

ISSN 2073-6304

ВЕСТНИК РГГУ

Серия
«Экономика.
Управление. Право»

Научный журнал

RSUH/RGGU BULLETIN

“Economics.
Management. Law”
Series

Academic Journal

Основан в 1996 г.
Founded in 1996

1
2021

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series

Academic Journal

There are 4 issues of the printed version of the journal a year.

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

RSUH/RGGU BULLETIN. “Economics. Management. Law” Series is included: in the Russian Science Citation Index; in the List of leading scientific journals and other editions for publishing PhD research findings.

Peer-reviewed publications fall within the following research area:

08.00.00 Economics:

08.00.01 Economic theory

08.00.05 Economics and management of national economy

08.00.10 Finance, money circulation and credit

08.00.14 World economics

12.00.00 Jurisprudence:

12.00.03 Civil law, Business law, Family law

12.00.04 Financial law, Tax law, Budget law, International private law

12.00.10 International law, European law

Objectives and scope

The purpose of the journal is the dissemination and popularization of modern economic and legal knowledge, the publication of the results of relevant scientific research in the field of management, economics and law.

The main task of the journal is to become an effective means of communication between university and academic science, education and the professional community on a wide range of the most important socio-economic and legal problems of the development of regions, the country and the world.

The journal is registered by Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Media. Certificate on registration: PI No. FS77-61880 of 25.05.2015. Changes were made to the record of media registration in connection with the name change, renaming of the founder, clarification of the subject – reg. No. FS77-73407 of 03.08.2018

Editorial staff office: bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125993

tel: +7 (499) 973-40-96

e-mail: ynic2010@mail.ru

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»

Научный журнал

Выходит 4 номера печатной версии журнала в год.

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

ВЕСТНИК РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право» включен: в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ); в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим научным специальностям и соответствующим им отраслям науки:

08.00.00 Экономика:

08.00.01 Экономическая теория

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.14 Мировая экономика

12.00.00 Юриспруденция:

12.00.03 Гражданское право, Предпринимательское право, Семейное право

12.00.04 Финансовое право, Налоговое право, Бюджетное право,
Международное частное право

12.00.10 Международное право, Европейское право

Цели и область

Цель журнала – распространение и популяризация современных экономических и юридических знаний, публикация результатов актуальных научных исследований в области управления, экономики и права.

Главная задача журнала – стать эффективным средством коммуникации между университетской и академической наукой, образованием и профессиональным сообществом по широкому кругу важнейших социально-экономических и правовых проблем развития регионов, страны и мира.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-61880 от 25.05.2015 г. В запись о регистрации СМИ внесены изменения в связи с изменением названия, переименованием учредителя, уточнением тематики – регистрационный номер ПИ № ФС77-73407 от 03.08.2018 г.

Адрес редакции: 125993, Россия, Москва, Миусская пл., 6

Тел: +7 (499) 973-40-96

электронный адрес: unic2010@mail.ru

Founder and Publisher

Russian State University for the Humanities (RSUH)

Editor-in-chief

N.I. Arkhipova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation

Editorial Board

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*the first deputy editor-in-chief*)

S.N. Bolshakov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Pushkin Leningrad State University, St. Petersburg, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

V.N. Nezamaikin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

S.V. Timofeev, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*deputy editor-in-chief*)

L.B. Sadovnikova, Dr. of Sci. (Psychology), professor, WSG University, Poznan, Poland

Veliko I. Zhekov, Dr. of Sci. (Economics), professor, Institute of Stimulation of Economics, Varna, Bulgaria

P.I. Tolmachev, Dr. of Sci. (Economics), professor, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

V.M. Tumin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russian Federation

O.A. Rouzakova, Dr. of Sci. (Law), professor, Committee apparatus of State Duma of the Russian Federation for State Building and Legislature, Moscow, Russian Federation

I.I. Rodionov, Dr. of Sci. (Economics), professor, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russian Federation

K.V. Ekimova, Dr. of Sci. (Economics), professor, State University of Management, Moscow, Russian Federation

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Russian State University for the Humanities (RSUH), Moscow, Russian Federation (*executive secretary of the series*)

Executive editors

E.V. Zenkina, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

T.M. Alieva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, RSUH

Учредитель и издатель

Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ)

Главный редактор

Н.И. Архипова, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация

Редакционная коллегия

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*первый заместитель главного редактора*)

С.Н. Большаков, доктор экономических наук, профессор, АГОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина», Санкт-Петербург, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

В.Н. Незамайкин, доктор экономических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

С.В. Тимофеев, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация (*заместитель главного редактора*)

Л.Б. Садовникова, доктор психологических наук, профессор, Высшая школа экономики, Познань, Польша

Жеков Велико Иванов, доктор экономических наук, профессор, Институт стимулирования экономики, Варна, Болгария

П.И. Толмачев, доктор экономических наук, профессор, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Российская Федерация

В.М. Тумин, доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет, Москва, Российская Федерация

О.А. Рузакова, доктор юридических наук, профессор, Комитет Государственной Думы РФ по государственному строительству и законодательству, Москва, Российская Федерация

И.И. Родионов, доктор экономических наук, профессор, НИУ «Высшая школа экономики», Москва, Российская Федерация

К.В. Екимова, доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления, Москва, Российская Федерация

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), Москва, Российская Федерация
(*ответственный секретарь серии*)

Ответственные за выпуск

Е.В. Зенкина, доктор экономических наук, доцент, РГГУ

Т.М. Алиева, кандидат экономических наук, доцент, РГГУ

Contents

Management

- Ol'ga Yu. Minchenkova, Natal'ya V. Fedorova, Viktoriya G. Makeeva*
Role and significance of the Internet in the development of civil society 8
- Elena V. Kunina*
The role of organizational innovations in the development
of Russian enterprises 16

Economy

- Evgenii F. Avdokushin, Elena G. Kuznetsova*
Sharing as a result of digitalization of the service sector.
Search for a new model of economic development 28
- Vera V. Vodyanova, Semen A. Batarykin, Yaroslav A. Kuznetsov*
System representation of non-resident participation
in the Federal loan bond market 45
- Oksana M. Makhalina, Viktor N. Makhalin*
Timely and adequate measures to support the Russian economy
and population during the pandemic 56
- Natal'ya E. Egorova*
Features of the Russian small business model
and the consequences of the COVID-19 pandemic 71
- Aleksei N. Bokov*
Evolution of OPEC's positions in the world oil market 86
- Shokhrukh B. Akhmedov, Vladimir M. Kutovoi*
Analysis and prospects for implementation
of the investment liberalization regime in the world economy 99
- Dulguun Altanchulun*
Eurasian Economic Union as the most promising direction
in foreign trade strategy of Mongolia in regional integration 110

Law

- Stanislav V. Timofeev*
Comparative legal analysis of the investment contract
and the existing forms of civil contracts formalizing relations
between subjects of the investment activity 119

Scientific life

- Yaroslav O. Zubov*
New realities and development strategies of Russia as the main
issues discussed at the 20th anniversary "Chayanov Conference"
held at the Russian State
University for the Humanities on October 29, 2020 133

