия

(✉) e-mail: ushakovaev@yandex.ru

Поступила в редакцию 13.12.2019

Подписана в печать 23.01.2020

Author information

Natal'ya A. Putintseva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

St. Petersburg State University of Economics

Kuznechnyy Lane 9/27, St. Petersburg, 191002, Russia

(✉) e-mail: p.i.r@rambler.ru

Elena V. Ushakova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department

St. Petersburg University of Management

Technologies and Economics

Lermontovskiy Ave 44/A, St. Petersburg, 190103, Russia

(✉) e-mail: ushakovaev@yandex.ru

Received 13.12.2019

Accepted 23.01.2020

Бизнес-авиация в России: особенности функционирования и перспективы развития

Д. В. Сливинский¹, И. А. Фомина¹, Д. Г. Меньших²

¹ Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, Санкт-Петербург, Россия

² ООО «Авиакомпания «Вельталь-авиа»», Омск, Россия

Исследование направлено на выявление роли бизнес-авиации в современной экономике и изучение особенностей ее развития в российских условиях.

Цель. Проанализировать развитие бизнес-авиации в России в ее взаимосвязи с экономическим развитием в целом.

Задачи. Выявить преимущества бизнес-авиации как одного из инструментов ведения бизнеса; изучить специфику отечественного рынка бизнес-авиации и проблемы его развития; определить факторы развития бизнес-авиации в России.

Методология. Использованы методы сравнительного и ретроспективного анализа, межстрановых сопоставлений, системный подход, экспертно-аналитические методы исследования.

Результаты. Бизнес-авиация для России является новым сегментом гражданской авиации. Поэтому при управлении ее развитием следует опираться на зарубежный опыт. Во многих странах мира бизнес-авиация — самостоятельная отрасль, специализированная на оказании транспортных услуг широкому кругу корпоративных клиентов и/или частных лиц. Развитие отрасли тесно связано с темпами экономического роста и общим уровнем развития национальной экономики, а также зависит от национальной институциональной специфики. В статье раскрыты особенности развития бизнес-авиации в России и проблемы, с которыми приходится сталкиваться при организации и в процессе ведения данного вида предпринимательской деятельности.

Выводы. Выполненное исследование позволило сформировать систему факторов, влияющих на развитие бизнес-авиации в России, описать основные проблемы этой отрасли и предложить подходы к их разрешению. Результаты исследования могут использоваться при разработке (уточнении) стратегий развития бизнес-авиации в России, как на отраслевом, так и на корпоративном уровне, а также при реализации государственной политики в данной сфере.

Ключевые слова: бизнес-авиация, транспортная инфраструктура, стратегия развития, авиационные перевозки, государственно-частное партнерство.

Для цитирования: Сливинский Д. В., Фомина И. А., Меньших Д. Г. Бизнес-авиация в России: особенности функционирования и перспективы развития // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 86–93. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-86-93>

Business Aviation in Russia: Specific Features and Prospects of Development

D. V. Slivinsky¹, I. A. Fomina¹, D. G. Menshikh²

¹ St. Petersburg State University of Civil Aviation, St. Petersburg, Russia

² «Weltall-Avia» Airlines LLC, Omsk, Russia

The presented study determines the role of business aviation in the modern economy and examines the specific features of its development in Russia.

Aim. The study aims to analyze the development of business aviation in Russia and its correlation with economic development in general.

Tasks. The authors determine the benefits of business aviation as a business tool, examine the specific features of the Russian business aviation market and problems of its development, and identify factors that affect the development of business aviation in Russia.

Methods. This study uses the methods of comparative and retrospective analysis, cross-country comparison, systems approach, and expert analytics.

Results. Business aviation is a new segment of civil aviation for Russia. Therefore, it is advisable to rely on foreign practices in the management of its development. In many countries, business aviation is a separate industry that specializes in providing transport services to a wide range of corporate clients and/or individuals. The development of this industry is associated with the economic growth

rate and the development level of the national economy, and also depends on the national institutional specifics. This study describes the specific features of development of business aviation in Russia and problems arising in the organization and management of this type of business.

Conclusions. The authors develop a system of factors affecting the development of business aviation in Russia, describe the major problems of this industry, and propose solutions. The results of this study can be used in the development (adjustment) of business aviation development strategies in Russia both at the industrial and corporate level, and in the implementation of the national policy in this field.

Keywords: *business aviation, transport infrastructure, development strategy, air transportation, public-private partnership.*

For citation: Slivinskiy D.V., Fomina I.A., Menshikh D.G. Business Aviation in Russia: Specific Features and Prospects of Development. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 86-93 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-86-93>

Введение

Современный мир за счет ускорившегося в конце XX — начале XXI в. технологического развития [1; 2], а также вследствие процессов глобализации [3; 4] стал значительно более связным, чем несколько десятилетий назад. Причем эта связность затронула и экономику (в формате глобальных и транснациональных цепочек создания ценности), и общество (в формате роста числа деловых и частных поездок, развития туризма, иных форм межстрановых и межрегиональных социальных контактов). Ответом на возникший запрос в повышении подвижности населения стало развитие различных магистральных видов транспорта.

Особое место среди них занимает авиационный транспорт, ключевым конкурентным преимуществом которого является высокая скорость перемещения пассажиров и грузов. При этом интересы ведения бизнеса зачастую требуют использования для перелетов не регулярных или чартерных авиарейсов, а специализированной бизнес-авиации, преимущество которой состоит в отсутствии привязки к сетке рейсов и возможности заказчика влиять практически на все показатели перелета, включая ключевые (его маршрут и время совершения).

Принято считать, что история бизнес-авиации началась в 1947 г., когда была образована Национальная ассоциация бизнес-авиации США (National Business Aviation Association, NBAA), объединившая действовавших до этого времени разрозненно авиаперевозчиков, оказывавших соответствующие услуги, с целью координации их деятельности, прежде всего в вопросах обеспечения безопасности и экономии расходов [5, р. 24]. В настоящее время NBAA представляет более 11 тыс. отраслевых компаний и специалистов [5]. История российской бизнес-авиации не столь длительна. Данная отрасль, как и многие другие отрасли отечественной экономики, начала формироваться и активно развиваться в постсоветское время. Значимость ее определяется следующим высказыванием, опубликованным на официальном сайте российского Федераль-

ного агентства воздушного транспорта: «Бизнес-авиация является одним из основных инструментов решения вопросов народного хозяйства во многих странах мира, а также существенным сегментом экономики при осуществлении авиационных перевозок» [6].

Преимущества бизнес-авиации для ведения бизнеса

Бизнес-авиация с момента возникновения служит важным инструментом развития и обеспечения деловой активности. Как в деловом сообществе, так и среди ученых и аналитиков, тесно не соприкасающихся с этой отраслью, бытует мнение о том, что бизнес-авиация ориентирована исключительно на запросы топ-менеджмента крупных компаний. Данное мнение порой поддерживается и профессионалами отрасли. Так, например, разработчиками отечественного обзора авиационного рынка за 2017–2036 гг. при прогнозировании спроса на бизнес-джеты учитываются только магистральные самолеты с салоном повышенной комфортности. Согласно данным, приведенным в этом документе [7, с. 62], в 2016 г. в мире насчитывалось 276 подобных воздушных судов, а мировой спрос в 2017–2036 гг. оценивается в 415 воздушных судов.

Однако такой взгляд на бизнес-авиацию не соответствует действительности. Так, по оценке, приведенной в NBAA Business Aviation Fact Book, «большинство рейсов бизнес-авиации включают в себя срочные поездки сотрудников отдела продаж, технического и среднего звена, а не поездки топ-менеджеров... Хотя организации, полагающиеся на бизнес-авиацию, различны, у всех них есть одно общее: необходимость быстрого, гибкого, безопасного, надежного и экономически эффективного доступа к пунктам назначения по всему миру» [8, р. 5]. Основное преимущество бизнес-авиации состоит в том, что клиент может комфортно и безопасно осуществить свою поездку или организовать поездку для членов компании по удобному маршруту. Для предпринимателей оперативность бизнес-авиации выступает главным фактором конку-



Рис. 1. Причины использования бизнес-авиации [8, р. 9]

рентоспособности по сравнению с традиционной гражданской авиацией. Например, для руководящего состава торговых сетей, ведущих деятельность в масштабах страны, использование бизнес-авиации является инструментом, который помогает не только контролировать деятельность подразделений компании в регионах, но проводить обучающие семинары на местах.

По авторским оценкам, основанным на эмпирических данных, один–два раза в год руководство торговой сети и руководители филиалов могут использовать бизнес-авиацию. В случае применения гражданской авиации на решение управленческих задач, связанных с разъездами (перелетами), могло бы быть затрачено до полутора месяцев. Если же пользоваться услугами бизнес-авиации, то при грамотном составлении маршрутов можно посетить 10–15 филиалов, затратив на это до полутора недель. Экономия времени, по нашему мнению, очевидна и не требует комментариев.

На рисунке 1 представлены результаты опроса клиентов, проведенного NBAA, о причинах использования деловой авиации. Очевиден тот факт, что только 1 % пассажиров бизнес-авиации использует ее для пересадки на рейсы регулярной авиации, то есть абсолютное большинство пассажиров бизнес-авиации пользуются ею, чтобы не прибегать к услугам регулярных авиалиний, чем подтверждается то обстоятельство, что бизнес-авиация представляет собой обособленное направление предоставления авиауслуг.

При этом 64 % пассажиров используют бизнес-авиацию в связи с тем, что по данным маршрутам гражданская авиация не выполняет полеты. 19 % пассажиров нужна деловая авиация, так как она помогает добраться до мест, где присутствуют регулярные авиарейсы, но авиакомпании гражданской авиации работают по неудобным графикам. Данные категории пассажиров могут быть объединены в одну группу — пассажиры, которые используют бизнес-авиацию в связи с неконкурентоспособностью регулярной гражданской

авиации. И только 6 % пассажиров пользуются услугами бизнес-авиации в связи с интересами личной или промышленной безопасности.

Среди основных преимуществ бизнес-авиации могут быть названы [8, р. 7–9] следующие:

- экономия рабочего времени сотрудников за счет минимизации времени нахождения в пути;
- повышение производительности использования времени нахождения в пути, безопасности и надежности перемещений;
- обеспечение возможности быстро и эффективно добраться до нескольких пунктов назначения в течение одной деловой поездки;
- обеспечение авиадоступа к территориям, не обслуживаемым регулярными рейсами авиакомпаний;
- четкое планирование и предсказуемость результатов транспортного обслуживания;
- поддержка разнообразных потребностей различных сотрудников компании в поездках;
- возможность организации быстрого перемещения критически важного оборудования;
- осуществление управленческого контроля над расписанием перелетов;
- минимизация времени нахождения сотрудников вдали от дома в нерабочее время;
- обеспечение большей доходности для акционеров (исследования показывают, что компании, пользующиеся услугами бизнес-авиации, как правило, имеют большую доходность);
- поддержание предпринимательского духа в компании;
- создание условий для реализации гуманитарных и благотворительных проектов.

Специфика российского рынка бизнес-авиации и проблемы его развития

Причины использования бизнес-авиации в мире отличаются от причин ее использования в России. Анализ показывает, что для российских пассажиров бизнес-джетов главной причиной остается применение бизнес-авиации

в соответствии с их представлениями о комфорте, престиже, промышленной и личной безопасности, в то время, как на мировом уровне данная причина давно стала второстепенной.

«Усредненный портрет клиента бизнес-авиации сегодня выглядит следующим образом: в 70 % случаев — это топ-менеджер крупного или среднего бизнеса, в 15 % — высокопоставленный чиновник, еще в 5 % — частное лицо (в сумме эти оценки составляют 90 %, что, вероятно, связано с наличием 10 % неидентифицированных по типу клиентов — *прим. авт.*)» [9]. Данный фактор с учетом переживаемого российской экономикой периода низкого роста, близкого к стагнации, негативно влияет на состояние рынка бизнес-авиации в России. Как указано по этому поводу в специальном обзоре делового журнала *Forbes*, подготовленном в мае 2018 г., «клиенты начинают более осознанно пользоваться частными самолетами. Желающих швырять деньги на ветер просто ради того, чтобы показать свои финансовые возможности, уже нет» [10].

Мнение о тесной взаимосвязи уровня развития бизнес-авиации и темпов экономического роста подтверждают и другие специалисты. Как отмечает К. К. Грек [11], растущий спрос на услуги бизнес-авиации в XX в. изначально связан с ростом американской экономики (около 70 % рынка бизнес-авиации приходилось на США). Поэтому после падения американской экономики в 2001 г. началось падение рынка бизнес-авиации; пассажиры отказывались от бизнес-джетов в пользу регулярных авиарейсов. В 2004–2008 гг., когда набирал силу мировой финансовый кризис, рынок бизнес-авиации, напротив, переживал период бурного роста: происходило формирование новых региональных рынков (Центральная и Восточная Европа), развивались сервисные службы, появилась инновационная форма владения бизнес-джетами на праве долевой собственности, возникли услуги авиатакси и т. д.

Фактор зрелости рынка, наряду с общим уровнем развития национальной экономики и темпами ее роста, играет важную роль в формировании тенденций развития бизнес-авиации. Определяющее значение в данном случае, по нашему мнению, имеет эффект низкой базы. Рассмотрим в этой связи упоминавшийся выше пример региона Центральной и Восточной Европы. «С января 2017 г. по конец октября этого года количество деловых самолетов в Центральной и Восточной Европе увеличилось ровно на 16 процентов, от 148 до 172 машин... Быстрый рост деловых парков в Центральной Европе по сравнению с другими частями континента означает, что регион ЦВЕ систематически увеличивает свою рыночную долю в Европе с 6,3 процента в 2017 г. — до 7,6 процента в 2019 г.» [12].