Содержание

Управление	
<hr/>	
<i>Ольга Ю. Минченкова, Наталья В. Федорова, Виктория Г. Макеева</i> Роль и значение Интернета в развитии гражданского общества	8
<i>Елена. В. Кунина</i> Роль организационных инноваций в развитии предприятий РФ	16
<hr/>	
Экономика	
<hr/>	
<i>Евгений Ф. Авдокушин, Елена Г. Кузнецова</i> Шеринг как результат цифровизации сферы услуг. Поиск новой модели экономического развития	28
<i>Вера В. Водянова, Семён А. Батарыкин, Ярослав А. Кузнецов</i> Системное представление участия нерезидентов на рынке облигаций федерального займа	45
<i>Оксана М. Махалина, Виктор Н. Махалин</i> Своевременные и адекватные меры по поддержке экономики и населения России в период пандемии	56
<i>Наталья Е. Егорова</i> Особенности российской модели малого бизнеса и последствия пандемии COVID-19	71
<i>Алексей Н. Боков</i> Эволюция позиций ОПЕК на мировом рынке нефти	86
<i>Шохрух Б. Ахмедов, Владимир М. Кутовой</i> Анализ и перспективы реализации режима либерализации в инвестиционной сфере в мировой экономике	99
<i>Дулгуун Алтанчулуун</i> Евразийский экономический союз как наиболее перспективная внешнеторговая стратегия Монголии в сфере региональной торгово-экономической интеграции	110
<hr/>	
Право	
<hr/>	
<i>Станислав В. Тимофеев</i> Сравнительно-правовой анализ инвестиционного договора и существующих форм гражданско-правовых договоров, оформляющих отношения между субъектами инвестиционной деятельности	119
<hr/>	
Научная жизнь	
<hr/>	
<i>Ярослав О. Зубов</i> Новые реалии и стратегии развития России как главные обсуждаемые вопросы двадцатых юбилейных «Чаяновских чтений», проходивших в Российском государственном гуманитарном университете 29 октября 2020 г.	133

Управление

УДК 321.7

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-8-15

Роль и значение Интернета в развитии гражданского общества

Ольга Ю. Минченкова

*Московский гуманитарный университет,
Москва, Россия, kafedra612@mail.ru*

Наталья В. Федорова

*Московский гуманитарный университет,
Москва, Россия, kafedra612@mail.ru*

Виктория Г. Макеева

*Государственный университет управления,
Москва, Россия, kafedra612@mail.ru*

Аннотация. Гражданское общество и интернет активизируют друг друга в своем коэволюционном развитии. Интернет облегчает деятельность гражданского общества, предлагая новые и трансформируя имеющиеся социальные практики. Гражданское общество способствует развитию интернета, обеспечивая необходимую социальную базу – граждан и их групп – для общения и взаимодействия.

Ключевые слова: гражданское общество, коэволюция, интернет-общество, демократизация

Для цитирования: Минченкова О.Ю., Федорова Н.В., Макеева В.Г. Роль и значение Интернета в развитии гражданского общества // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 8–15. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-8-15

Role and significance of the Internet in the development of civil society

Ol'ga Yu. Minchenkova

*Moscow University for the Humanities,
Moscow, Russia, kafedra612@mail.ru*

Natal'ya V. Fedorova

*Moscow University for the Humanities,
Moscow, Russia, kafedra612@mail.ru*

Viktoriya G. Makeeva

*State University of Management,
Moscow, Russia, kafedra612@mail.ru*

Abstract. Civil society and the Internet activate each other in their co-evolutionary development. The Internet facilitates the civil society activities by introducing new and transforming existing social practices. Civil society contributes to the development of the Internet by providing the necessary social base – citizens and their groups – for communication and interaction

Keywords: civil society, co-evolution, Internet community, democratization

For citation: Minchenkova, O.Yu., Fedorova, N.V. and Makeeva, V.G. (2021), “Role and significance of the Internet in the development of civil society”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 1, pp. 8–15, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-8-15

Новая цифровая экономика – это не миф, а реальность, в которой существует современная мировая экономика. IT-технологии проникли во все сферы человеческой жизнедеятельности: экономическую, финансовую, политическую, социальную и в иные сферы практически всех стран мира; стали необходимы для быстрого и эффективного взаимодействия между институтами не только внутри страны, но и за ее пределами. Современный мир стал миром очень тесных взаимодействий и взаимосвязей как между государствами, так и международными организациями, банками, некоммерческими организациями по вопросам политики, экономики, производственно-технологическим, экологическим и другим проблемам [Зенкина 2020].

Сейчас в мире практически нет государств закрытого типа. В современном мире информация становится важнейшим ресурсом при

достижении целей [Зенкина, Ивина, Малинин 2019]. Поэтому у общества ученых возникает вопрос: «Способствует ли Интернет демократизации и развитию гражданского общества?». Ответы на этот вопрос, как правило, неоднозначны. Не столь длительное время существования интернет-пространства и отсутствие достаточных эмпирических доказательств затрудняют формулировку однозначного ответа. Эта амбивалентность также обусловлена формулировкой исследовательского вопроса. Исторически технология изменяет человеческое общество, и вполне резонно спросить: что эта новая технология делает с обществом сегодня? Это только одна сторона вопроса. Технология используется членами общества; ее распространение и использование зависят от социальных условий. Иными словами, условия жизни общества формируют технологическое развитие.

Вместе с тем задается вопрос: «Как Интернет и гражданское общество взаимодействуют таким образом, что формируют развитие обоих?»

Гражданское общество и интернет подпитывают друг друга энергией в своем коэволюционном развитии, хотя и то, и другое сдерживается другими силами.

Идея коэволюции заимствована у Дж. Баха и Д. Старка и трактуется как «связь, поиск, взаимодействие: коэволюция НПО и интерактивных технологий»¹. Интернет облегчает деятельность гражданского общества, предлагая новые возможности для участия граждан. Гражданское общество способствует развитию интернета, обеспечивая необходимую социальную базу для граждан и групп граждан для их общения и взаимодействия. Так, цифровые технологии и интернет существенно расширили сферу креативного образования, что нашло отражение и в социальной политике общества [Махалина, Махалин 2019].

Интернет и гражданское общество имеют взаимозависимые отношения, однако современная литература склонна игнорировать эту взаимосвязь и подчеркивать однонаправленное воздействие технологий на общество.

Гражданское общество здесь определяется в широком смысле как публичная сфера между государством и частной сферой. Граждане и их группы участвуют в организованной или неорганизованной дискурсивной или недискурсивной деятельности в гражданском обществе. Это определение включает в себя публичную сферу,

¹ *Munson Todd*. Selling China: www.cnta.com and Cultural Nationalism // *The Journal for MultiMedia History*. Vol. 2. 1999 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.albany.edu/jmmh/vol2no1/v2.html> (дата обращения 12 января 2021).

добровольные организации и общественные движения как ключевые компоненты гражданского общества. Хотя некоторые исследователи утверждают, что между гражданским обществом и демократией нет необходимой и логичной связи, крепкое гражданское общество часто принимается за основу демократической политики [White, Howell, Shang, 1996]. Многие ученые утверждают, что современное гражданское общество только зарождается [Brook, Frolic 1997] и что зарождающийся характер гражданского общества является благоприятным условием для развития интернета. Зарождающееся гражданское общество пока еще сильно уязвимо, но оно динамично развивается, быстро сорбирует новое и открыто для инноваций. Организационная теория постулирует, что организационная инерция возрастает со зрелостью, хотя гражданское общество состоит не только из организаций, но социальные организации являются центральным компонентом формирующегося гражданского общества [Ханнан, Фримен 1984].

Таким образом, относительно «молодой» возраст российского гражданского общества может означать, что оно более чутко реагирует на технологические изменения, особенно на такие технологии, которые могут удовлетворить его потребности. Зарождающийся и динамичный характер российского гражданского общества очевиден на различных уровнях. Во-первых, появилось новое правосознание, связанное с понятием гражданских прав. Современные тенденции таковы, что, в то время как бюрократическая и экономическая власть часто посягают на права граждан, все больше и больше людей начинают использовать правовую систему для защиты своих прав. Это не означает, что Россия создала сильное правовое государство, но указывает на то, что понятие гражданства становится все более важной основой и целью развития гражданского общества.

Во-вторых, произошли значительные изменения в общественной сфере России. Исследования российских СМИ выявили тенденцию к ослаблению политического контроля и тенденцию к коммерциализации, несмотря на предостерегающие замечания о границах политической децентрализации и проблемах коммерциализации. Кроме того, как отмечают некоторые ученые, публичные сферы можно обнаружить не только в средствах массовой информации России, но и в широком спектре социальных пространств. Общественная сфера также состоит из разговоров потребителей в гостиницах, ресторанах, поздравительных открытках, телефонных линий, дискотек и т. п. [Fraser 2005]. Технологическая революция в современной России имеет непреднамеренное последствие – появление новых социальных пространств для общественного выражения и коммуникаций.

В-третьих, социальные организации в России также проявляют зарождающийся, но уже динамичный характер. Как западные, так и отечественные исследователи утверждают, что, хотя государство все еще сохраняет сильный контроль, социальные организации не только увеличились в количестве, но и пользуются большей независимостью, чем раньше.

Даже столкнувшись с проблемами государственного регулирования, общественные организации имеют большое пространство для маневра. Как показывает Т. Сайч, существуют стратегии, позволяющие обойти строгую политику правительства в области регистрации, например путем регистрации бизнеса или второстепенного субъекта существующей, но бездействующей организации [Saich 2000]. Хотя социальные организации часто могут договориться о более свободном пространстве внутри системы, даже российское правительство недавно призвало социальные организации выполнять социальные функции в качестве «третьей силы».

Таким образом, российское гражданское общество динамично в своем развитии. Хотя отдельные его элементы еще недостаточно развиты, но они трансформируются, создавая благоприятные условия для распространения интернета в России.

Нынешние дебаты о развитии интернета в России вращаются вокруг двух тем: политического контроля и политического влияния. В исследованиях политического контроля над Интернетом интернет рассматривается как зависимая переменная, а в исследованиях политического влияния интернет рассматривается как независимая переменная. Одно из наиболее системных исследований политического контроля интернета было подготовлено М.С. Чейзом и Дж. К. Мулвенон. Их скрупулезный анализ многообразных способов государственного контроля над интернетом и творческого использования Интернета диссидентскими группами показывает, что «интернет..., вероятнее всего, не принесет “революционных” политических перемен, но вместо этого будет ключевым столпом более медленного эволюционного пути стран к усилению плюрализации и, возможно, даже зарождающейся демократизации» [Chase, James 2002].

Еще одно важное исследование, проведенное Э. Харвитом и Д. Кларком, рассматривает политический контроль на уровне физической сети и контента. Они считают, что частный сектор и органы государственной власти в сфере информационных технологий соперничают за контроль над сетевой инфраструктурой, причем не обязательно для того, чтобы поддерживать контроль над контентом, а для того, чтобы собирать доходы и прибыль. Контроль за содержанием контента находится в руках ряда других государственных органов.

Во-первых, интересы государственных органов, ответственных за контроль содержания, могут вступать в противоречие с прибыльными интересами госорганов и частного сектора, что затрудняет контроль. Во-вторых, большая часть российского интернет-контента находится в частных руках, а некоторые поступают из иностранных источников, что усугубляет трудности контроля. В результате политический контроль имеет тенденцию принимать форму «убийства курицы, чтобы напугать обезьян», то есть иногда арестовывать одного или двух нарушителей. Эта тактика вызывает самоцензуру среди пользователей.

В то время как исследования политического контроля над Интернетом показывают, кто, что и как контролируется, исследования политического влияния интернета, хотя и немногочисленные, показывают несколько неоднозначных тенденций. Во-первых, существует определенное признание того, что распространение интернета бросает вызов недемократическому поведению государства и усиливает плюрализм. Во-вторых, есть свидетельства того, что Интернет имеет важное значение для общественной сферы России, его ассоциативной жизни и политической активности. Существуют также предостерегающие замечания относительно ограничений интернета как инструмента политических перемен. К. Хартфорд, например, предполагает, что «по мере расширения использования интернета и его применения... мы вполне можем обнаружить, что его наибольшее влияние заключается в обострении существующих социальных противоречий» [Kathleen 2000]. Некоторые аналитики предупреждают, что Интернет может стать инструментом для экспансии национализма.

Например, проведенный Т. Мансоном анализ китайского туристического сайта показал, как национализм «продается» в интернете²: К. Хьюз и А. Кlover утверждали, что Интернет может быть использован для пропаганды национализма, а не демократии³.

Нынешнее сосредоточение внимания на политическом контроле и влиянии интернета в России открыло ключевые области для исследований, однако такое сосредоточение неоправданно ограничивает сферу охвата исследовательских вопросов. Технологическая диффузия определяется не только политическими и экономически-

² *Munson Todd*. Selling China: www.cnta.com and Cultural Nationalism // *The Journal for MultiMedia History*. Vol. 2. 1999 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.albany.edu/jmmh/vol2no1/v2.html> (дата обращения 12 января 2021).

³ *Hughes C.R.* Nationalism in Chinese Cyberspace // *Cambridge Review of International Affairs*. 2000. № 13. P. 195–209; *Kluverf A.R.* “New Media and

ми факторами, но и влиянием технологии на политическую сферу и поведение государства. Широкие сферы общественной жизни опосредованно могут влиять на технологическое развитие. Социальные и технологические процессы развиваются по параллельным траекториям, но мы наблюдаем их взаимовлияние. С этой точки зрения крайне важно изучить, как гражданское общество в России формирует развитие интернета, и наоборот.

Литература

- Зенкина 2020 – *Зенкина Е.В.* Информационное пространство – новое поле международной конкуренции // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2020. № 1 (43). С. 57–61.
- Зенкина, Ивина, Малинин 2019 – *Зенкина Е.В., Ивина Н.В., Малинин А.А.* Информационные технологии как современный канал влияния на устойчивое экономическое развитие стран // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2019. № 3 (41). С. 52–57.
- Махалина, Махалин 2019 – *Махалина О.М., Махалин В.Н.* Креативные направления цифровизации образования в России // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 8–19.
- Ханнан, Фримен 1984 – *Ханнан М., Фримен Дж.* Структурная инерция и организационные изменения // Американский социологический обзор. 1984. № 49 (2). С. 149–164
- Brook, Frolic 1997 – *Civil Society in China (Studies on Contemporary China)* / Ed. by T. Brook, B.M. Frolic. NY.: M.E. Sharpe, 1997. 244 p.
- Chase, James 2002 – *Chase M., James M.* You've Got Dissent! Chinese Dissident Use of the Internet and Beijing's Counter-Strategies. Santa Monica: RAND, 2002.
- Fraser 2005 – *Fraser D.* Inventing Oasis: Luxury Housing Advertises and Reconfiguring Domestic Space in Shanghai // *The Consumer Revolution in Urban China* / Ed. by D. Davis. Berkeley, CA: University of California Press, 2005. P. 25–53.
- Kathleen 2000 – *Kathleen H.* Cyberspace with Chinese Characteristics // *Current History*. 2000. September. № 99 (638). P. 255–262.
- Saich 2000 – *Saich T.* Negotiating the State: The Development of Social Organizations in China // *The China Quarterly*. 2000. № 161. March. P. 124–141.
- White, Howell, Shang 1996 – *White G., Howell J., Shang X.* In Search of Civil Society: Market Reform and Social Change in Contemporary China. Oxford: Clarendon Press, 1996. 241 p.

References

Brook, T. and Frolic, B.M. (eds). (1997), *Civil Society in China (Studies on Contemporary China)*, M.E. Sharpe, New York, USA.

the end of nationalism: China and the US in a war of words". *Mots Pluriels* 18 (August 2001) [Электронный ресурс]. URL: <https://motspluriels.arts.uwa.edu.au/MP1801ak.html> (дата обращения 12 января 2021).