Отечественный рынок бизнес-авиации в настоящее время пребывает в своеобразной точке бифуркации. Старые драйверы роста и порожденные ими тенденции исчерпали себя, а новые находятся в стадии формирования. За четыре года (предшествовавшие 2018 г.) российский рынок бизнес-авиации уменьшился в размере более чем на 30 %. Это связано как с объективными обстоятельствами (ухудшением внешнеполитического и внешнеэкономического фона и началом «войны санкций»), так и с субъективными, управленческими и организационными. В СМИ пишут: «Российский рынок находится на переломном этапе развития. Предприниматели, сделавшие состояния в девяностые годы, передают состояния и управленческие посты в компаниях своим наследникам» [10]. Итогом этого является то, что «отечественный рынок начал сжиматься, и более крупные игроки стали поглощать мелких, наступила эра консолидации» [10].

В современной России развитие бизнес-авиации нами связывается не только с экономическими успехами страны в целом, но и с компаниями сырьевого сектора, являющимися основными клиентами бизнес-авиации в России ввиду своих высоких экономических показателей. Как следует из рейтинга крупнейших отечественных компаний, составленного РБК по итогам 2018 г. и отраженного в таблице 1, в топ-10 российских компаний по объему выручки входят четыре нефтегазовых компании, на долю которых приходится почти 70 % выручки топ-10 и свыше 75 % прибыли. Эти компании имеют в собственности парк воздушных судов. Вместе с тем высокая стоимость приобретения и владения воздушными судами смещает рынок в направлении развития аренды бортов.

По нашему мнению, в России рынок частной авиации пока не достиг того уровня в своем развитии, когда использование бизнес-авиации воспринимается как стандартная услуга, для реализации которой существуют причины, представленные на рисунке 1. И это обусловлено как «молодостью» этого рынка, так и специфичностью развития отечественной экономики. По имеющимся прогнозным оценкам, такая ситуация сохранится и в среднесрочной перспективе. По данным *Corporate Jet Investors*, количество самолетов в мировой бизнес-авиации к 2024 г. составит 9 250 единиц, как видно из таблицы 2. При этом «российский парк деловых самолетов, включая воздушные суда, не зарегистрированные в нашей стране, но аффилированные с российскими частными владельцами и компаниями, составляет около 500 самолетов» [13].

Анализируя российский рынок бизнес-авиации, следует иметь в виду, что этот рынок глобален, то есть любой национальный оператор бизнес-авиации будет конкурировать

Таблица 1

Крупнейшие российские компании, 2018 г.

Ранг	Компания	Сектор	Выручка		Прибыль	
			млрд руб.	годовой прирост, %	млрд руб.	годовой прирост, %
1	Газпром	Нефть и газ	8 224	+26	1 456	+90
2	ЛУКОЙЛ	Нефть и газ	7 479	+37	619	+47
3	Роснефть	Нефть и газ	6 850	+36	549	+85
4	Сбербанк России	Финансы	3 160	+1	833	+11
5	Российские железные дороги	Транспорт	2 413	+7	35	–75
6	Сургутнефтегаз	Нефть и газ	1 537	+33	850	+337
7	X5 Retail Group	Торговля	1 533	+18	29	–9
8	ВТБ	Финансы	1 361	+2	179	+49
9	Магнит	Торговля	1 237	+8	34	–5
10	Росатом	Атомная промышленность	1 031	+7	н. д.	н. д.

Источник: Рейтинг российского бизнеса [Электронный ресурс] // РБК 500. URL: <https://www.rbc.ru/rbc500> (дата обращения: 30.01.2020).

Таблица 2

Прогноз количества самолетов в бизнес-авиации к 2024 г.

Регион	Количество, ед.	Доля в мире, %
Северная Америка	4 620	50
Латинская Америка	850	9
Азиатско-Тихоокеанский регион	570	6
Китай	835	9
Европа, Ближний Восток и Африка	2 360	
в том числе Европа		26
Всего в мире	9 250	100

Источник: Рынок бизнес-джетов вновь демонстрирует рост [Электронный ресурс] // Aircargo News.ru. URL: <https://aircargonews.ru/2017/01/11/rynok-biznes-dzhetov-vnov-demonstriruet-rost.html> (дата обращения: 30.01.2020).

сразу на международном уровне, а не только внутри страны. Это объясняется тем, что спрос на услуги бизнес-авиации, как правило, идет от пассажиров, которым интересны не только перемещения внутри страны, но и зарубежные перелеты. Данный фактор важно учитывать при формировании стратегий развития как отдельных компаний, так и отрасли в целом. Анализ показал, что к ключевым факторам отечественного рынка бизнес-авиации, которые наиболее существенно влияют на его развитие и функционирование, относятся:

1) сильная взаимосвязь роста цен на сырьевые активы и количества полетов — чем более положительна ценовая динамика по энергетическому сырью (нефть, газ и др.), тем больше количество полетов бизнес-авиации (особенно сильно данная взаимосвязь проявляется по маршрутам, проходящим через Москву и Санкт-Петербург, и определяется тем обстоятельством, что ведущую роль в экономике России играют нефтегазовые компании);

2) высокий суммарный налог при регистрации воздушного судна на территории Российской Федерации, в связи с чем большинство операторов бизнес-авиации предпочитают регистрировать свои воздушные судна за рубежом, что приводит к росту стоимости полетов, сдерживает развитие инфраструктуры, ведет к развитию теневого сектора, связанного с незаконным провозом бизнес-джетов на территорию РФ. Однако подвижки в направлении уменьшения таможенных ограничений происходят. Так, в июне 2019 г. Правительством РФ рассматривался законопроект, обнуляющий ставку НДС при ввозе на территорию РФ самолетов при условии регистрации воздушного судна на территории РФ [14];

3) недостаточное развитие инфраструктуры. Качественная инфраструктура для полетов бизнес-авиации в России была длительное время ограничена VIP-терминалами «Домодедово», «Шереметьево» и «Внуково»

в Москве, а также «Пулково» в Санкт-Петербурге. С течением времени появились терминалы для обслуживания в большинстве международных аэропортов РФ («Толмачёво» — Новосибирск, «Курумоч» — Самара, «Стригино» — Нижний Новгород и многих других). Тем не менее количество аэропортов, которые могут принимать рейсы бизнес-авиации, по сравнению со странами ЕС и США невелико. По сравнению с 15 тыс. аэропортов США в России только 300 сертифицированных аэродромов, причем около 100 имеют бетонную взлетно-посадочную полосу, а остальные — грунтовую. Главный вопрос дальнейшей экспансии отрасли, по нашему мнению, заключается в развитии инфраструктуры для полетов бизнес-авиации.

Положительный пример развития инфраструктуры — реконструкция аэропорта «Остафьево» (Южное Бутово, г. Москва) компанией «Газпром-авиа» для оказания услуг бизнес-авиации. В то же время, если оценивать ситуацию в отрасли в целом, то следует отметить, что «российскому бизнесу проще и выгоднее вкладывать деньги в развитие комплексов деловой авиации в сопредельных Эстонии, Латвии или Финляндии, большую часть времени держать свои бизнес-джеты именно там. И уже оттуда (учитывая небольшие расстояния) успешно удовлетворять все потребности в VIP-перевозках в Северо-Западном, Центральном, Приволжском, Южном и Северо-Кавказском федеральном округах» [9].

Стимулом к развитию бизнес-авиации в России была смена разрешительной системы полетов на уведомительную. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 11 марта 2010 г. № 138 (в ред. 13 октября 2018 г.) «Об утверждении Федеральных правил использования воздушного пространства Российской Федерации» уведомительный порядок подразумевает, что пользователи воздушного пространства могут выполнять полеты без диспетчерского разрешения.

Сегодня частные полеты могут выполняться практически над всей территорией России (исключая воздушное пространство над Москвой, резиденциями главы государства, а также иными особыми объектами). Поскольку большинство полетов происходит в зоне G, то перед вылетом пилот частной авиации должен отправить уведомительную заявку на специальный сайт, в которой будет содержаться информация о месте взлета и месте посадки. В настоящее время сохранен разрешительный порядок только для зоны C воздушного пространства (зоны, которую чаще всего используют реактивные самолеты). Но с учетом того, что большинство полетов деловой авиации происходит в зоне G, можно

говорить о реальных шагах исполнительной власти РФ по стимулированию развития бизнес-авиации в России [15].

Значительные возможности развития бизнес-авиации в России связаны с реализацией инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства. Такие инвестиционные проекты могут быть национальными или международными, региональными или локальными. Примером развития государственно-частного партнерства в исследуемой сфере является открытие аэропорта «Доброград» [16], который начал свою работу с 2017 г. Аэропорт «Доброград» — это площадка для малой авиации, оборудованная взлетно-посадочной полосой, перроном, отапливаемым ангаром и командно-диспетчерским центром. Поскольку подобные проекты дорогостоящие и, как правило, выходят за рамки федерального или регионального бюджета, механизм государственно-частного партнерства может стать одним из основных путей для развития инфраструктурных объектов в области авиации.

Факторы развития бизнес-авиации в России

В современной экономике определяющее условие для развития любой отрасли или вида экономической деятельности — наличие спроса. Бизнес-авиация ввиду более индивидуализированной, чем у авиакомпаний, выполняющих регулярные рейсы, природы своих услуг, является более клиентоориентированной. Поэтому основной вектор ее развития связан с полной удовлетворения потребностей пассажиров. Факторы, воздействующие на развитие спроса на услуги бизнес-авиации в России, можно разделить на факторы неэкономического и экономического характера.

К факторам неэкономического характера, влияющим на спрос на услуги бизнес-авиации в России, относятся:

- 1) нежелание клиентов находиться в зависимости от графика перевозок регулярных авиалиний;
- 2) желание пассажиров сокращать время нахождения в пути;
- 3) стремление пассажиров передвигаться с высоким уровнем личной безопасности;
- 4) желание пассажиров передвигаться с высоким уровнем комфорта.

Экономическими факторами, которые будут воздействовать на развитие бизнес-авиации в России, являются следующие:

- 1) рост сектора бизнес-авиации на международном уровне;
- 2) процессы глобализации и региональной интеграции (развитие производственных сил и перенос производств в Юго-Восточную Азию, Восточную Европу и другие регио-

ны мира приводят к тому, что российские бизнесмены будут активнее пользоваться услугами бизнес-авиации);

- 3) развитие экономик развивающихся стран и сотрудничества с ними российского бизнеса;
- 4) развитие проектов государственно-частного партнерства;
- 5) развитие механизмов долевой собственности на воздушное судно [17].

Заключение

Таким образом, бизнес-авиация выступает в качестве важной составляющей современной экономики, выполняя значимую функцию оперативного транспортного обслуживания бизнесменов и частных лиц в случаях, когда другие виды транспорта не справляются с этой задачей. Без решения инфраструктурных и институциональных проблем, в частности строительства новых аэропортов и терминалов для бизнес-авиации, а также либерализации таможенных правил для ввоза самолетов на территорию России, в отрасли невозможно получить положительный эффект масштаба,

за счет которого будет расти конкуренция на рынке, произойдет снижение цен на услуги, а следовательно, увеличение спроса. В отличие от зарубежного рынка бизнес-авиации (в основном стран ЕС и США), где последняя применяется как инструмент ведения бизнеса крупными, средними, малыми компаниями, в России пользование услугами бизнес-авиации до сих пор остается «уделом избранных», а не услугой, развитие которой направлено на удовлетворение массового спроса. Это является существенным препятствием для развития отрасли.

Анализ показывает, что большая часть проблем, мешающих развитию бизнес-авиации в России, так или иначе связана с финансированием строительства и обновления инфраструктуры. Поэтому можно предложить в качестве решения этих проблем задействовать механизм государственно-частного и муниципально-частного партнерства при строительстве и модернизации терминалов и аэропортов для деловой авиации. Необходимо также совершенствование институциональной среды функционирования отрасли.

Литература

1. Черенков В. И., Цой Е. В. Дилемма глобальной диффузии инноваций и осуществимость всеобщего устойчивого развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 5–1 (119). С. 15–23.
2. Руденко М. Н., Грибанов Ю. И. Тенденции цифровизации и сервисизации экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 2 (40). С. 5–8.
3. Стиглиц Д. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. М.: Мысль, 2003. 302 с.
4. Конкурентоспособность и прорывное позиционирование в посткризисный период: коллективная монография. СПб.: КультИнформПресс, 2011. 298 с.
5. 2018 NBAA annual report. Washington, DC: National Business Aviation Association, 2018. 36 p. URL: <https://nbaa.org/wp-content/uploads/2019/04/2018-nbaa-annual-report.pdf> (дата обращения: 10.12.2019).
6. Федеральное агентство воздушного транспорта [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <https://m.favt.ru/novosti-aktualnaja-informacija/> (дата обращения: 10.12.2019).
7. Обзор рынка 2017–2036 / Объединенная авиастроительная корпорация. М. 64 с. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/360701-krutoe-pike-pochemu-v-rossii-obrushilsya-rynok-biznes-aviacii> (дата обращения: 10.12.2019).
8. National Business Aviation Association (NBAA) Business Aviation Fact Book. Washington, DC. 2014. 40 p. URL: <https://nbaa.org/wp-content/uploads/2018/01/business-aviation-fact-book.pdf> (дата обращения: 10.12.2019).
9. Анализ российской деловой авиации // BizavNews. 2019. 7 мая. URL: <http://bizavguide.ru/237/21274> (дата обращения: 10.12.2019).
10. Клочков Е. Крутое пике: почему в России обрушился рынок бизнес-авиации [Электронный ресурс] // Forbes. 2018. 2 мая. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/360701-krutoe-pike-pochemu-v-rossii-obrushilsya-rynok-biznes-aviacii> (дата обращения: 10.12.2019).
11. Грек К. К. Развитие мирового рынка деловой авиации // Транспортное дело России. 2009. № 5. С. 29–32.
12. Бочкарев А. Центральная и Восточная Европа лидируют по темпам роста деловой авиации [Электронный ресурс] // Aviav TM. URL: <https://aviav.ru/czentralnaya-i-vostochnaya-evropa-lidiruyut-po-temпам-rosta-delovoj-aviaczii.html> (дата обращения: 13.12.2019).
13. Зубарева И. Взлет разрешается // Российская газета. 2017. 17 апреля. URL: <https://rg.ru/2017/04/17/eksperty-v-2017-godu-v-rossii-vyrastet-spros-na-biznes-aviaciiu.html> (дата обращения: 13.12.2019).
14. Ввоз самолетов могут освободить от НДС при регистрации в России [Электронный ресурс] // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6543607> (дата обращения: 13.12.2019).
15. Сидоров К. Как сегодня в нашей стране обстоят дела в бизнес-авиации [Электронный ресурс] // Business Traveller. URL: <https://www.businesstraveller.com.ru/articles/komanda-vozdukh> (дата обращения: 13.12.2019).
16. Аэропорт «Доброград» // Доброград. URL: <https://gorod-dobrograd.ru/benefits/air/> (дата обращения: 13.12.2019).
17. Паршикова И. Е., Немчинов О. А. Особенности развития рынка деловой авиации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. Т. 2, № 9. С. 198–199.

References

1. Cherenkov V.I., Tsoi E.V. The dilemma of global diffusion of innovation and the feasibility of global sustainable development. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2019;(5-1):15-23. (In Russ.).
2. Rudenko M.N., Gribanov Yu.I. Digitalization and service trends in the economy. *Teoriya i praktika servisa: ekonomika, sotsial'naya sfera, tekhnologii*. 2019;(2):5-8. (In Russ.).
3. Stiglitz J.E. Globalization and its discontents. London: Penguin Books; 2003. 320 p. (Russ. ed.: Stiglitz J.E. Globalizatsiya: trevozhnye tendentsii. Moscow: Mysl'; 2003. 302 p.).
4. Competitiveness and breakthrough positioning in the post-crisis period. St. Petersburg: Kul'tInformPress; 2011. 298 p. (In Russ.).
5. 2018 NBAA annual report. Washington, DC: National Business Aviation Association; 2018. 36 p. URL: <https://nbaa.org/wp-content/uploads/2019/04/2018-nbaa-annual-report.pdf> (accessed on 10.12.2019).
6. Official website of the Federal Air Transport Agency. URL: <https://m.favt.ru/novosti-aktualnaja-informacija/> (accessed on 10.12.2019). (In Russ.).
7. Market overview 2017-2036. United Aircraft Corporation. Moscow: UAC; 2017. 64 p. URL: <https://ua-crussia.ru/upload/iblock/9f3/9f381b3b71c64fc49e94e91076549c2d.pdf> (accessed on 10.12.2019). (In Russ.).
8. NBAA business aviation fact book. Washington, DC: National Business Aviation Association; 2014. 40 p. URL: <https://nbaa.org/wp-content/uploads/2018/01/business-aviation-fact-book.pdf> (accessed on 10.12.2019).
9. Analysis of Russian business aviation. BizavNews. May 07, 2019. URL: <http://bizavguide.ru/237/21274> (accessed on 10.12.2019). (In Russ.).
10. Klochkov E. Steep dive: Why business aviation market crashed in Russia. Forbes. May 02, 2018. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/360701-krutoe-pike-pochemu-v-rossii-obrushilsya-rynok-biznes-aviacii> (accessed on 10.12.2019). (In Russ.).
11. Grek K.K. Development of the global business aviation market. *Transportnoe delo Rossii = Transport Business of Russia*. 2009;(5):29-32. (In Russ.).
12. Bochkarev A. Central and Eastern Europe lead in business aviation growth. Avia TM. URL: <https://avia.ru/czentrlnaya-i-vostochnaya-evropa-lidiruyut-po-tempam-rosta-delovoj-aviaczii.html> (accessed on 13.12.2019). (In Russ.).
13. Zubareva I. Take-off is permitted: Business aviation is in demand. Rossiiskaya gazeta. Apr. 17, 2017. URL: <https://rg.ru/2017/04/17/eksperty-v-2017-godu-v-rossii-vyrastet-spros-na-biznes-aviaciiu.html> (accessed on 13.12.2019). (In Russ.).
14. The import of aircraft can be exempted from VAT upon registration in Russia. TASS Agency. June 12, 2019. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6543607> (accessed on 13.12.2019). (In Russ.).
15. Sidorov K. How things are in business aviation in our country today. Business Traveller. URL: <https://www.businesstraveller.com.ru/articles/komanda-vozdukh> (accessed on 13.12.2019). (In Russ.).
16. "Dobrograd" Airport. Dobrograd. URL: <https://gorod-dobrograd.ru/benefits/air/> (accessed on 13.12.2019). (In Russ.).
17. Parshikova I.E., Nemchinov O.A. Features of the development of the business aviation market. *Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavтики*. 2013;2(9):198-199. (In Russ.).

Сведения об авторах

Д. В. Сливинский

кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации
196210, Санкт-Петербург, ул. Пилотов, д. 38, Россия
(✉) e-mail: slivinskiy.dv@mail.ru

И. А. Фомина

кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации
96210, Санкт-Петербург, ул. Пилотов, д. 38, Россия
(✉) e-mail: irinaafomina@yandex.ru

Д. Г. Меньших

коммерческий директор

Авиакомпания «Вельталь-авиа»
644122, г. Омск, ул. Красный Пут, д. 34, Россия
(✉) e-mail: d.menshikh@icloud.com

Author information

D. V. Slivinsky

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Saint Petersburg State University of Civil Aviation
38 Pilotov Str., St. Petersburg, 196210, Russia
(✉) e-mail: slivinskiy.dv@mail.ru

I. A. Fomina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Saint Petersburg State University of Civil Aviation
38 Pilotov Str., St. Petersburg, 196210, Russia
(✉) e-mail: irinaafomina@yandex.ru

D. G. Menshikh

Commercial Director

«Weltall-Avia» Airlines LLC
34 Krasnyy Put' Str., Omsk, 644122, Russia
(✉) e-mail: d.menshikh@icloud.com

Поступила в редакцию 23.12.2019
Подписана в печать 24.01.2020

Received 23.12.2019
Accepted 24.01.2020

Рынок факторинга как альтернатива краткосрочного кредитования малого и среднего бизнеса

Е. М. Толмачева¹

¹ Алтайский институт экономики — филиал Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, Барнаул, Россия

В исследовании проведен анализ результатов развития факторинговых операций в России за последние два года.

Цель. Структурировать основные составляющие по предоставлению факторинговых услуг кредитными организациями.

Задачи. Определить главные причины и мероприятия по развитию факторинговых услуг в России.

Методология. Сегодня при повсеместно принятом скоринговом методе достаточно остро встает вопрос о предоставлении альтернативных способов кредитования банками клиентов — юридических лиц. «Недотягивание» показателей деятельности организации до общепринятых критериев, балльная либо коэффициентная модель расчета платежеспособности потенциальных клиентов приводят к массовым отказам от выдачи кредитов. При индивидуальном подходе к кредитованию возможно найти выход из создавшегося положения и поддержать предпринимателей. Поэтому факторинг становится все более необходимой банковской услугой.

Результаты. В развитии факторингового кредитования в Российской Федерации (РФ) просматривается специфика, связанная прежде всего со слабой нормативной базой регулирования факторинга. В частности, до сих пор не существует четкого понимания вопроса о том, относится ли данный комплекс услуг к банковским операциям или нет. Этим объясняется разделение проблем на проблемы небанковского и банковского факторинга.

Выводы. Факторинг может являться одним из перспективных направлений по кредитованию малого и среднего бизнеса и, как следствие, инструментом развития экономики в целом.

Ключевые слова: факторинг, процентная маржа, фактор, контрагенты, торговые агенты.

Для цитирования: Толмачева Е. М. Рынок факторинга как альтернатива краткосрочного кредитования малого и среднего бизнеса // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 94–99. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-94-99>

Factoring Market as an Alternative to Short-Term Lending for Small and Medium Enterprises

E. M. Tolmacheva¹

¹ Altai Institute of Economics — branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, Barnaul, Russia

The presented study analyzes the results of development of factoring operations in Russia over the past two years.

Aim. The study aims to structure the main components of factoring services provided by credit institutions.

Tasks. The authors determine the major prerequisites and measures for the development of factoring services in Russia.

Methods. With the scoring method being used universally, it becomes critical to provide alternative ways for banks to lend money to legal entities. If the performance of an organization falls below generally accepted criteria, a scoring model based on scores or coefficients leads to mass loan rejection. A more personalized approach to lending would make it possible to find a way out of the current situation and support entrepreneurs. This makes factoring an increasingly crucial banking service.

Results. One of the primary distinctive features of the development of factoring loans in the Russian Federation is the weak regulatory framework of factoring. Specifically, there is still no precise understanding of whether these services can be considered as banking operations or not. This explains the division of problems into non-bank and bank factoring problems.

Conclusion. Factoring can be a promising direction of lending for small and medium enterprises and, as a consequence, a tool for the development of the economy as a whole.

Keywords: *factoring, interest margin, factor, counterparties, commercial agents.*

For citation: Tolmacheva E.M. Factoring Market as an Alternative to Short-Term Lending for Small and Medium Enterprises. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 94-99 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-94-99>

Сегодня при повсеместно принятом скоринговом методе более острым становится вопрос о реализации альтернативных способов кредитования банками клиентов — юридических лиц. «Недотягивание» показателей деятельности организации до общепринятых критериев, балльная либо коэффициентная модель расчета платежеспособности потенциальных клиентов приводят к массовым отказам в выдаче кредитов. Очевидно, что при индивидуальном подходе к кредитованию можно было бы найти выход из создавшегося положения и поддерживать предпринимателей. Именно поэтому, по нашему мнению, факторинг становится все более востребованной банковской услугой [1].

В случае кредитования под факторинг банки могут рассматривать кредитные заявки «проверенных» клиентов с минимальным риском отказа в выдаче кредита. Речь не идет о ведении высокорисковой политики по кредитованию. Во-первых, факторинг позволяет минимизировать риски, связанные с вероятной неоплатой товаров и услуг, изменениями курса валют, а также неопределенностью и финансовой нестабильностью рынка. Во-вторых, данный вид кредитования дает возможность предпринимателю снижать риск невозврата дебиторской задолженности. В-третьих, благодаря факторингу, возможно увеличение оборотов компании за счет грамотного взаимодействия с другими контрагентами с помощью кредитных организаций [2; 3].

Финансирование под уступку денежного требования или факторинг (от англ. factor — «посредник, торговый агент») — это, как правило, комплекс финансовых услуг для хозяйствующих субъектов, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа при непосредственной поддержке кредитной организации. В основе факторинга лежит процесс краткосрочного кредитования путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности. В результате заключения договора факторинга предприниматели оперативно получают доступ к финансам до момента наступления обязательства контрагента рассчитаться по сделке [4].

Термин «договор факторинга» в России в настоящее время в законодательстве не используется. Однако в главе 43 Гражданского кодекса

Российской Федерации (ГК РФ) представлено аналогичное понятие «договор финансирования под уступку денежного требования» (ст. 824 ГК РФ), определяемое как сделка, согласно которой одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент, в свою очередь, уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [5].

Иными словами, в данной сделке всегда участвует три выгодоприобретателя: клиент, получающий финансовую поддержку; должник, который по условиям договора с клиентом обязан удовлетворить денежное требование клиента; финансовый агент — коммерческий банк, предоставляющий клиенту финансирование, фактически «покупая» у него денежное требование к должнику. Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 86-ФЗ Россия с 1 марта 2015 г. присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям, которая определила порядок взаимодействия участников в такой финансовой сделке.

С 1 июня 2018 г. вступили в силу изменения, внесенные в главу 43 ГК РФ Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ, которые с учетом положений указанной Конвенции упрощают процедуру оформления факторинга и уточняют основную сферу применения, а именно: закреплены понятия «договор факторинга», «фактор» (финансовый агент); факторинг дает возможность приобретения финансовыми агентами денежных требований клиента к должнику посредством приобретения этих требований либо возмездного оказания фактором услуг, предоставления займа (кредита); факторинг рассматривается как разновидность уступки требования [6]. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) предоставила следующие данные о развитии факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса во втором полугодии 2019 г. В результате проведения анкетирования установлено, что 14 факторов за полгода выдали денежные средства двум тысячам

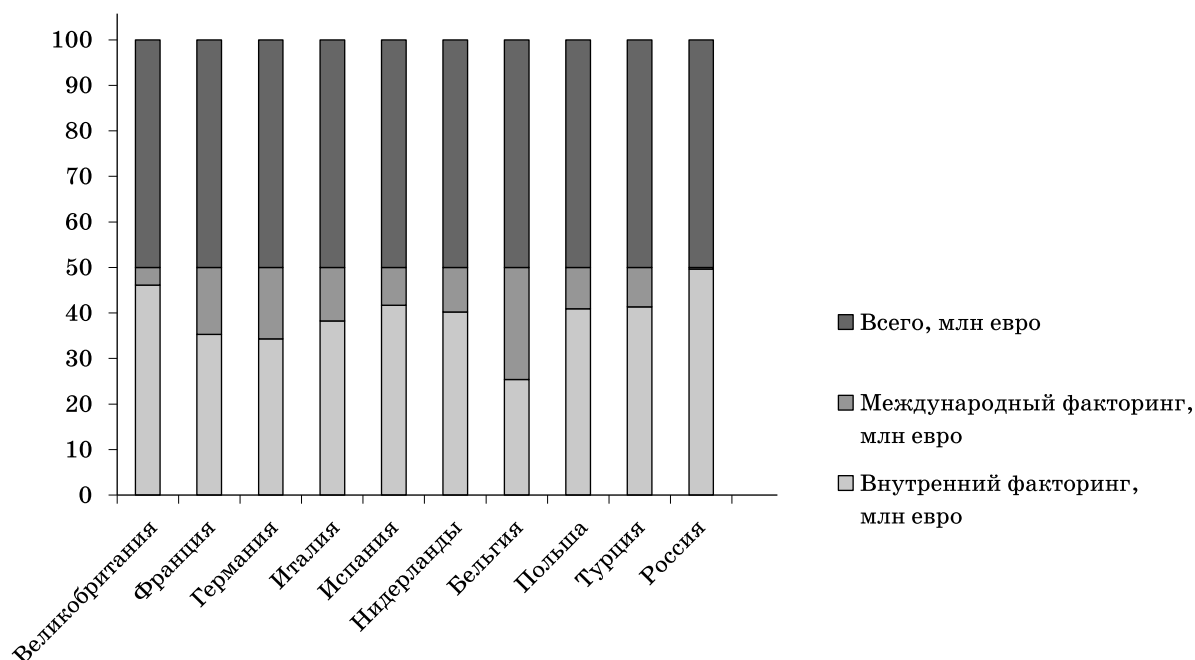


Рис. 1. Рейтинг стран Европы по факторинговому обороту в 2019 г., %

компаний на общую сумму 241 млрд рублей. Доля активов субъектов малого и среднего предпринимательства в совокупном портфеле факторинга на 1 ноября 2019 г. выросла до 17,5 % (против 13 % на 1 января 2019 г.). В итоге совокупный объем выглядит следующим образом: 14 % за 2018 г., 18 % и более за январь–ноябрь 2019 г.