- Chase, M. and James, M. (2002), *You've Got Dissent! Chinese Dissident Use of the Internet and Beijing's Counter-Strategies*, RAND, Santa Monica, USA.
- Fraser, D. (2005), "Inventing Oasis: Luxury Housing Advertises and Reconfiguring Domestic Space in Shanghai", *The Consumer Revolution in Urban China*, D. Davis (ed.), University of California Press, Berkeley, CA, USA, pp. 25–53.
- Hannan, M. and Freeman, J. (1984), "Structural Inertia and Organizational Change", *American Sociological Review*, no 49 (2), pp. 149–164.
- Kathleen, H. (2000), "Cyberspace with Chinese Characteristics," *Current History*, no 99 (638), pp. 255–262.
- Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2019), "Creative directions of digitalization of education in Russia", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 8–19.
- Saich, T. (2000), "Negotiations with the state: the development of public organizations", *The China Quarterly*, no 161, March, pp. 124–141.
- White, G., Howell, J. and Shang, X. (1996), *In Search of Civil Society: Market Reform and Social Change in Contemporary China*, Clarendon Press, Oxford, UK.
- Zenkina, E.V. (2020), "Information space is a new field of international competition", *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya "Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom"*, no. 01 (43), pp. 57–61.
- Zenkina, E.V., Ivina, N.V. and Malinin, A.A. (2019), "Information technology as a modern channel of influence on the sustainable economic development of countries", *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya "Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom"*, no. 3 (41), pp. 52–57.

Информация об авторах

Ольга Ю. Минченкова, доктор экономических наук, профессор, Московский гуманитарный университет, Москва, Россия; 111395, Москва, ул. Юности, д. 5, корп. 3; kafedra612@mail.ru

Наталья В. Федорова, кандидат экономических наук, доцент, Московский гуманитарный университет, Москва, Россия; 111395, Москва, ул. Юности, д. 5, корп. 3; kafedra612@mail.ru

Виктория Г. Makeeva, кандидат экономических наук, доцент, Государственный университет управления, Москва, Россия, 109542; Москва, Рязанский пр., д. 99; kafedra612@mail.ru

Information about the authors

Ol'ga Yu. Minchenkova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Moscow University for the Humanities, Moscow, Russia; bldg. 3, bld. 5, Yunosti Street, Moscow, Russia, 111395; kafedra612@mail.ru

Natal'ya V. Fedorova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Moscow University for the Humanities, Moscow, Russia; bldg. 3, bld. 5, Yunosti Street, Moscow, Russia, 111395; kafedra612@mail.ru

Viktoriya G. Makeeva, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazanskii Avenue, Moscow, Russia, 109542; kafedra612@mail.ru

Роль организационных инноваций в развитии предприятий РФ

Елена В. Кунина

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Санкт-Петербург, Россия, kuniinaelena@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрено текущее состояние и основные тенденции развития инновационной деятельности предприятия. В последние годы все чаще наблюдается тенденция к формированию предприятиями подразделений по инновационному развитию, управлений по разработке инновационных проектов и созданию лин-лабораторий. Реализация подобных инновационных проектов и внедрение инноваций на предприятиях – основной фактор рыночной конкуренции. Определено, что интенсивность инновационных разработок и повышение качества человеческого фактора повышают уровень конкурентоспособности предприятия. Однако весомым фактором инновационной деятельности предприятия является самостоятельная потребность предприятия в инновациях и желание их внедрять. Стоит более подробно остановиться на организационных инновациях, так как именно в данной области наблюдается самое большое снижение удельного веса организаций на 0,6% в 2018 г. по сравнению с 2015 г. Именно данный тип инноваций в большей степени затрагивает процесс управления персоналом. Организационные инновации подвержены моде, все чаще в качестве инновационных изменений компании пытаются внедрить принципы и методы управления бюрократическими организациями. Весомым признаком инновационной деятельности предприятия является самостоятельная потребность предприятия в инновациях и желание их внедрять. Рассмотрены наиболее часто встречающиеся проблемы инновационного развития предприятий РФ. Например, основной проблемой внедрения организационных инноваций является несоответствие модных новых тенденций корпоративной культуре. Стоит отметить, что на каждом из этапов развития предприятия происходит смена типа культуры. Российские компании на практике находятся на этапе культуры силы: немногие из них, сохраняя культуру силы, пропустили этап правил и дисциплины и реализуют свою деятельность с элементами культуры успеха. Методы и инструменты управления персоналом необходимо использовать с учетом специфики типа культуры на данном предприятии. Приведены примеры удачного и неудачного внедрения инноваций на предприятии с учетом специфики типа культуры, а также последствия от использования

данных новшеств. Совсем неприемлемым считается, если организация использует инструменты, свойственные не для следующего уровня корпоративной культуры, а для еще более высокого уровня. Стоит отметить, что внедрение инноваций невозможно без определения стратегии, целей и концепции развития на предприятии.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность предприятия, инновационное развитие предприятия, инновационный менеджмент, инновационные изменения, организационные инновации

Для цитирования: Кунина Е.В. Роль организационных инноваций в развитии предприятий РФ // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 16–27. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-16-27

The role of organizational innovations in the development of Russian enterprises

Elena V. Kunina

*Saint Petersburg State University of Economics,
Saint Petersburg, Russia, kuninaelenav@mail.ru*

Abstract. This article discusses the current state and main trends in the development of innovative activities of the enterprise. In recent years, there has been an increasing trend towards the formation of divisions by enterprises in order to secure an innovative development as well as departments for the development of innovative projects and the creation of Lin laboratories. Implementation of such innovative projects and introduction of innovations in enterprises is the main factor of market competition. It is determined that the intensity of innovative developments and improving the quality of human resources increase the level of competitiveness of the enterprise. Still a significant factor in the innovation activity of the enterprise is the proper need of the enterprise for innovations and the desire to implement them. It is worth focusing on organizational innovations in more detail, since that is the area where the largest decrease in the share of organizations by 0.6% in 2018 compared to 2015 is observed. It is exactly the type of innovations that affects the process of personnel management to a greater extent. Organizational innovations are subject to the fashion fluctuations, and companies are increasingly trying to implement the principles and methods of managing the turquoise organizations as innovative changes. A significant sign of the company's innovative activity is the proper need of the company for innovations and the desire to implement them. The most common issues of innovative development of Russian enterprises are considered. For example, a key issue of implementing organizational innovations is the discrepancy between fashionable new trends and corporate culture. It is worth noting that at each stage of the company's development, there is a change in the type of culture. In practice, Russian companies are at

the stage of a culture of strength: few of them, while maintaining a culture of strength, have skipped the stage of rules and discipline and are implementing their activities with elements of a culture of success. Methods and tools of personnel management should be used taking into account the specifics of the type of culture in the enterprise. Examples of successful and unsuccessful implementation of innovations in the enterprise are given, taking into account the specifics of the type of culture, as well as the consequences of using these innovations. It is considered as completely unacceptable if an organization uses tools that are not appropriate for the next level of corporate culture, but for an even higher level. It is worth noting that the introduction of innovations is impossible without defining the strategy, goals and concept of development at the enterprise.

Keywords: innovation, innovative activity of the enterprise, innovative development of the enterprise, innovative management, innovative changes, organizational innovations

For citation: Kunina, E.V. (2021), "The role of organizational innovations in the development of Russian enterprises", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 16–27, DOI:

Введение

В последние годы все чаще наблюдается тенденция к формированию предприятиями подразделений по инновационному развитию, управлений по разработке инновационных проектов и созданию лин-лабораторий. Как отмечает С.Ю. Глазьев, реализация подобных инновационных проектов и внедрение инноваций на предприятиях – это «стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании более эффективных технологий»¹. Стоит отметить, что интенсивность инновационных разработок и повышение качества человеческого фактора повышают уровень конкурентоспособности предприятия. В конечном итоге лидирующими в отрасли предприятиями становятся те, кто обеспечивает возможность инновационного развития. Однако не стоит забывать, что одной государственной поддержки недостаточно, чтобы можно было заявить о повышении инновационной активности предприятия. Существующие проблемы внутри предприятия немаловажны для обеспечения инновационного развития. Поэтому необходимо про-

¹ Глазьев С.Ю. Какие инновации обеспечат опережающее развитие российской экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://glazev.ru/articles/6-jekonomika/57729-kakie-innovatsii-obespechat-operezhajushhee-razvitie-rossijskoj-jekonomiki> (дата обращения 11 августа 2020).

анализировать уровень государственной поддержки предприятия в области инновационной деятельности, а также возможности для реализации инноваций на предприятиях.

А.Е. Карлик и В.В. Платонов делают больший акцент на важность анализа внутрифирменных факторов для инновационного развития конкретных предприятий и отраслей. Такие внутрифирменные факторы не только обеспечивают инновационное развитие предприятия, но и его стабильное конкурентное преимущество [Карлик, Платонов 2016]. Исследование О.С. Бобровой и А.С. Ковалевой показывает, что руководители предприятий рассматривают инновации как «залог будущего развития их бизнеса для выживания в конкурентной борьбе и готовы к рискам инновационной деятельности» [Боброва, Ковалева 2015, с. 2614]. Однако некоторые вопросы инновационной деятельности, в частности по практическому решению возникающих проблем предприятий, в современных российских условиях исследованы недостаточно и требуют дальнейшего изучения.

Необходимость исследования изучения роли организационных инноваций обусловлена непониманием предприятиями роли организационных инноваций в развитии предприятия. Объектом исследования являются предприятия России, в свою очередь предметом исследования является внедрение организационных инноваций и их роль в развитии предприятий в России. Целью исследования, представленного в данной статье, является разработка практического применения внедрения организационных инноваций для развития предприятий в России.

Методика исследования. Методика исследования основывается на комплексном подходе к исследованию проблем инновационного развития предприятия. При решении конкретных задач методика исследования включала в себя методы: монографических исследований, абстрактно-логический, экономико-статистический, группировок и метод сравнительного анализа.

Методика позволяет решить следующие задачи исследования:

- изучить поддерживающие инструменты со стороны государства по обеспечению инновационного развития предприятий;
- проанализировать текущее состояние инновационной активности предприятий в России;
- выделить наиболее актуальные проблемы инновационного развития предприятий;
- предложить возможные варианты выхода из данных проблем.

Результаты исследования. Государственное стимулирование научно-технического прогресса имеет огромное значение для современного экономического роста. Так как инновационные про-

цессы имеют свойство затормаживать деятельность предприятия, в большей степени это определяется высоким риском, зависимостью от степени развития общей научной среды и информационной инфраструктуры, значительной капиталоемкостью научных исследований, неопределенностью возможностей коммерческой реализации их результатов, требованиями к научной и инженерной квалификации кадров, необходимостью правовой защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, инновационная активность предприятий напрямую связана с государственной поддержкой научно-технического прогресса в стране.

Инновационная деятельность на предприятии требует организации специальной инфраструктуры. По этой причине на протяжении многих лет в России преобладают инновационные предприятия в сфере компьютерных технологий, они являются наименее требовательными с точки зрения инфраструктуры. Для создания технологических центров применяются дотации через федеральные целевые программы (пример такой ФЦП – «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»)², существуют программы поддержки развития инновационной инфраструктуры в образовательных учреждениях.

Стоит отметить, что данные программы направлены на поддержание технологических центров и инновационной инфраструктуры в образовательных учреждениях, а не в реальном секторе экономики. Также в стране отсутствуют реальные адресные программы для развития инновационной деятельности предприятий не государственного участия. В большинстве случаев программы и стратегии инновационного развития направлены на поддержание инновационной деятельности крупных государственных корпораций. Например, средний и малый бизнес в стране не получает прямую поддержку и финансирование со стороны государства или требования по получению данной поддержки настолько высоки и неисполнимы, что предприятия больше потратят ресурсов на выполнение всех требований к получению финансирования со стороны государства, чем будут получать финансовых средств от данной поддержки. Согласно данным государственной статистики, инновационная активность предприятий постепенно снижается (табл. 1), если отследить динамику с 2015 г.

² Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» (утв. Постановлением Правительства РФ от 21.05.2013 N 426) // СПС «КонсультантПлюс».

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности предприятий РФ за 2015–2018 гг.,³ %

№ п/п	Показатели инновационной деятельности	2015	2016	2017	2018
1	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	2,6	2,5	2,4	2,1
2	Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	2,7	2,4	2,3	2,1
3	Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	1,8	1,4	1,4	1,3
4	Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций*	1,6	...	1,1	–

*Начиная с отчета за 2016 год информация разрабатывается один раз в 2 года (за нечетные годы)

Анализируя таблицу, можно сделать вывод, что наблюдается снижение по всем показателям, начиная с 2015 г. до 2018 г. Удельный вес затрат на технологические инновации снизился на 0,5% за четыре отчетных года, удельный вес организаций, осуществляющих организационные инновации, снизился на 0,6%. Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, снизился на 0,5% за четыре отчетных года. Если брать удельный вес организаций, осуществляющих экологические инновации, то снижение произошло на 0,5% за три отчетных года (2015–2017).

³ Федеральная служба государственной статистики. Инновационная деятельность предприятий РФ [Электронный ресурс]. URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения 10 августа 2020).

Однако весомым фактором инновационной деятельности предприятия является самостоятельная потребность предприятия в инновациях и желание их внедрять. Стоит более подробно остановиться на организационных инновациях, так как именно в данной области наблюдается самое большое снижение удельного веса организаций на 0,6% в 2018 г. по сравнению с 2015 г. Именно данный тип инноваций в большей степени затрагивает процесс управления персоналом. Организационные инновации подвержены моде, все чаще в качестве инновационных изменений компании пытаются внедрить принципы и методы управления бирюзовыми организациями. В 70% случаев внедрение модных новшеств не оказывает эффективного развития – как в российских, так и в международных компаниях. Основная причина данного явления – несоответствие модных тенденций корпоративной культуре⁴.

Руководители российских предприятий пытаются не упустить шанс, применяя западные модели управления персоналом и управления проектами в организации. Успех фирмы Toyota, принципы управления данной компании стараются внедрить российские менеджеры и бизнесмены по всему миру, и Россия не исключение. Однако скопировать уникальные составляющие, или, иными словами, уникальные факторы, которые порой не доступны даже сотрудникам предприятия, не представляется возможным. Уникальные ресурсы, уникальные возможности, уникальные технологии и уникальные компетенции – все это «изолирующие механизмы» – понятие, введенное Р. Румельтом [Rumelt 1984] для обозначения стабильного конкурентного преимущества. Кроме того, поиск новых и использование старых изолирующих механизмов дает предприятию возможность для повышения уровня конкурентоспособности на рынке, пока предприятия-конкуренты не скопируют частично данные уникальные факторы.

Стоит отметить, что некоторые успешные компании для устранения попыток плагиата уникальных факторов юридически закрепляют право на использование своих технологий и создают патент. Однако на деле не все так просто: даже если удастся скопировать производственные технологии, технологический процесс создания товара, его упаковки, скопировать все характеристики товара, то никто не даст гарантий, что компания после внедрения продукта на рынок будет пользоваться спросом у потребителей.

⁴ Финкельштейн Г. Почему в компаниях не работают модные управленческие методы // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/blogs/2018/01/18/748183-modnie-upravlencheskie-metodi> (дата обращения 11 августа 2020).

Есть еще очень важная составляющая в компании, которую сложно заменить, – это сотрудники организации, их знания и компетенции; их взаимоотношения внутри коллектива; корпоративная культура, которая создается внутри компании; командный дух и неформальные отношения.