За первое полугодие 2019 г. по договорам факторинга субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) выплачено 67 % от объема, выплаченного за 2018 г. (361 млрд рублей), портфель сделок с субъектами МСП с 1 января по 1 ноября 2019 г. увеличился на 10 %. В портфелях факторов-респондентов сделки с субъектами МСП в сфере торговли составили 49 %, в сфере обрабатывающих производств — 44 %, в сфере услуг — 7 %. В объеме выплаченного финансирования отрасли распределены в следующей пропорции: 55 % — торговля, 39 % — производства, 6 % — услуги. География факторингового портфеля респондентов: доля Москвы — 33 %, Центральный федеральный округ — 17,2 %, Сибирский федеральный округ — 15 % [7].

На наш взгляд, наблюдается отставание в развитии рынка факторинга в России. Так, удельный вес факторинговых операций во внутреннем валовом продукте (ВВП) не выходит за пределы 2 %, тогда как в Европе данный показатель составляет 5 %. По данным «ЭкспертРА», в 2019 г. Россия заняла десятое место в Европе по факторинговому обороту. Сравнительные данные представлены на рисунке 1.

Рассмотрим более подробно современное состояние рынка факторинговых услуг в РФ.

Совокупный портфель российского факторинга по состоянию на 2019 г. составил 610 млрд рублей. Рост измеряемого факторингового портфеля в 2019 г. по отношению к 2018 г. составил 40 %. Объем выплаченного финансирования в 2019 г. составил 2,6 трлн рублей. Российские факторы профинансировали товарооборот на сумму свыше 2 646 млрд рублей, что на 811 млрд рублей больше, чем в аналогичный период прошлого года (+44 %). Лидерами рынка являются ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Альфа-Банк», как видно на рисунке 2.

Количество клиентов в портфеле факторов по состоянию на 1 декабря 2019 г. составляет 4,5 тысячи компаний. Таким образом, в 2019 г. по сравнению с 2018 г. прослеживается рост на 18 % (до 6 345 организаций). При этом важно отметить, что развитие факторинга в регионах неравномерное. Так, например, в Москве наблюдается снижение доли в совокупном портфеле на семь процентных пунктов (п. п.) — до 36,5 %, уменьшение числа клиентов на 15 п. п. — до 34,8 %. В число лидеров по выдаче финансов по операциям факторинга входит Уральский и Центральный федеральные округа. Наиболее существенный рост клиентов банков по факторинговому кредитованию наблюдается в Приволжском (доля 14,7 %; +4,6 п. п. за год) и Центральном (14,5 %; +4,1 п. п.) регионах. Если речь вести о Сибирском регионе, то данная доля составляет не более 3 % [8].

Рисунок 3 иллюстрирует, что организации, занятые в сфере производства, активно пользуются факторингом. Раздел «кредитный риск прочих секторов» достиг 116,5 млрд рублей

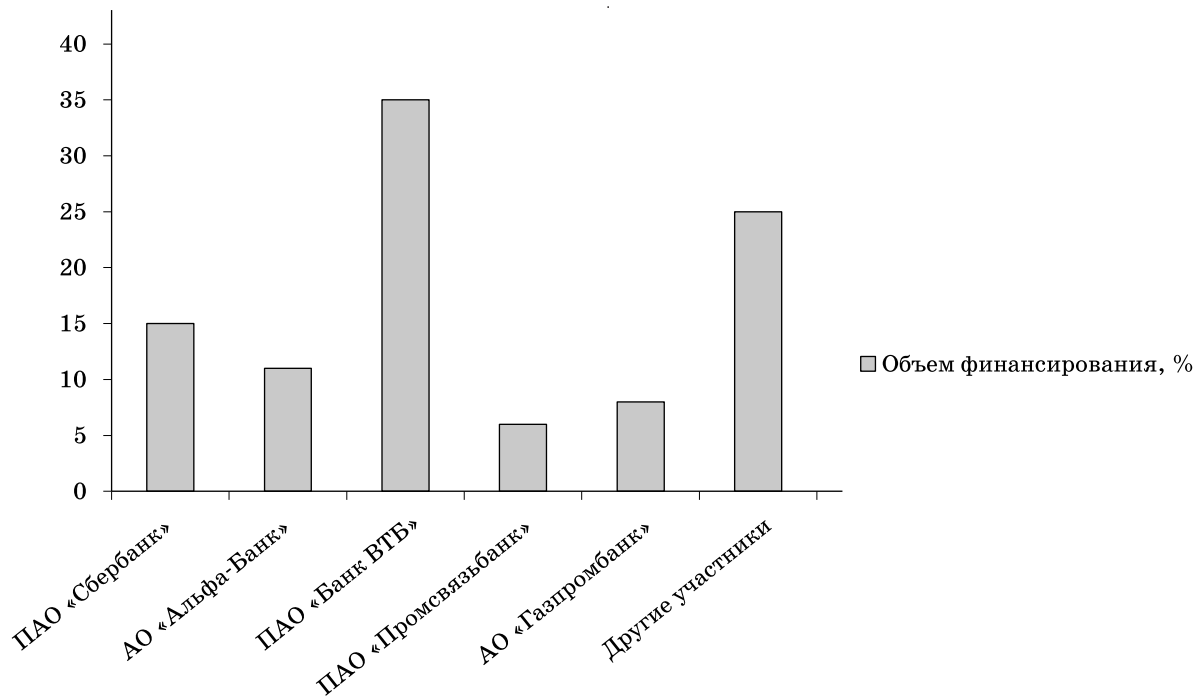


Рис. 2. Факторинговый портфель по состоянию на 1 декабря 2019 г.

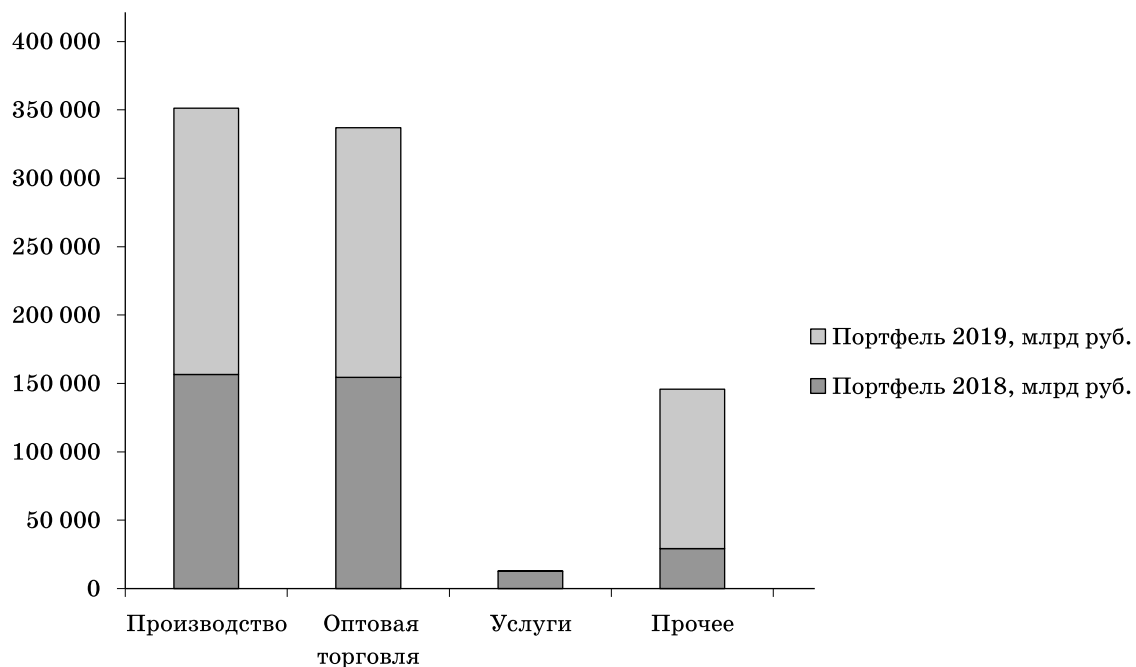


Рис. 3. Отраслевая структура портфеля факторинга в России [9]

(в сравнении с 29 млрд рублей годом ранее), что указывает на открытие факторами в 2019 г. лимитов на новые отрасли, ранее не занимавшие весомую долю в портфелях.

В 2019 г., по информации кредитных организаций, комиссионные и другие виды доходов от факторингового кредитования составили (без учета НДС) 39 566 млн рублей, что превысило показатели 2018 г. Так, в третьем–четвертом кварталах 2019 г. сумма дохода составила 14,5 млрд рублей в сравнении с 11 млрд рублей в аналогичный период 2018 г.

В российской практике риск организации субъективно оценивается по минимальным и максимальным прогнозам доходов от вложенных средств в бизнес. Чем больше данная процентная маржа при равных условиях, тем выше степень риска. Приняв на себя обязательства, предприниматель должен дополнительно оценить политические и экономические риски. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше и степень риска. Особенно важно в таких условиях определить ситуацию с дебиторской задолженностью в организации,

так как поступление средств от дебиторов напрямую связано с погашением кредиторской задолженности.

Главной проблемой в процессе развития в России факторингового кредитования, по нашему мнению, является слабая нормативная база регулирования факторинга. До сих пор отсутствует четкое понимание того, относится ли факторинг к банковским операциям или нет. Именно из этого вытекает разделение проблем на такие проблемы небанковского факторинга и банковского, как:

- отсутствие банковских сообществ и ассоциаций, которые могли бы просчитать риски мошенничества и потерь всех участников сделки;
- наличие и необходимость формирования резервных фондов под необеспеченные кредиты (кроме счетов-фактур на руках у кредитора) приводит к тому, что при аккумулировании денежных средств приходится выводить денежную массу из оборота;
- проблемы с налоговым законодательством, в части уплаты НДС с комиссионных доходов;
- сложный и трудозатратный учет операций в банке по факторингу.

Сегодня в связи с ухудшением финансового положения у юридических лиц отсутствуют альтернативные способы получения кредитных средств. На современном рынке факторинга спрос превышает предложение.

Однако отказ от коммерческого кредитования организацией своих контрагентов может привести к таким более негативным последствиям, как снижение показателей ликвидности организаций и уменьшение клиентской базы. Существенной проблемой является отказ кредитных организаций в подобном виде кредитования. В отечественной практике факторинг, как правило, относят к дисконтным операциям, что кардинально противоречит реалиям. Факторинг — это далеко не основная, и даже не второстепенная часть банковского дела. Факторинг воспринимают как разовую сделку, а не постоянную, что увеличивает риски для банков и повышает затраты организации.

Другая, не менее значимая проблема для банков в России заключается в отсутствии краткосрочных инвестиций в реальный сектор экономики. Речь идет не столько о предоставлении «быстрых денег», сколько о достаточно затратном «нулевом цикле», в котором необходимо организовать дело и который даже при наличии высококвалифицированных специалистов займет от полугода до года [10].

Подводя итоги, можно отметить, что перспектива факторингового кредитования очевидна. Однако без объединения банков в сообщества, без нормативной поддержки государства данное направление долго будет находиться в зачаточном состоянии, фирмы-посредники станут неправомерно наживаться на этом.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон принят Государственной Думой 16 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 29 сентября 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 23.11.2019).
2. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И. Факторинг. М.: КноРус, 2017. 224 с.
3. Симица Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2016. 172 с.
4. Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М.: Статут, 2003. 494 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 18 июля 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 04.12.2019).
6. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в ред. от 15 апреля 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 04.12.2019).
7. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: https://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/ (дата обращения: 04.12.2019).
8. Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. Факторинг. М.: Маркет ДС, 2015. 208 с.
9. Толмачева Е. М., Довбыш С. А. Особенности формирования политики кредитования в Алтайском крае // Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения: сб. науч. ст. В 2-х ч. Ч. 1. Барнаул: Изд-во Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2018. С. 129–131.
10. Балюкова М. А., Толмачева Е. М. Информационная безопасность дистанционных банковских операций // Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Барнаул: Изд-во гос. техн. ун-та им. И. И. Ползунова, 2017. С. 210–215.

References

1. Tax Code of the Russian Federation (part one). Federal Law adopted by the State Duma on July 16, 1998 No. 146-FZ (as amended on September 29, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Accessed on 23.11.2019). (In Russ.).
2. Ivasenko A. G., Nikonova Ya. I. Factoring. Moscow: KnoRus; 2017. 224 p. (In Russ.).
3. Sinitsa E. A. Factoring evolution: Tools, institutions. Cand. econ. sci. diss. St. Petersburg: St. Petersburg State Univ.; 2016. 172 p. (In Russ.).
4. Novoselova L. A. Assignment transactions (claims) in commercial practice. Factoring. Moscow: Statut; 2003. 494 p. (In Russ.).
5. Civil Code of the Russian Federation (part one). Federal Law of November 30, 1994 No. 51-FZ (as amended on July 18, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
6. On joint stock companies. Federal Law of December 26, 1995 No. 208-FZ (as amended on April 15, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
7. Official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: https://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
8. Babichev S. N., Labzenko A. A., Podlesnova A. Yu. Factoring. Moscow: Market DS; 2015. 208 p. (In Russ.).
9. Tolmacheva E. M., Dovbysh S. A. Features of the formation of a lending policy in the Altai Territory. In: Society. Economy. Culture: Actual problems, practice of solving. Coll. sci. pap. (in 2 pts.). Pt. 1. Barnaul: St. Petersburg Univ. of Management Technology and Economics; 2018:129-131. (In Russ.).
10. Balyukova M. A., Tolmacheva E. M. Information security of remote banking operations. In: Economic security: State, region, enterprise. Proc. Int. sci.-pract. conf. Barnaul: Polzunov State Technical Univ.; 2017:210-215. (In Russ.).