Кроме того, у каждой компании свой собственный тип корпоративной культуры, который определяет характер взаимоотношений сотрудников в коллективе, уровень подчиненности и власти в организации, важность уровня квалификации сотрудников и его постоянного поддержания и т. д.

Считается, что корпоративная культура является источником устойчивого развития, конкурентного преимущества и ключевым фактором организационной эффективности. Кроме того, известно, что корпоративная культура важна для успеха проектов, вовлекая организационные изменения, такие как те, которые подразумеваются внедрением новых цифровых технологий в компании.

Корпоративная культура не может быть изменена в один миг, она может развиваться. Организация может даже использовать существующую культуру и ее сильные стороны, чтобы генерировать изменения, которые она производит согласно своим потребностям.

Корпоративная культура представляет собой уже существующие культурные ценности и принципы организации. При внедрении организационных инноваций сотрудники предприятия должны понимать существующую корпоративную культуру в отношении ее уникальных повседневных практик и системы ценностей и убеждений. В этом смысле адаптация, как правило, является реакцией на отсутствие культурного соответствия между организацией и принятой практикой, где культурное соответствие определяется как «степень, в которой характеристики распространяющейся практики совместимы с культурными ценностями, убеждениями и практикой потенциальных последователей» [Ansari et al. 2010, p. 78]. По данным Ansari et al., когда существует несовместимость между практикой управления и корпоративной культурой, окружающая среда не способствует внедрению этой практики, и, следовательно, необходима адаптация этой практики, т. е. адаптация внедрения организационных инноваций.

Понимание уровня развития корпоративной культуры и ее типа на предприятии дает возможность к решению проблемы внедрения организационных инноваций. Организационных инноваций боятся российские предприятия, так как они не предсказуемы и требуют значительного времени для адаптации сотрудников.

В первую очередь, чтобы определить тип корпоративной культуры в организации, необходимо понять, что организация хочет от

сотрудников. Как правило, потребности одинаковые: лояльность персонала, дисциплина и ответственность сотрудников, вовлеченность в разработку инноваций, слаженная работа команды и самореализация сотрудников. Однако эти потребности только поверхностные, истинные требования могут быть иными, поэтому следует разобраться в данном процессе с помощью концепции спиральной динамики корпоративных культур: на каждом из этапов развития предприятия происходит смена типа культуры (табл. 2).

Таблица 2

Концепции типов корпоративной культуры

Тип культуры	Описание	Область распространения
Культура силы	Все зависит от первого лица компании, от персонала требуются исполнительность и ответственность за свои действия. Данный тип культуры эффективен в отраслях с длительными производственными работами	Часто встречается в девелопменте (отрасль недвижимости)
Культура правил	На первом месте стоит дисциплина сотрудников и четкое выполнение своих обязанностей. Данный тип культуры обеспечивает очень высокую эффективность, так как нацелен на простой цикл работы	Розничная торговля и простые производства
Культура успеха	Очень важный признак данного типа культуры – квалификация сотрудников (их индивидуальные достижения и внедренные инновации с экономическим эффектом для предприятия)	Фармацевтическая отрасль и подразделения коммерческих банков
Культура согласия	Основное требования к персоналу – умение вести диалог и способность совместно работать с клиентом	IT-компании

Кроме того, существует и преемственность: у организации сохраняются признаки предыдущей культуры, однако при переходе на следующую стадию развития постепенно замещает их элементами культуры следующего уровня. В 1980-х гг. большинство американских компаний существовали при культуре правил, а в данное время организуют свою деятельность в культуре успеха, однако для государства выгодно, чтобы на них была внедрена культура согласия.

Российские компании на практике находятся на этапе культуры силы: немногие из них, сохраняя культуру силы, пропустили этап правил и дисциплины и реализуют свою деятельность с элементами культуры успеха.

Методы и инструменты управления персоналом необходимо использовать с учетом специфики типа культуры на данном предприятии. Если необходима дисциплина и понимание своих непосредственных задач сотрудниками, следует руководителям дать право нанимать и увольнять персонал, определять размер премии для сотрудников. Зачастую данные простые права отсутствуют во многих российских компаниях – напротив, встречаются ситуации с наймом кандидатов по требованию высокого начальства. Для четкого выполнения обязанностей для сотрудников следует внедрить: контрольные листы; показатели эффективности (KPI), определенные по понятным алгоритмам; должностные разряды (грейды), четкие требования к компетенциям и навыкам; а также иметь возможность попасть в кадровый резерв.

На российских предприятиях все чаще совершаются ошибки и создаются нежизнеспособные образцы и примеры: жесткие KPI совмещают с индивидуальными планами развития. Премии сотруднику платят за выполнение формальных показателей вне зависимости от мнения руководителей, хотя индивидуальный план развития составлен совместно с руководителем. Пока компания не решит, чего она хочет от сотрудников, никакие методы не будут работать эффективно.

Совсем неприемлемым считается, если организация использует инструменты, характерные не для следующего уровня корпоративной культуры, а для еще более высокого уровня. Например, организации с культурой силы внедряют инструменты культуры согласия: обратную связь, проактивные системы обучения и подбора персонала, системы взаимной оценки. При этом вместо открытости и лояльности персонала, свойственные культуре согласия, в результате получается недовольство и массовый саботаж персонала. Компаниям не стоит внедрять инструменты, применяемые Google, которые сделали данную компанию лидером на рынке. У каждого рынка и у каждого предприятия своя специфика

развития и определенный тип корпоративной культуры. Поэтому следует внедрять организационные инновации исходя из целей компании и ее потребностей.

Стоит отметить, что необходимо национально-культурные ценности страны и корпоративную культуру в адаптации организационных инноваций на предприятиях рассматривать совместно, а не отдельно [Ansari et al. 2010]. Кроме того, корпоративная культура может компенсировать последствия национальных культурных ценностей. Также корпоративная культура оказывает большее влияние на производительность производства, чем национальная культура.

Выводы. Экономика России, находясь в кризисном состоянии, пытается обеспечить ключевые отрасли экономики финансовыми ресурсами для поддержания их инновационного развития. Однако все программы по обеспечению инновационного развития предприятий направлены на поддержание крупных государственных корпораций. Это в свою очередь не может обеспечить предприятиям финансирование их инновационной деятельности. В России отсутствуют работающие поддерживающие инструменты, обеспечивающие инновационное развитие предприятий. Поэтому инновационная активность предприятий с каждым годом падает, и в большей степени снижается удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации. В большей степени данная тенденция связана со сложностью внедрения таких инноваций и длительностью адаптации к изменениям сотрудников.

При внедрении организационных инноваций необходимо понимать уровень развития корпоративной культуры на предприятии и возможность внедрения изменений на данном этапе. Понимать, какие сглаживающие механизмы будут работать при внедрении инноваций, как отреагируют сотрудники предприятия и какие последствия новшества принесут. Еще необходимо учитывать текущие проблемы внутрифирменного характера, которые необходимо своевременно решать руководству предприятия, а также возникающие угрозы внешней среды. Стоит отметить, что при разработке четкого плана, понимании целей и стратегии предприятия, уровня развития его корпоративной культуры, принятии решений по возникающим проблемам и попытках снизить урон от внешних угроз этого все равно может быть недостаточно для легкого и безболезненного внедрения организационных инноваций. Однако в отсутствие понимания данных составляющих становится невозможным эффективное обеспечение инновационного развития предприятий в России. Будущие исследования могут быть направлены на сбор данных исследований влияния корпоративной культуры при внедрении организационных инноваций в различных странах.