Сведения об авторе

Толмачева Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Алтайский институт экономики – филиал
Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики
656011, Алтайский край, г. Барнаул, пр. Ленина,
д. 106е, Россия

(✉) e-mail: alt-ime@mail.ru

Поступила в редакцию 16.12.2019

Подписана в печать 17.01.2020

Author information

Elena M. Tolmacheva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Altai Institute of Economics-branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics

Lenin Ave 106e, Barnaul, Altai Krai, 656011, Russia

(✉) e-mail: alt-ime@mail.ru

Received 16.12.2019

Accepted 17.01.2020

Структура международной торговли услугами в глобальных цепочках стоимости: прямые и обратные связи участия России

К. С. Нефедов¹

¹ Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия

Интенсивная глобализация производственных процессов, а также активная интернационализация компаний открыли новые возможности для стран с развивающейся экономикой к участию в глобальных цепочках стоимости (ГЦС). Участие в ГЦС позволяет анализировать вклад отдельных отраслей промышленности в мировую торговлю на уровне стран и секторов.

Цель. Оценить рост участия России в мировой торговле услугами на протяжении последних лет в ряде нематериальных отраслей экономики с точки зрения развития в ГЦС и соответствующего увеличения объемов создаваемой добавленной стоимости.

Задачи. Рассмотреть динамику участия России в отраслях сферы услуг, проанализировать взаимосвязь инновационной активности и разных видов участия в ГЦС. Выявить актуальные тенденции в динамике участия России в ГЦС нематериальных отраслей.

Методология. При помощи обобщенного метода наименьших квадратов проведен регрессионный анализ панельных данных 10 отраслей сферы услуг с 2005 по 2015 г. с целью тестирования взаимосвязей различных видов участия России в ГЦС отраслей сферы услуг и инновационной активности.

Результаты. Статистически доказана взаимосвязь инновационной активности с различными видами участия в ГЦС. Выявлена общая тенденция к увеличению участия России в мировой торговле услугами. Вместе с тем результаты исследования говорят о необходимости дополнительного стимулирования инновационной деятельности и наращивания прямого участия в ГЦС непродовственных отраслей для последующего развития в ГЦС.

Ключевые слова: прямые и обратные связи участия в глобальных цепочках стоимости, международная торговля услугами, инновационная активность в России.

Для цитирования: Нефедов К. С. Структура международной торговли услугами в глобальных цепочках стоимости: прямые и обратные связи участия России // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 100–111. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-100-111>

Structure of International Service Trade in Global Value Chains: Forward and Backward Linkages of Russia's Participation

K. S. Nefedov¹

¹ Graduate School of Management of St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia

Intensive globalization of production processes along with active internationalization of companies have created new opportunities for developing countries to participate in global value chains (GVC). Participation in GVCs makes it possible to analyze the contribution of individual industries to world trade at the level of countries and sectors.

Aim. This paper aims to assess the growth of Russia's participation in international service trade over the past years in a number of non-material sectors of the economy from the perspective of upgrading in GVCs and the associated positive dynamics in value adding processes.

Objectives. The author examines the dynamics of Russia's participation in service industries; analyzes the relationship between innovation activity and different types of participation in GVCs; identifies the current trends in the dynamics of Russia's participation in the GVCs of non-material industries.

Methods. This study uses the generalized least squares method to perform a regression analysis of panel data from 10 service industries for 2005–2015 and analyze the relationship between different types of Russia's participation in the GVCs of service industries and innovation activity.

Results. The relationship between innovation activity and different types of participation in GVCs is statistically proven. There was identified a general upward trend in Russia's participation in international service trade. At the same time, the results of the analysis emphasize the importance of additional stimulation of innovation activity in order to increase Russia's forward participation in international service trade and enable further upgrading in GVCs.

Keywords: *forward and backward linkages of participation in global value chains, international service trade, innovation activity in Russia.*

For citation: Nefedov K.S. Structure of International Service Trade in Global Value Chains: Forward and Backward Linkages of Russia's Participation. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 100-111 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-100-111>

Введение

Интенсивная глобализация производственных процессов, а также активная интернационализация компаний открыли новые возможности для стран с развивающейся экономикой к участию в глобальных цепочках стоимости (ГЦС) [1]. Глобальная экономическая среда претерпела значительные изменения по причине широкого распространения новых контрактных методов взаимодействия (оффшоринг, франчайзинг, лизинг и др.). Сегодня около 80 % мировой торговли происходит через сложные, фрагментированные и географически рассредоточенные ГЦС и сети транснациональных компаний (ТНК), которые сталкиваются с проблемой постоянной конкуренции и реагируют путем оптимизации и реструктуризации своих ГЦС [2]. В результате структура глобального производства становится более географически распыленной и в то же время более интегрированной, объединяя страны с развитой и развивающейся экономикой [3].

Раздробленные производственные процессы, а также рост вертикальной специализации в ГЦС позволяют фирмам из стран с развивающейся экономикой выходить на новые рынки с более высокой добавленной стоимостью и использовать возможность для увеличения объемов внешнеторговой деятельности. Однако расширение рынков сбыта без технологического преимущества, заложенного в производимый товар или услугу, делает такой рост ограниченным и краткосрочным [4].

Стремительно растущие объемы торгового взаимодействия между странами с развивающейся экономикой и развитыми странами широко обсуждаются и анализируются как в научных статьях [5], так и в отчетах международных профильных организаций (ОЭСР, ЮНКТАД, ВТО) [3; 6; 7]. Научная литература предлагает разнообразные модели и методы поиска оптимальной конфигурации в ГЦС для отраслей материального производства [8]. Однако основной объем научных статей посвящен анализу сферы услуг как части поддерживающей инфраструктуры производственного

сектора и лишь в некоторых из работ отдельно говорится об остальных отраслях экономики, таких как телекоммуникации, финансовые услуги и страхование [9; 10; 11; 12]. Наряду с этим существенное участие российских ТНК в сервисных ГЦС [13] требует дальнейшего изучения, что особенно актуально для ТНК в отраслях информационных технологий, телекоммуникаций и финансовых услуг [14].

Цель настоящей статьи — изучение роли российских ТНК в сервисных ГЦС [15] путем анализа отраслевых данных. Особый интерес представляют последствия быстрого экономического роста России и последующего существенного увеличения объемов внешнеэкономической деятельности [16]. Изучение того, насколько эффективным был этот рост с точки зрения долгосрочных выгод и возможного технологического обновления для перечисленных выше сервисных отраслей, улучшит понимание ключевых факторов успеха участия российских ТНК в ГЦС. Кроме того, определение основных взаимосвязей и движущих факторов увеличения участия в ГЦС поможет в составлении более эффективных программ государственной поддержки и повысит успешность внешнеэкономической деятельности в долгосрочной перспективе.

Участие и развитие в ГЦС

ГЦС как «сеть трудовых и производственных процессов, конечный результат которых представляет собой готовый к потреблению товарно-сырьевой ресурс» [17], являются сложно организованной системой отношений между фирмами. Часть из них занимают «ведущие» позиции с точки зрения объемов создаваемой добавленной стоимости и ресурсов для привлечения новых поставщиков [18]. Технологические преимущества и патентные права относятся к числу основных определяющих факторов увеличения объемов добавленной стоимости участников ГЦС при производстве товара или услуги [19]. Участие в глобальных или региональных цепочках создания стоимости может происходить разными способами и на основе различных видов деятельно-

сти, связанных между собой по всей цепочке [20]. Как основная, так и вспомогательная производственная деятельность открывают возможности создания добавленной стоимости для фирм. Иными словами, участие в глобальных цепочках создания стоимости не обязательно означает продажу товаров или услуг за рубеж, а скорее, связано с такой деятельностью через процесс создания стоимости на каждом этапе производственного процесса, ведущего к выпуску готовой продукции [21].

Более высокие показатели участия в тех частях ГЦС, которые приносят большую добавленную стоимость, могут служить индикатором потенциала для улучшения позиции в ГЦС, что особенно важно для экономического развития. Развитие в ГЦС определяется как способность производителей «создавать более качественные продукты, повышать их эффективность или переходить к более квалифицированным видам деятельности» [22]. Возможность для производителей из стран с развивающейся экономикой продвинуться вверх по цепочке создания стоимости происходит либо путем перехода к более выгодным функциональным позициям, либо путем создания продуктов, в которые инвестируется больше добавленной стоимости и которые могут обеспечить более высокую прибыль для производителей [23].

Традиционно участие в ГЦС определяется с использованием терминологии теории мировой торговли. Все большие объемы промежуточных продуктов, таких как детали, компоненты и промежуточные услуги, производятся поэтапно или в разных странах, а затем экспортируются в другие страны для дальнейшего производства конечного продукта. Импортные промежуточные продукты, закупаемые какой-либо страной для очередной стадии производства, как правило, уже содержат промежуточные компоненты из третьих стран и даже реимпортированные компоненты из этой страны [24].

К ключевым показателям, способным проследить вклад каждой страны в процесс производства, относятся добавленная стоимость, воплощенная в экспорте, и ее обратные и прямые связи (обратные связи отдельной страны означают долю импортированной добавленной стоимости из других стран, как части общего объема экспорта из этой страны; прямые связи отражают долю добавленной стоимости, генерируемой в рассматриваемой стране производства в общем объеме дальнейшего экспорта других стран) [25]. Другими словами, прямые связи участия в ГЦС показывают, насколько рассматриваемая страна зависит от импорта с точки зрения объемов добавляемой стоимости, а обратные связи участия в ГЦС измеряют

вклад рассматриваемой страны с точки зрения добавляемой стоимости в дальнейшее производство товара или услуги иными странами, отражаемое в объеме их экспорта.

Расчет показателя совокупного участия (сумма прямых и обратных связей участия в ГЦС) отдельной страны в ГЦС позволяет определить агрегированную до отраслевого уровня величину добавленной стоимости, которую компании поставляют в цепочке создания стоимости, заключая сделки со своими поставщиками или покупателями на международных рынках [25]. Показатели обратного и прямого участия страны в ГЦС способны обеспечить понимание ее роли и влияния в ГЦС. Чем ближе фирма как поставщик к более высоким уровням добавленной стоимости производства или предоставления услуг, тем больше становится ее доля в общем объеме генерируемой стоимости конечного продукта [26].

На рисунке 1 показано двойное увеличение среднего объема (с 85 до 167 млн долл. США в год) производимой продукции в отраслях сферы услуг с 2005 по 2015 г. Мировой кризис 2008 г. незначительно отсрочил последующий рост как экспорта, так и добавленной стоимости, производимой российскими отраслями сферы услуг. В то же время важнейшие отрасли экономики России требуют обновления и создания конкурентных преимуществ на основе высоких технологий для успешного и устойчивого развития на международных рынках. Государство стремится поддерживать отрасли сферы услуг, выделяя некоторые из них в отдельные стратегические направления развития (транспорт и складские услуги, почтовые и телекоммуникационные услуги, финансовое посредничество, компьютерные и смежные виды деятельности, НИОКР и другие виды деятельности, а также здравоохранение) [27].

Результаты такого стимулирования выражаются в неоднородной динамике показателей инновационности экономики. Таблица 1 содержит сводные данные о численности исследователей, занятых в отраслях сферы услуг и финансировании этих отраслей, демонстрирующих стабильное увеличение объемов финансирования на фоне общего спада числа исследователей после 2007 г. с последующим незначительным увеличением, которое по-прежнему ниже исходного уровня 2007 г. Отрасли сферы услуг признаны важнейшим звеном не только в поддержке производственных процессов, но также представляют собой отдельные области создания и развития конкурентных преимуществ экономики в международной торговле. Для России такими конкурентно способными отраслями являются финансовые услуги, телекоммуни-

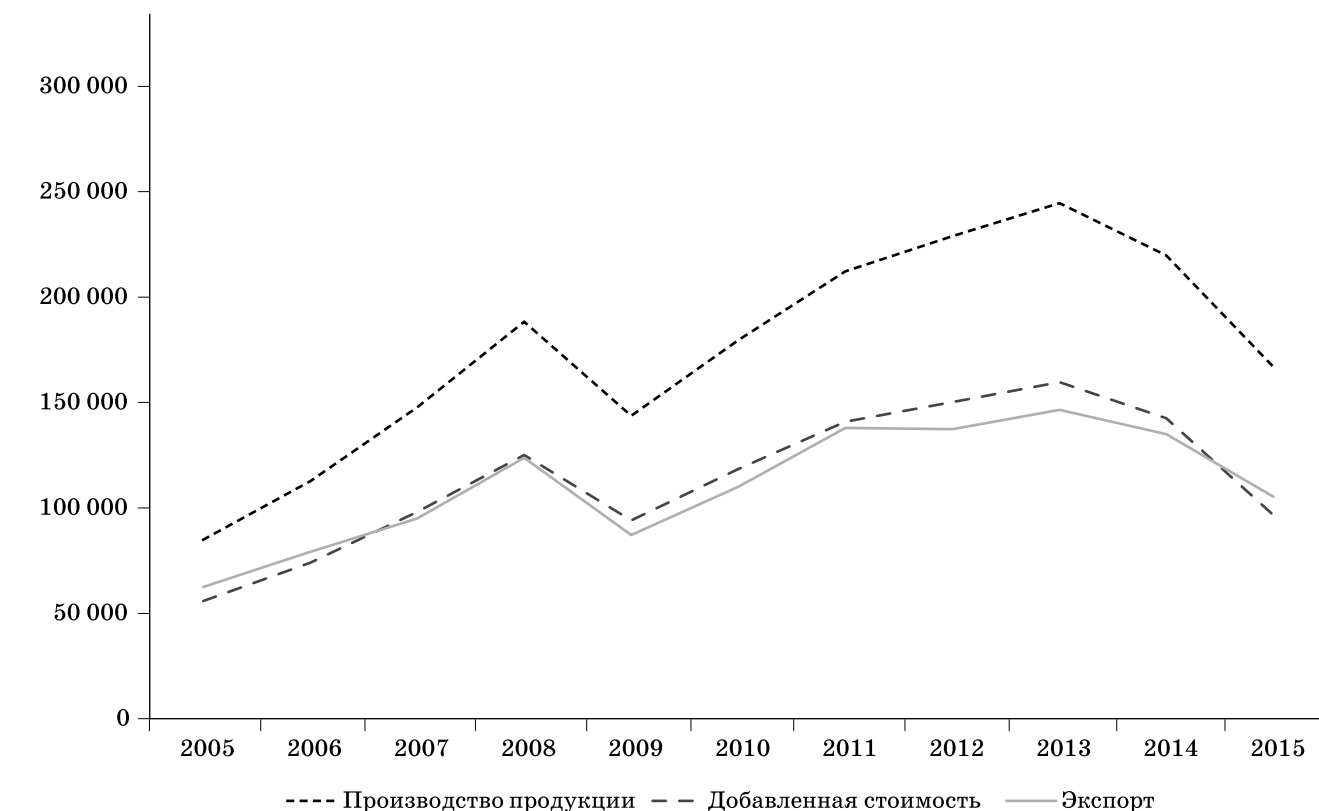


Рис. 1. Усредненные показатели российских отраслей сферы услуг в 2005–2015 гг., млн долл. США
 Источник: составлено по данным ОЭСР. URL: <https://oe.cd/tiva> (дата обращения: 22.12.2019).

Показатели инновационной активности в российской экономике

Таблица 1

Год	Затраты на исследования и разработки, млн руб.	Численность исследователей, тыс. чел.
2005	230 785	391
2006	288 805	389
2007	371 080	393
2008	431 073	376
2009	485 834	369
2010	523 377	369
2011	610 427	375
2012	699 870	373
2013	749 798	369
2014	847 527	374
2015	914 669	379

Источник: составлено по данным ВШЭ. Индикаторы инновационной деятельности. URL: www.hse.ru/primarydata/ii (дата обращения: 22.12.2019).

кационные услуги, компьютерные и смежные виды деятельности, представленные рядом крупнейших российских ТНК, успешно конкурирующих с ведущими ТНК за рубежом [25].

С 1995 по 2009 г. масштабы участия многих стран в сервисных ГЦС значительно увеличились [20], причем примерно 40 % общего экспорта развитых стран составляет добавленная стоимость, созданная за рубежом. Средняя доля добавленной стоимости услуг в валовом экспорте также выросла, но не для России, где этот показатель практически не изменился,

если смотреть на агрегированное значение отраслей сферы услуг, и составил 30 % [25]. Однако при более детальном рассмотрении очевидным становится то, что Россия довольно активно участвует во многих отраслях сервисных ГЦС.

На рисунке 2 можно выделить две группы отраслей сферы услуг с разной динамикой участия в ГЦС в разные годы. Первая группа характеризуется относительным отсутствием прямого участия, которое можно объяснить расстоянием до конечного потребителя. Так,

прямое участие России в ГЦС осталось неизменным в двух отраслях: операции с недвижимостью и другие общественные, социальные и личные услуги, в то время как отрасли гостиницы и рестораны, а также образование и здравоохранение демонстрируют растущие обратные связи с небольшим ростом прямых связей. Вторая группа, за исключением отрасли оптовой и розничной торговли, демонстрирующей отрицательную динамику прямых связей участия, показывает значительный рост прямых и обратных связей участия в ГЦС, что можно объяснить развитием отраслей сферы услуг и их активным участием в мировой торговле (транспорт и складские услуги, почтовые и телекоммуникационные услуги, финансовое посредничество, компьютерные и смежные виды деятельности, НИОКР и другие виды деятельности).

Относительно высокие темпы экономического роста в странах с развивающейся экономикой, как правило, связаны с их более активным участием в ГЦС. Использование импортных компонентов и материалов при производстве товаров, в том числе предназначенных для экспорта, подразумевает, что страна участвует в экономической глобализации. Однако долгосрочное экономическое развитие может основываться только на технологическом прогрессе промышленной и отраслевой деятельности страны. В противном случае сильная зависимость от импорта делает ограничивающей страну роль поставщика с низкими объемами добавленной стоимости в ГЦС [29]. В этой связи предполагается, что технологические инновации будут стимулировать прямые связи участия в ГЦС в то время как обратные связи участия, которые служат показателем зависимости от импорта, будут отрицательно связаны с инновационной активностью, поскольку создание более технологически конкурентного промежуточного продукта (услуги) освобождает от необходимости импортировать компоненты с высоким уровнем добавляемой стоимости. Инновационная активность в отрасли создает технологические преимущества, способствующие увеличению добавляемой стоимости в процессе производства и стимулирующие объемы совокупного участия в ГЦС.

Гипотеза 1. Существует положительная взаимосвязь между инновационной активностью в глобальных отраслях сферы услуг и **прямым** участием данных отраслей в ГЦС.

Гипотеза 2. Существует отрицательная взаимосвязь между инновационной активностью в глобальных отраслях сферы услуг и **обратным** участием данных отраслей в ГЦС.

Гипотеза 3. Существует положительная взаимосвязь между инновационной активностью

в глобальных отраслях сферы услуг и **совокупным** участием данных отраслей в ГЦС.

Методология и данные

Определение степени влияния инновационной активности в отрасли на результаты внешнеторговой деятельности может помочь идентифицировать, насколько стремительный рост российского участия в мировой торговле услугами зависел от инновационной активности, а значит, был успешен с точки зрения развития в ГЦС (переход на более высокие уровни генерирования добавленной стоимости).

Измерение участия в ГЦС на агрегированном уровне главным образом определяет степень, в которой страна участвует в вертикально фрагментированном производстве, в качестве пользователя внешних ресурсов как компонентов своего собственного экспорта и поставщика промежуточных товаров или услуг, применяемых другими странами, т. е. внешних ресурсов для дальнейшего экспорта. Эти показатели участия в ГЦС могут быть дополнительно разбиты на конкретные отраслевые уровни. Анализ отраслей сферы услуг становится возможным благодаря базе данных Trade in Value Added (TiVA) — «Торговля добавленной стоимостью», которая содержит данные обо всех отраслях мирового производства товаров и услуг, охватывая 64 крупнейшие экономики мира в 36 отраслях (по четвертой версии международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности) [28]. В соответствии с классификацией выделяются 10 крупнейших отраслей сферы услуг (оптовая и розничная торговля; гостиницы и рестораны; образование и здравоохранение; транспорт и складские услуги; почтовые и телекоммуникационные услуги; финансовое посредничество; операции с недвижимостью; компьютерные и смежные виды деятельности; НИОКР и иные виды деятельности; другие общественные, социальные и личные услуги), данные о которых взяты в доступный для анализа период — с 2005 по 2015 г. — из базы данных TiVA [29].

Учитывая специфику анализируемых данных, выбраны контрольные переменные, не использованные при расчете индексов участия в ГЦС для предотвращения возможной мультиколлинеарности. Метод оценки параметров регрессионных моделей также продиктован спецификой данных: доступный обобщенный метод наименьших квадратов сводится к минимизации «обобщенной суммы квадратов» остатков регрессии, что позволяет контролировать автокорреляцию и гетероскедстичность при оценке параметров модели [31].

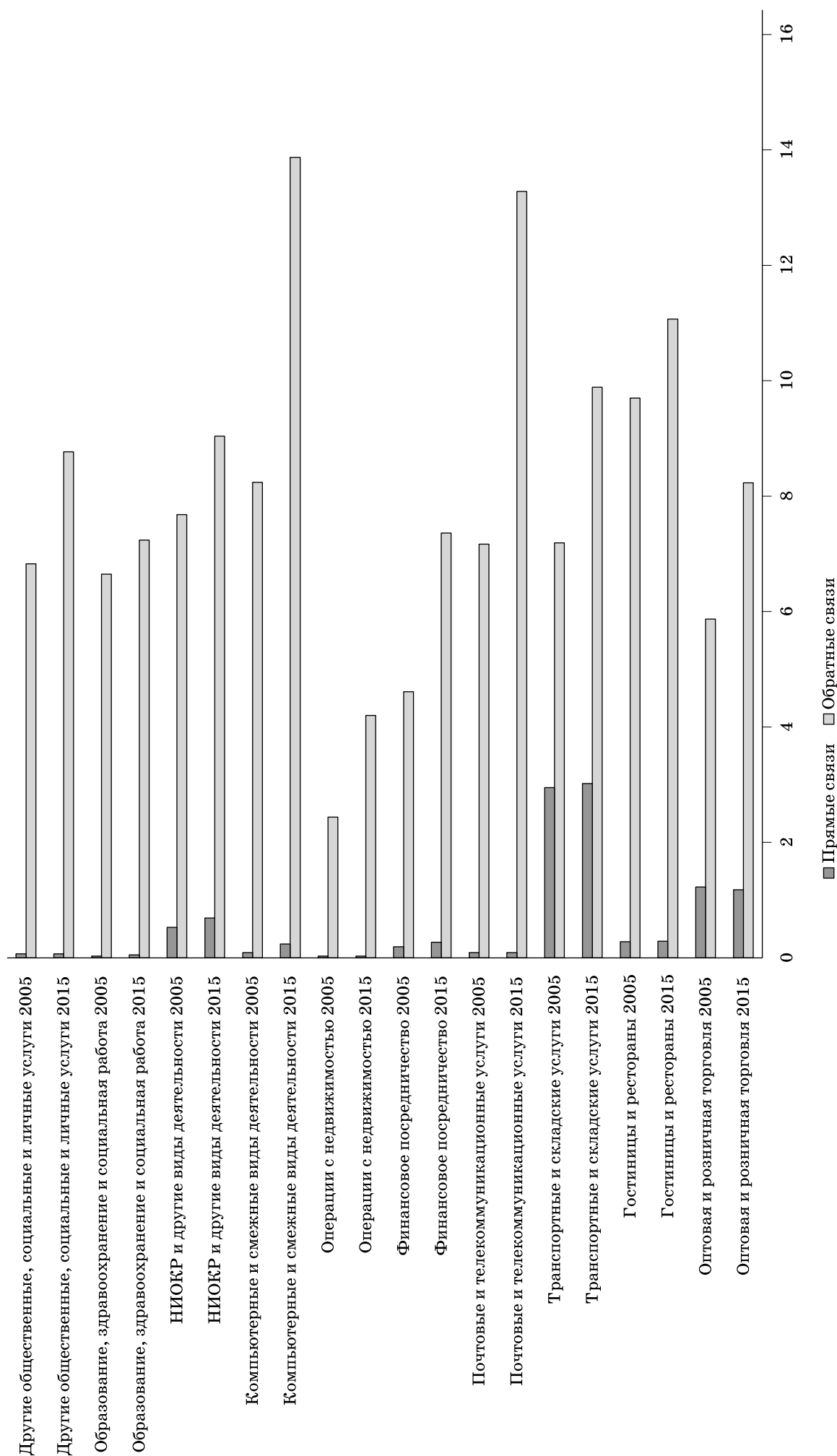


Рис. 2. Показатели обратного и прямого участия России в ГЦС отраслей сферы услуг
 Источник: составлено по данным ОЭСР. URL: <https://oe.cd/tiva> (дата обращения: 22.12.2019).

Описание переменных и источники данных

Название	Описание и размерность	Источник
Обратное участие в ГЦС	Доля добавленной иностранной стоимости из «страны-партнера» p , включенная в валовый экспорт страны c , % от общего валового экспорта страны c . Данный индекс основан на прямой связи в паре «страна-отрасль» и отражает содержание импорта в экспорте, затрагивая вопрос «Какой процент факторов производства, задействованных в паре “страна-отрасль”, был вовлечен в мероприятия по распределению производства между странами?»	База данных “Trade in Value Added”
Прямое участие в ГЦС	Внутренняя добавленная стоимость из страны c , включенная в валовый экспорт иностранной страны p , % от общего объема экспорта страны c рассматривается как мера «прямых связей» в анализе ГЦС. Данный индекс дает ответ на вопрос «Какой процент конечной продукции, произведенной в отдельной отрасли рассматриваемой страны, является результатом деятельности ГЦС?»	База данных “Trade in Value Added”
Совокупное участие в ГЦС	Сумма индексов прямого и обратного участия в ГЦС (%), а именно, доля иностранных ресурсов (обратное участие) и внутренних ресурсов, используемых в экспорте третьих стран (прямое участие), в валовом экспорте страны	База данных “Trade in Value Added”
Количество патентов	Количество зарегистрированных патентов в год по отраслям (количество патентов как показатель инновационной активности компании или отрасли широко используется в научной литературе, в том числе для анализа отраслей сферы услуг, поскольку патентное право распространяется как на продукты производства, технологические решения, так и на способ оказания услуги [30])	База данных “Amadeus Bureau van Dijk”
Контрольные переменные:		
Валовый импорт	Валовый импорт (c, i, p) представляет собой валовый импорт конечных и промежуточных товаров и услуг по странам c из отрасли i в стране-партнере p и включает в себя как трансграничные потоки, так и прямые расходы резидентов за рубежом (млн долл. США)	База данных “Trade in Value Added”
Валовая продукция	Валовая продукция (c, i) приведена в основных ценах по отраслям i в стране c (млн долл. США)	База данных “Trade in Value Added”

Источник: URL: <http://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-guide-to-country-notes.pdf> (дата обращения: 27.12.2019).

Формула 1. Уравнение регрессии в обобщенном виде:

$$\text{Участие в ГЦС}_{it} = B_0 + B_1 \times \text{Количество патентов}_{it} + B_2 \times \text{Валовый импорт}_{it} + B_3 \times \text{Валовая продукция}_{it} + \varepsilon_{it},$$

где участие в ГЦС — одна из разновидностей участия: прямое, обратное, совокупное участие России в отрасли i в год t ; $B_1, \dots, B_3$ — коэффициенты регрессии; ε_{it} — вектор ошибок; $i = 1, \dots, 11$; $t = 2005 \dots 2015$.