Литература

- Боброва, Ковалева 2015 – *Боброва О.С., Ковалева А.С.* Как делать? Российские предприниматели о бизнесе (по результатам опроса 2014 года): счастье и ответственность, инновационная деятельность // Российское предпринимательство. 2015. № 16. С. 2599–2618.
- Карлик, Платонов 2016 – *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Исследование инновационного развития предприятий: проблемы и тенденции // Стратегии бизнеса. 2016. № 7 (27). С. 13–16.
- Карлик, Платонов, Кречко 2019 – *Карлик А.Е., Платонов В.В., Кречко С.А.* Организационное обеспечение цифровой трансформации кооперационных сетей и внедрения киберсоциальных систем // Научно-технические ведомости СПб-ГПУ. Экономические науки. 2019. Т. 12. № 5. С. 9–22.
- Ansari et al. 2010 – *Ansari S., Fiss P., Zajac E.* Made to Fit: How practices vary as they diffuse // *Academy of Management Review*. 2010. № 35 (1). P. 67–92.
- Rumelt 1984 – *Rumelt R.* Towards a Strategic Theory of the Firm // *Competitive Strategic Management* / Ed. by R. Lamb. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. P. 556–570.

References

- Ansari, S., Fiss, P. and Zajac, E. (2010), “Made to Fit: How practices vary as they diffuse”, *Academy of Management Review*, no 35 (1), pp. 67–92.
- Bobrova, O.S. and Kovaleva, A.S. (2015), “How to do it? Russian entrepreneurs about business (following the 2014 survey). Happiness and responsibility, the innovation activity”, *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*, no 16, pp. 2599–2618.
- Karlik, A.Ye. and Platonov, V.V. (2016), “Research of the innovative enterprise development. Issues and trends”, *Strategii biznesa*, no 7 (27), pp.13–16.
- Karlik, A.E., Platonov, V.V. and Krechko, S.A. (2019), “Organizational support for the digital transformation of the cooperation networks and the implementation of cyber-social systems”, *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki*, vol. 12, no 5, pp. 9–22.
- Rumelt, R. (1984), “Towards a Strategic Theory of the Firm”, Lamb R. (ed.) *Competitive Strategic Management*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., USA, pp. 556–570.

Информация об авторе

Елена В. Кунина, аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; 191023, Россия, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21; kuninaelenav@mail.ru

Information about the author

Elena V. Kunina, postgraduate student, Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg, Russia; bld. 21, Sadovaya Street, Saint Petersburg, Russia, 191023; kuninaelenav@mail.ru

УДК 338.46

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-28-44

Шеринг как результат цифровизации сферы услуг. Поиск новой модели экономического развития

Евгений Ф. Авдокушин

*Московский педагогический государственный университет,
Москва, Россия, Elez.elena@gmail.com*

Елена Г. Кузнецова

*Московский педагогический государственный университет,
Москва, Россия, Elez.elena@gmail.com*

Аннотация. Цифровизация становится мощным преобразующим фактором современной экономики, порождая новые отрасли и модернизируя традиционные. Одной из таких традиционных отраслей становится сфера услуг. Цифровизация выводит эту отрасль на новый уровень с постоянно расширяющимся горизонтом – возникает экономика совместного потребления (ЭСП). Сервисный сегмент ЭСП дополняется экономикой совместного использования (ЭСИ), т.е. производственными услугами, формируя общую модель шеринга как симбиоз производства, обмена и потребления, постепенно вписывая эту систему в модель современной экономики. В статье ЭСП рассматривается как часть экономики шеринга, способствующая формированию антиконсюмеризма, с высокой степенью потребительской ответственности к окружающей среде, инклюзивности. Модель шеринга трактуется как симбиоз ЭСП и ЭСИ. Экономика совместного использования в сочетании с ЭСП дает трактовке шеринга необходимую теоретическую и практическую завершенность, комплексность, создает предпосылки для выдвижения шеринга в такой конфигурации, как новая модель экономического развития.

Ключевые слова: цифровизация, экономика совместного потребления, экономика совместного использования, шеринг, экономическая модель, экологичность, потребительская ответственность, инклюзивность, рециркуляционная, регенерационная экономика, распределенная экономика, платформенные решения, безотходные технологии, возобновляемые источники энергии, модель устойчивого развития, ловушки цифровизации

Для цитирования: Авдокушин Е.Ф., Кузнецова Е.Г. Шеринг как результат цифровизации сферы услуг. Поиск новой модели экономического развития // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 28–44. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-28-44

© Авдокушин Е.Ф., Кузнецова Е.Г., 2021

Sharing as a result of digitalization
of the service sector.
Search for a new model of economic development

Evgenii F. Avdokushin

*Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia,
Elez.elena@gmail.com*

Elena G. Kuznetsova

*Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia,
Elez.elena@gmail.com*

Abstract. Digitalization is becoming a powerful transformative factor in the modern economy, spawning new industries and modernizing traditional ones. The service sector is becoming one of those traditional industries. Digitalization is taking the industry to a new level with an ever-expanding horizon - the emerging sharing economy [collaborative consumption economy (CCE)] (ESP). The ESP service segment is complemented by a sharing economy (ESI), i. e. production services, forming a general sharing model as a symbiosis of production, exchange and consumption, gradually integrating this system into the model of the modern economy. The article considers ESP as part of the sharing economy, contributing to the formation of anti-consumerism, with a high degree of consumer responsibility to the environment, inclusiveness. The sharing model is interpreted as a symbiosis of ESP and ESI. The economy of sharing in combination with ESP gives the interpretation of sharing the necessary theoretical and practical completeness, complexity and creates the preconditions for the promotion of sharing in such a configuration as a new model of economic development.

Keywords: digitalization, collaborative consumption economy, sharing economy, sharing, economic model, sustainability, consumer responsibility, inclusiveness, recycling, regenerative economy, distributed economy, platform solutions, zero-waste technologies, renewable energy sources, sustainable development model, digitalization traps

For citation: Avdokushin, E.F. and Kuznetsova, E.G. (2021), "Sharing as a result of digitalization of the service sector. Search for a new model of economic development", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 28–44, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-28-44

Введение

Медленное сползание мировой экономики в кризис после его приостановки в начале 10-х гг. XXI в. было резко ускорено пандемией коронавируса (COVID-19). Посткризисное развитие в основном не преодолело причин, порождающих развертывание нового кризиса, сумев лишь их несколько приглушить посредством использования цифровых технологий во многих традиционных отраслях, инструментах развития. Человеку нужна новая модель развития, новая экономика для дальнейшего движения по пути прогресса. На место одной из таких моделей претендует модель экономики совместного потребления (далее ЭСП), часто трактуемая как модель шеринга. Этой модели приписываются чудесные свойства по изменению современного мира: от модификации частной собственности до формирования сообщества разумных потребителей, отказа от господствующего консьюмеризма, следования принципам высокой социо-экологической ответственности и т. п.

В 10-х гг. XXI в. наблюдается подъем и быстрое распространение ЭСП как части экосистемы использования цифровых платформ, разнообразных мобильных приложений.

Модель ЭСП включает такие определения, как: экономика обмена, экономика совместного потребления, экономика совместного пользования товарами, услугами (далее ЭСИ), коллаборативная экономика (collaborative economy), экономика от пользователя к пользователю или P2P (peer-to-peer economy), крауд-экономика (crowd economy), гигномика (Gig economy), экономика доступа (access economy) и т. п. Данные понятия имеют единую концептуальную основу – взаимодействие, коллаборационизм, кооперативизм, однако при более детальном анализе выявляются различия данных терминов.

Подчеркнем, что в настоящее время пока нет единого общепринятого определения для обозначения этой модели. Это объясняется тем, что данная модель сложилась совсем недавно: сам термин «sharing economy» («шеринговая экономика») появился в экономической литературе в период финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. вместе с образованием новых бизнес-структур. Происхождение этого термина связывают с именем Лоуренса Лессинга (Lawrence Lessing), профессора права в Стэнфордском университете (ныне работающего в Гарвардском университете), первым использовавшим этот термин (в 2008 г.).