Все расчеты выполнены при помощи статистического пакета STATA 14.

Результаты

В таблице 3 представлены описательная статистика и корреляции связей участия в ГЦС российских отраслей сферы услуг и факторы, предположительно связанные с их интенсивностью, в соответствии с представленной моделью. Следует отметить, что минимальное и максимальное значения обратного и прямого

участия в ГЦС значительно отличаются на протяжении рассматриваемого периода, что является типичным для стран с развивающейся экономикой, ориентированных на сбыт сырьевых ресурсов. Объем валовой продукции и импорта имеют относительно высокое стандартное отклонение, что отражает периоды экономической нестабильности 2008 и 2014 гг.

В таблицах 4–6 представлены результаты оценки параметров регрессионных моделей. Таблица 4 показывает результаты для связей обратного участия России в ГЦС отраслей сферы услуг. Модель значима, а контрольные переменные подтверждают общую логику взаимосвязей, где при увеличении общего выпуска продукции возрастает общее значение производимого экспорта, что ведет к уменьшению значения индекса обратного участия, поскольку объем валового экспорта находится в знаменателе последнего.

Число патентов, как и предполагалось гипотезой 1, отрицательно связано с индексом

Таблица 3

Описательная статистика и матрица корреляции

	Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение	1	2	3	4	5	6
1	Обратное участие	7.13	2.38	2.27	13.87	1					
2	Прямое участие	0.58	0.90	0.03	3.45	0.16	1				
3	Совокупное участие	7.71	2.68	2.302	14.11	0.94	0.48	1			
4	Количество патентов	29.55	58.78	0.00	287.00	-0.02	0.31	0.09	1		
5	Валовый импорт	10 094.88	9 447.18	925.30	38 766.50	0.18	0.67	0.38	0.68	1	
6	Валовая продукция	175 387.20	138 194.10	4 427.10	481 397.90	-0.08	0.27	0.02	0.46	0.55	1

Источник: расчеты автора.

Таблица 4

Обратное участие в ГЦС

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	$P > z $
Количество патентов	-0.0089	-1.7800	0.0750
Валовый импорт	0.0001	3.4300	0.0010
Валовая продукция	-0.0000	-2.1000	0.0360
Константа	6.9440	18.7700	0.0000
Зависимая переменная: обратное участие в ГЦС			
	Количество наблюдений	Wald chi 2	Prob > chi 2
	110	12.6	0.0056

Источник: расчеты автора.

Таблица 5

Прямое участие в ГЦС

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	$P > z $
Количество патентов	0.0013	0.0005	0.0070
Валовый импорт	0.0000	0.0000	0.0000
Валовая продукция	0.0000	0.0000	0.1820
Константа	0.0631	0.0407	0.1210
Зависимая переменная: прямое участие в ГЦС			
	Количество наблюдений	Wald chi 2	Prob > chi 2
	110	187.77	0.0000

Источник: расчеты автора.

Таблица 6

Совокупное участие в ГЦС

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	$P > z $
Количество патентов	-0.0125	0.0052	0.0160
Валовый импорт	0.0002	0.0000	0.0000
Валовая продукция	0.0000	0.0000	0.0150
Константа	6.9087	0.3840	0.0000
Зависимая переменная: совокупное участие в ГЦС			
	Количество наблюдений	Wald chi 2	Prob > chi 2
	110	34.40	0.0000

Источник: расчеты автора.

обратного участия в ГЦС, что подразумевает принятие первой гипотезы. Увеличение числа патентов как индикатора инновационной активности означает сокращение зависимости от импорта товаров и услуг и соответствующее уменьшение интенсивности обратного участия в ГЦС с увеличением добавляемой стоимости при производстве товаров и услуг.

В таблице 5 приведены результаты модели с прямым участием России в ГЦС отраслей сферы услуг. Модель значима, и только одна из контрольных переменных значима, что говорит об устойчивой взаимосвязи такой косвенной меры влияния, как валовый импорт, и прямого участия в ГЦС.

Число патентов, как и заявлено в гипотезе 2, положительно связано с индексом обратного участия в ГЦС, что означает принятие второй гипотезы, причем с более высоким уровнем значимости, чем в случае с первой гипотезой. Увеличение числа патентов как индикатора инновационной активности может означать увеличение добавляемой стоимости при производстве товаров и услуг и на примере российских отраслей сферы услуг в период с 2005 по 2015 г. эта взаимосвязь статистически доказана, что в целом говорит о тенденции к сокращению зависимости от импорта и более активном прямом участии в ГЦС. Обращая внимание на значение соответствующего коэффициента, следует отметить, что воздействие было незначительным в рассмотренный период.

Как показано в таблице 6, модель, посвященная анализу совокупного участия России в ГЦС отраслей сферы услуг, также значима. Полученные результаты во многом объясняются природой зависимой переменной, которая является обычной суммой двух предыдущих показателей участия в ГЦС, и, как отмечалось ранее, в связи с данными из таблицы 3, вклад показателя обратного участия в ГЦС несравнимо больший, чем прямого участия в ГЦС. Тем не менее валовая продукция имеет значимую прямую взаимосвязь с показателем совокупного участия в ГЦС, что может быть объяснено общей логикой рассмотренных взаимосвязей, где при увеличении общего выпуска продукции возрастает общее значение добавляемой стоимости, что ведет к увеличению участия в ГЦС.

Количество патентов имеет значимую отрицательную взаимосвязь с общим участием России в ГЦС отраслей сферы услуг, что может быть частично объяснено как более внушительным вкладом обратных связей в общее участие в ГЦС, так и более значимой, но менее интенсивной взаимосвязью данного показателя с прямым участием в ГЦС. Инновационная активность улучшает показатели участия России в отраслях сферы услуг, но в то же время эта взаимосвязь может объясняться от-

носительно небольшим размером инновационных компаний в общем объеме фирм с точки зрения эффективности экспорта по сравнению с другими отраслями сферы услуг.

Вместе с тем данная взаимосвязь отрицательна для индекса общего участия в ГЦС. В этой связи можно предположить, что в отношении России инновации не существенно улучшают общую картину с преобладанием обратных связей участия. Это может быть объяснено тем, что инновационные российские сервисные компании становятся все более самодостаточными, а российские сервисные компании с низкими технологиями сохраняют свою традиционную роль поставщика на мировой арене, т. е. теоретически у них имеются возможности для технологического обновления. Другое объяснение может быть основано на существующих исследованиях, показывающих, что стимуляция инновационной активности в непроизводственных отраслях России в основном происходит за счет инвестиций из развитых стран через их дочерние предприятия в РФ [32], что приводит к увеличению патентной активности несистемно и не для всех рассмотренных отраслей.

Выводы

В данной статье рассмотрена структура участия России в мировой торговле услугами посредством ГЦС с целью определения результатов недавнего роста в динамике торговых операций. Нынешний формат российского участия в ГЦС отраслей сферы услуг не позволяет достичь каких-либо потенциальных долгосрочных преимуществ, заключающихся в создании конкурентных преимуществ на технологической основе с последующим увеличением объемов добавляемой стоимости и переходом на более выгодные позиции в ГЦС. В то же время сложный геополитический климат и пессимистические прогнозы относительно будущего экономического роста в России не должны сдерживать усилия, направленные на то, чтобы воспользоваться конкурентными преимуществами РФ, минимизировать возможные риски и максимизировать положительные эффекты участия в ГЦС. Исследуемый период с 2005 по 2015 г. показал, что существует тенденция к увеличению добавляемой стоимости в отраслях сферы услуг, однако, данная тенденция вносит незначительный вклад в общую динамику участия России в мировой торговле услугами, оставляя за ней роль поставщика с относительно низким уровнем добавляемой стоимости. Государственная поддержка инновационной активности не показала эффективность в отношении отраслей сферы услуг, в то время как конкуренция на мировых рынках не

перестает расти. В этой связи требуются ощутимые изменения в государственной поддержке основных конкурентных отраслей сферы

услуг, как наиболее значимых для России на мировой арене (финансовых, телекоммуникационных услуг), так и менее активных.

Литература

1. Alcácer J., Delgado M. Spatial Organization of Firms and Location Choices Through the Value Chain // Management science. 2016. Vol. 62. No. 11. P. 3213–3234. DOI: 10.1287/mnsc.2015.2308
2. Giroud A., Mirza H. Refining of FDI motivations by integrating global value chains' considerations // Multinational Business Review. 2015. Vol. 23. No. 1. P. 67–76. DOI: 10.1108/MBR-12-2014-0064
3. World investment report: 2014. N. Y., Geneva: United Nations, 2014. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf (дата обращения: 20.07.2019).
4. Humphrey J. Upgrading in Global Value Chains // SSRN Electronic Journal. 2004. May. DOI: 10.2139/ssrn.908214
5. Dikova D., Panibratov A., Veselova A., Ermolaeva L. The Joint Effect of Investment Motives and Institutional Context on Russian International Acquisitions // International Journal of Emerging Markets. 2016. Vol. 11. No. 4. P. 674–692. DOI: 10.1108/IJoEM-04-2016-0105
6. De Backer K. Global Value Chains: Preliminary Evidence and Policy Issues [Электронный ресурс] // OECD. 2011. Vol.3. URL: https://unstats.un.org/unsd/trade/globalforum/publications/gvc/n%20-%20OECD%20-%202011%20-%20GVCs%20-%20Preliminary%20Evidence%20-%20Policy%20Issues_March%204.pdf (дата обращения: 20.07.2019).
7. Marín-Odio A. Global Value Chains in Services: a Case Study on Costa Rica // International Trade Centre Technical Paper, Geneva. 2014. 28 p.
8. Heide J. B., Kumar A., Wathne K. H. Concurrent Sourcing, Governance Mechanisms, and Performance Outcomes in Industrial Value Chains // Strategic Management Journal. 2014. Vol. 35. No. 8. P. 1164–1185. DOI: 10.1002/smj.2145
9. Yu L., Suojapelto K., Hallikas J., Tang O. Chinese ICT Industry From Supply Chain Perspective — A Case Study of The Major Chinese ICT Players // International Journal of Production Economics. 2008. Vol. 115. No. 2. P. 374–387. DOI: 10.1016/j.ijpe.2008.03.011
10. Venzin M. Building an International Financial Services Firm: How Successful Firms Design and Execute Cross-border Strategies. Oxford University Press, 2009. 240 p. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199535200.001.0001
11. Interconnected economies: Benefiting From Global Value Chains [Электронный ресурс] // OECD. Publishing, 2013. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (дата обращения: 20.07.2019).
12. Tham S. Y., Kam A. J. Y., Abdul Aziz N. I. Moving up The Value Chain in ICT: ASEAN Trade with China // Journal of Contemporary Asia. 2016. Vol. 46. No. 4. P. 680–699. DOI:10.1080/00472336.2016.1212995
13. Global Value Chains (GVCs): Russian Federation [Электронный ресурс]. Paris: OECD Publishing, 2010. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20RUSSIAN%20FEDERATION.pdf> (дата обращения: 20.10.2019).
14. Lanz R., Maurer A. Services and Global Value Chains: Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Services Networks. Geneva: World Trade Organization, 2015.
15. Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 1. С. 49–58. DOI: 10.20542/0131-2227-2019-63-1-49-58
16. Hopkins T. K., Wallerstein I. Commodity Chains in the World-economy Prior to 1800 // Review (Fernand Braudel Center). 1986. Vol. 10. No. 1. P. 157–170.
17. Gibbon P. Governance, Entry Barriers, Upgrading: A Re-Interpretation of Some GVC Concepts from the Experience of African Clothing Exports // Competition and Change. 2008. Vol. 12. No. 1. P. 29–48. DOI: 10.1179/102452907X264511
18. Dedrick J., Kraemer K., Linden G. Who Profits From Innovation in GVC? A Study of the iPod and Notebook PCs // Industrial and Corporate Change. 2010. Vol. 19. No. 1. P. 81–116. DOI: 10.1093/icc/dtp032
19. Gereffi G., Fernandez-stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer // Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC). 2011. P. 1–39.
20. Kowalski P. et al. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies. Paris: OECD Publishing, 2015. No. 179. DOI: 10.1787/18166873
21. Pietrobelli C., Rabellotti R. [eds.]. Upgrading to Compete: Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America. Washington, DC: Inter-American Development Bank; 2006. 350 p.
22. Gibbon P., Ponte S. Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy. Philadelphia, PA: Temple University Press, 2005. 272 p.
23. Baldwin R., Lopez Gonzalez J. Supply chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses // The World Economy. 2015. Vol. 38. No. 11. P. 1682–1721. DOI: 10.1111/twec.12189
24. Timmer M. et al. An Anatomy of the Global Trade Slowdown Based on the WIOD 2016 release. GGDC Research Memorandum GD-162. Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, 2016. No. 162.

25. Мешкова Т., Моисеичев Е. Анализ глобальных цепочек создания стоимости: возможности Форсайт-исследований [Электронный ресурс] // Форсайт. 2016. Т. 10. № 1. С. 69–82. DOI: 10.17323/1995-459x.2016.1.69.82
26. Нефедов К. С., Панибратов А. Ю. Глобальные цепочки ценности: основные аспекты и актуальные направления исследований // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2017. Т. 16. № 3. С. 24–57.
27. Lanz R. Aid for Trade and Value Chains in Information and Communication Technology. Geneva: World Trade Organization. 2013. 97 p.
28. Trade in Value Added (TIVA) Indicators. 2018. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-guide-to-country-notes.pdf> (дата обращения: 20.07.2019).
29. Trade in Value Added. OECD. URL: <https://oe.cd/tiva> (дата обращения: 20.07.2019).
30. Lacasa I. D. et al. Paths of Technology Upgrading in the BRICS Economies // Research Policy. 2019. Vol. 48. No. 1. P. 262–280. DOI: 10.1016/j.respol.2018.08.016
31. Wooldridge J. M. Introductory Econometrics: A Modern Approach Boston, MA: Cengage Learning; 2015. 912 p.
32. Jindra B., Lacasa I. D., Radosevic S. Dynamics of Technology Upgrading of the Central and Eastern Europe Countries in a Comparative Perspective: Analysis Based on Patent Data. 2015. No. 125. DOI: 10.13140/RG.2.1.3736.0080

References

1. Alcácer J., Delgado M. Spatial organization of firms and location choices through the value chain. *Management Science*. 2016;62(11):3213–3234. DOI: 10.1287/mnsc.2015.2308
2. Giroud A., Mirza H. Refining of FDI motivations by integrating global value chains' considerations. *Multinational Business Review*. 2015;23(1):67–76. DOI: 10.1108/MBR-12-2014-0064
3. World investment report 2014. New York, Geneva: United Nations; 2014. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf (accessed on 20.07.2019).
4. Humphrey J. Upgrading in global value chains. *SSRN Electronic Journal*. 2004. DOI: 10.2139/ssrn.908214
5. Dikova D., Panibratov A., Veselova A., Ermolaeva L. The joint effect of investment motives and institutional context on Russian international acquisitions. *International Journal of Emerging Markets*. 2016;11(4):674–692. DOI: 10.1108/IJoEM-04-2016-0105
6. De Backer K. Global value chains: Preliminary evidence and policy issues. Directorate for Science, Technology and Industry. DSTI/IND. 2011;(3). URL: https://unstats.un.org/unsd/trade/global-forum/publications/gvc/n%20-%20OECD%20-%202011%20-%20GVCs%20-%20Preliminary%20Evidence%20-%20Policy%20Issues_March%204.pdf (accessed on 20.07.2019).
7. Marín-Odio A. Global value chains in services: A case study on Costa Rica. International Trade Centre Technical Paper. Geneva: ITC; 2014. 28 p. URL: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/AssetPDF/cover%20Global%20Value%20Chains%20in%20Services%20-%20a%20Case%20Study%20of%20Costa%20Rica.pdf>
8. Heide J. B., Kumar A., Wathne K. H. Concurrent sourcing, governance mechanisms, and performance outcomes in industrial value chains. *Strategic Management Journal*. 2014;35(8):1164–1185. DOI: 10.1002/smj.2145
9. Yu L., Suojapeltto K., Hallikas J., Tang O. Chinese ICT industry from supply chain perspective — A case study of the major Chinese ICT players. *International Journal of Production Economics*. 2008;115(2):374–387. DOI: 10.1016/j.ijpe.2008.03.011
10. Venzin M. Building an international financial services firm: How successful firms design and execute cross-border strategies. Oxford, New York: Oxford University Press; 2009. 240 p. DOI:10.1093/acprof:oso/9780199535200.001.0001
11. Interconnected economies: Benefiting from global value chains. Paris: OECD; 2013. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (accessed on 20.07.2019).
12. Tham S. Y., Kam A. J.Y., Abdul Aziz N. I. Moving up the value chain in ICT: ASEAN trade with China. *Journal of Contemporary Asia*. 2016;46(4):680–699. DOI: 10.1080/00472336.2016.1212995
13. Global value chains (GVCs): Russian Federation. Paris: OECD. 2010. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20RUSSIAN%20FEDERATION.pdf> (accessed on 20.10.2019).
14. Lanz R., Maurer A. Services and global value chains: Some evidence on servicification of manufacturing and services networks. WTO Working Paper ERSD. 2015;(3). URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/107675/1/819620912.pdf>
15. Kondrat'ev V. B. Global value chains in industries: Common and specific features. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2019; 63(1):49–58. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131-2227-2019-63-1-49-58
16. Hopkins T. K., Wallerstein I. Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*. 1986;10(1):157–170.
17. Gibbon P. Governance, entry barriers, upgrading: A re-interpretation of some GVC concepts from the experience of African clothing exports. *Competition and Change*. 2008;12(1):29–48. DOI: 10.1179/102452907X264511
18. Dedrick J., Kraemer K., Linden G. Who profits from innovation in GVC? A study of the iPod and notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*. 2010;19(1):81–116. DOI: 10.1093/icc/dtp032

19. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global value chain analysis: A primer. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. 2011. URL: https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf
20. Kowalski P. et al. Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. OECD Trade Policy Paper. 2015;(179). DOI: 10.1787/18166873
21. Pietrobelli C., Rabellotti R., eds. Upgrading to compete: Global value chains, clusters, and SMEs in Latin America. Washington, DC: Inter-American Development Bank; 2006. 350 p. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Upgrading-to-Compete-Global-Value-Chains-Clusters-and-SMEs-in-Latin-America.pdf>
22. Gibbon P., Ponte S. Trading down: Africa, value chains, and the global economy. Philadelphia, PA: Temple University Press; 2005. 272 p.
23. Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *The World Economy*. 2015;38(11):1682-1721. DOI: 10.1111/twec.12189
24. Timmer M. et al. An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release. GGDC Research Memorandum. 2016;(162). URL: <http://www.ggdc.net/publications/memorandum/gd162.pdf>
25. Meshkova T., Moiseichev E. Foresight applications to the analysis of global value chains. *Forsait = Foresight and STI Governance*. 2016;10(1):69-82. (In Russ.). DOI: 10.17323/1995-459x.2016.1.69.82
26. Nefedov K. S., Panibratov A. Yu. Global value chain analysis: Main dimensions and further research agenda. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Menedzhment = Vestnik of Saint Petersburg University. Management Series*. 2017;16(3):24–57. (In Russ.).
27. Lanz R. Aid for trade and value chains in information and communication technology. Geneva: World Trade Organization; 2013. 97 p. URL: https://www.oecd.org/dac/aft/AidforTrade_SectorStudy_ICT.pdf
28. Trade in value added (TIVA) Indicators. 2018. URL: <http://www.oecd.org/industry/ind/tiva-2018-guide-to-country-notes.pdf> (accessed on 20.07.2019).
29. Trade in value added. OECD. URL: <https://oe.cd/tiva> (accessed on 20.07.2019).
30. Lacasa I. D. et al. Paths of technology upgrading in the BRICS economies. *Research Policy*. 2019;48(1):262-280. DOI: 10.1016/j.respol.2018.08.016
31. Wooldridge J. M. Introductory econometrics: A modern approach. Boston, MA: Cengage Learning; 2015. 912 p.
32. Jindra B., Lacasa I. D., Radosevic S. Dynamics of technology upgrading of the Central and Eastern Europe countries in a comparative perspective: Analysis based on patent data. Centre for Comparative Economics. Economics and Business Working Paper. 2015;(125). DOI: 10.13140/RG.2.1.3736.0080

Сведения об авторе

Нефедов Константин Сергеевич

лаборант-исследователь

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета
199004, Санкт-Петербург, пер. Волховский, д. 3,
Россия

(✉) e-mail: k.nefedov@gsom.spbu.ru

Поступила в редакцию 16.12.2019

Подписана в печать 16.01.2020

Author information

Konstantin S. Nefedov

Research Assistant

Graduate School of Management of St. Petersburg
State University
Volkhovskiy Lane 3, St. Petersburg, 199004, Russia

(✉) e-mail: k.nefedov@gsom.spbu.ru

Received 16.12.2019

Accepted 16.01.2020

Основные условия и требования к оформлению рукописей научных статей, представляемых в РНЖ «Экономика и управление»

Журнал издается Санкт-Петербургским университетом технологий управления и экономики (СПбУТУиЭ) под научно-методическим руководством Отделения общественных наук Российской академии наук с 1995 г.

Российский научный журнал «Экономика и управление» входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются экспертными советами по экономике, а также управлению, вычислительной технике и информатике Высшей аттестационной комиссии (ВАК) Министерства образования и науки РФ при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук. В 2009 г. РНЖ «Экономика и управление» удостоен высокого звания лауреата всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» в номинации «Лучшее специализированное информационно-аналитическое издание по инновационной тематике».

Для публикации в журнале «Экономика и управление» принимаются статьи на русском языке, содержащие описание актуальных фундаментальных технологий, результаты научных и научно-методических работ, посвященных проблемам социально-экономического развития, а также отражающие исследования в области экономики, управления, менеджмента и маркетинга. Предлагаемый материал должен быть оригинальным, не публиковаться ранее в других печатных изданиях, тематически соответствовать профилю журнала.

Обязательные требования к содержанию статей, предназначенных для публикации в журнале «Экономика и управление»

Чтобы статья успешно прошла научное рецензирование и была принята для публикации в журнале, она должна иметь следующую структуру.

1. Актуальность проблемы, ее сущность и общественно-научная значимость.
2. Освещение данной проблемы и опыта ее решения в зарубежной и отечественной литературе, анализ законодательства и нормативно-правовой базы (если это в русле авторского замысла).
3. Критический анализ имеющихся в литературе, экономической и управленческой практике подходов к решению проблемы.
4. Научно обоснованные предложения автора по решению проблемы (систематизированное изложение авторской идеи (идей): методов, концептуальных положений, моделей, методик и пр., направленных на разрешение проблемы. Эти взгляды должны быть аргументированы и обоснованы, по возможности подтверждены расчетами, фактами, статистикой и пр. При необходимости в качестве элементов обоснования приводятся формулы, таблицы, графики и др.
5. Краткие выводы, резюмирующие проведенные исследования, отражающие основные их результаты.
6. Научная и практическая значимость материала статьи с изложением рекомендаций (как, где авторские предложения могут быть использованы, что для этого следует сделать) и теоретического развития авторских идей в дальнейшем.

Основные требования к сдаче в издательство рукописей, предназначенных для публикации в журнале «Экономика и управление»

1. Статья должна содержать:

- 1.1. Аннотацию (расширенную; в аннотации должны отражаться цель, задачи, методология, результаты, выводы).
- 1.2. Ключевые слова (от 5 до 7 слов), разделенные запятой.
- 1.3. Сведения об авторе: место работы каждого автора (если таковое имеется) в именительном падеже, его должность и регалии, контактную информацию (почтовый адрес, e-mail).

2. Оформление статьи

- 2.1. Объем статьи должен составлять от 0,4 до 1 а. л. (1 а. л. — 40 000 знаков, считая пробелы).
- 2.2. В верхнем правом углу первой страницы статьи должна содержаться информация об авторе: Ф. И. О. (полностью), должность, название организации и ее структурного подразделения, адрес. Ученая степень, ученое звание, почетное звание (если таковые имеются).
- 2.3. Шрифт — Times New Roman, кегль — 14 пунктов. Поля: 2,5 — левое и по 2 см — остальные, печать текста на одной стороне листа, оборот листа — пустой. Страницы должны быть пронумерованы.
- 2.4. Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминающихся в статье, расположенные в порядке упоминания в квадратных скобках, и не должен включать в себя работы, на которые в тексте отсутствуют ссылки. Все ссылки в статье, должны быть затекстовыми (расположенными в конце статьи), с указанием в основном тексте порядкового номера источника и упоминаемых страниц. В списке литературы для каждого источника необходимо указывать страницы: в случаях ссылки на публикацию в журнале, газете, сборнике (периодическом издании) — интервал страниц, а в случаях ссылки на монографию, учебник, книгу — общее число страниц в этом издании.

3. Иллюстративный материал

- 3.1. Рисунки, диаграммы, таблицы и графики должны быть вставлены в текст статьи на соответствующее им место.
- 3.2. Если иллюстрации отрисованы авторами самостоятельно в формате Word или Excel, то не следует заверстывать их в другие программы!
- 3.3. Остальные иллюстрации также присылать только в исходном формате:
 - отсканированные с разрешением на 300 dpi иллюстрации в формате .tif либо .jpg вставляются в текст статьи на соответствующее место и дополнительно отправляются отдельными файлами, не вставленными в текст;
 - иллюстрации из сети Интернет вставляются в текст статьи и дополнительно присылаются отдельными файлами в том формате, в котором были скачаны.
- 3.4. Размер исходного изображения должен быть не меньше публикуемого.
- 3.5. Рекомендованное количество иллюстраций в одной статье — не более трех.

Статья представляется в электронном виде (по электронной почте или на носителе информации) в формате Microsoft Word.

Для получения полной информации о требованиях к публикации
просьба обращаться в издательство СПбУТУиЭ.

Тел.:
(812) 448-82-50

E-mail:
izdat-ime@yandex.ru

Basic Conditions and Requirements for Research Articles Submitted to the Russian Academic Journal "Economics and Management"

The Basic Requirements to script submissions for publisher of Economics and Management

1. Contents

- Summary should contain the aim, tasks, methods and results of research. Please find the Summary Guidance on *Economics and Management* web-site
- List of key words should contain 5 to 7 items separated by semicolon
- Information about the author should contain job position, regalia and location using subjective case together with personal details and contact information

2. Layout

- Size should be not less than 0.4 and not more than 1 author's list
- Personal information should be placed in the top right corner of the front page starting with the name, position, regalia, company name with full address, etc.
- Please use the Times New Roman size 14 with 2.5 cm border on the left and 2 cm on the right, top and bottom sides
- List of references should contain bibliography on all publications mentioned in the article. Please use square brackets for numbers in the order of their appearance in the article. The sources not mentioned in the article should not be used in this list. All the references should be positioned at the very end of the article using numbers shown in square brackets with detailed position in the text. In case you refer to magazine, newspaper or digest you should indicate the page number (s) and the full number of pages in case of monograph, textbook or any other publication

3. Graphics

- All the pictures, diagrams, tables and schedules should be positioned exactly in place they are being mentioned in the article
- Please use .doc or .exe formats in case illustrations were made by the author personally in the same format
- For all the other illustrations please use the original format
- Illustrations scanned in .tif or .jpg using 300 dpi apart from being placed in the text should be sent separately in attached file
- Illustrations copied from Internet should be placed in the text as well as sent separately in attached file using original format
- The picture in the article should be of the same size as it is shown in original source
- Recommended amount of pictures and illustrations should not exceed three items

**Please send all the articles printed on A4 paper format together
with electronic version using Microsoft Word.
Both versions should be identical.**

Contact details:
Lermontovskiy Ave 44a, St. Petersburg, Russian Federation, 190103
Publishing house
of the Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics.

Tel.:
+7 (812) 448-82-50

E-mail:
izdat-ime@yandex.ru