Термин «collaborative consumption» («совместное потребление») впервые был использован еще в 1978 г. Маркусом Фелсоном и Джо Л. Спаэтом в статье «Структура сообщества и совместное потребление: рутинный подход к деятельности» [Felson, Spaeth 1978]. Термин

«совместное потребление» применяется для описания экономической модели, которая базируется на коллективном использовании товаров и услуг, бартере и аренде вместо владения, в основе которой лежит идея, что иногда удобнее платить за временный доступ к продукту, чем владеть этим продуктом [Botsman, Rogers 2010].

В последние годы различными специалистами и экспертными организациями был проведен ряд исследований о влиянии шеринга на различные сферы жизни человека и бизнеса. Результаты свидетельствуют о том, что шеринговая экономика создает возможности для решения проблем в области занятости, эффективности использования материальных факторов производства, вовлечения в оборот слабоиспользуемых или «спящих» факторов, снижения нагрузки на окружающую среду. В малом и среднем бизнесе основным преимуществом использования модели шеринга является ликвидация звена посредников, а также преодоление проблемы эйджизма (дискриминации работника по возрасту). В области социальных отношений модель шеринга способствует развитию духа кооперативизма, солидарности, добрососедства, доверия. В этой связи распространение модели шеринга в публикациях западных исследователей часто рассматривается как кризис «общества потребления» [Авдокушин, Белова 2018].

Вместе с тем односторонняя трактовка шеринга только как ЭСП вряд ли может претендовать на модель, способную заменить концепцию и парадигму устойчивого развития, которой следует мировое общество вот уже 40 лет со все убывающей эффективностью. В статье экономика шеринга рассматривается как симбиоз ЭСП и ЭСИ, которая в таком качестве может дать синергетический эффект и основу в понимании и поиске путей и механизмов для перестройки господствующей модели социально-экономического развития.

Предпосылки развития шеринговой экономики

Первые шеринговые сервисы появились в начале 2000 г. и были связаны с развитием новой бизнес-модели, которая давала определенные возможности решить социальные проблемы с учетом роста населения и фактора истощаемости ресурсов. Развитию модели шеринга был дан импульс в 2008–2009 гг. в связи с мировым экономическим кризисом. Появление в этот период в США таких цифровых платформ, как Uber¹ и Airbnb², было обусловлено двумя основными

¹ Uber – американская компания, создавшая одноименное мобильное приложение для организации поездок.

² Airbnb – американская компания, предоставляющая онлайн-площадку для размещения поиска и краткосрочной аренды жилья.

факторами: ростом безработицы и снижением темпов роста ВВП на душу населения.

Особую и определяющую роль в появлении шеринга сыграла сеть Интернет и нарастающая цифровизация сферы услуг ведущих экономик. Благодаря интернету в мире постоянно увеличивается доля населения, которая, имея доступ к сети, предпочитает использование разных веб-сайтов или приложений для заказа товаров и услуг. Модель шеринга в цифровом формате делает процесс получения услуг более быстрым и простым: высокая скорость предоставления услуг обеспечивается за счет грамотного построения процесса получения услуги напрямую.

Шеринг – это та часть цифровой экономики, которую можно рассматривать как общую модель плюс интернет, т. е. цифровизация существующих традиционных индустрий, в частности сферы услуг (бытовых, производственных, рекреационных и т. д.). Благодаря разворачивающемуся процессу цифровизации ряда традиционных отраслей, производств сфера услуг получает «второе дыхание», происходит ее ренессанс, но уже на иной, массовой основе, посредством вовлечения в эту сферу огромного количества людей на принципах коллаборации, кооперации.

Среди прочих факторов развития шеринга особо следует выделить демографический аспект. Шеринг предоставляет возможности различным возрастным группам населения (в том числе людям в возрасте 60 лет и старше) не только использовать новые сервисы, но и решить проблему их занятости. Увеличение численности данной возрастной группы с 0,96 млрд (2017 г.) до 2,1 млрд (2050) будет также содействовать распространению шеринга.

Развитие отношений шеринга определяется многими факторами, но прежде всего осознанием как многих людей так и компаний того факта, что многие имеющиеся у них активы используются неэффективно, что нужно создавать возможности для более рационального их использования. В результате шеринговая модель получает стремительное развитие, причем не только вследствие эффекта низкой базы.

Согласно прогнозу PwC, к 2025 г. доля шеринговой экономики увеличится с 5% (2013 г.) до 50%³. Ожидается, что к середине третьего десятилетия XXI в. рост шеринговой экономики обеспечит такую ситуацию, когда в четырех из пяти секторов шеринговой экономики будет осуществляться более 10 млрд транзакций ежегодно, за ис-

³ PwC. The sharing economy: how will disrupt your business? August 2014 [Электронный ресурс]. URL: <https://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final-0814.pdf> (дата обращения 12 августа 2020).

ключением лишь сектора профессиональных услуг по запросу (on-demand professional services).

В Китае, одном из мировых лидеров ЭСП до 2020 г., распространение шеринг-модели будет обеспечивать дополнительный рост ВВП на уровне 1.5–2% в год и приведет, по некоторым оценкам, к появлению 5–10 новых интернет-гигантов. В России объем шеринг-экономики в 2019 г. вырос на 51% и достиг 769,5 млрд руб., по данным РАЭК и «ТИАР-Центра». При этом 74% роста этого рынка пришлось на сегмент С2С, т. е. продажа вещей через онлайн-каналы⁴.

О некоторых характеристиках сущности шеринга и экономики совместного потребления

Получив сравнительно широкое распространение на практике модель шеринга не получила единого общепринятого определения. Споры в научной среде в отношении сущности этого явления по-прежнему продолжаются.

Пожалуй, наиболее распространенной и поддерживаемой многими исследователями концепцией совместного потребления является концепция совместного потребления, обнародованная в 2010 г. Рэйчел Ботсман (Rachel Botsman) и Ру Роджерсом (Roo Rogers), соавторами книги “What’s Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption”, которые охарактеризовали совместное потребление как «социально-экономическую систему для производства, распределения, торговли и потребления товаров и услуг различными людьми и организациями», представляющую собой «быстрый взрыв в обмене, совместном использовании, бартере, торговле и сдаче в аренду с помощью новейших технологий и рынков от пользователя-к-пользователю (peer-to-peer) в невиданных ранее масштабах»⁵.

Р. Ботсман и Р. Роджерс определили три системы совместного потребления, которые дополняются моделями совместного производства, транзакций, инвестиций и создания рынка (см. рис. 1).

По мнению Р. Ботсман, совместное потребление обладает следующими тремя основными преимуществами: 1) в экономике – более эффективное и устойчивое использование финансовых ресурсов; 2) в окружающей среде – более эффективное, устойчивое и инновационное использование природных ресурсов; 3) в обществе – более глубокие социальные и личные связи между людьми [Botsman, Rogers 2010].

⁴ Шестоперов Д. Покупатели привыкают делиться. Экономика совместного потребления ускорила рост // Коммерсантъ. 2020. 5 марта. С. 7.

⁵ PwC. The sharing economy...



Рис. 1

1. Системы производственного обслуживания (Production service systems)
2. Совместный образ жизни (Collaborative lifestyle)
3. Рынки перераспределения (Redistribution markets)

По мнению Р. Ботсман, совместное потребление – еще незрелая система, которая изменяет не то, что мы потребляем, а то, как мы потребляем⁶.

Следует отметить, что большинство исследователей разделяет точку зрения на совместное потребление Р. Ботсман и старается дополнить ее своими характеристиками: потребление на основе доступа как транзакции, которые могут быть опосредованы рынком, но без передачи права собственности [Bardhi, Eckhardt 2012], модель рынка, которая позволяет людям координировать приобретение и распределение ресурса за плату или другую компенсацию, где взаимодействие хотя бы частично поддерживается или опосредовано технологией [Belk 2014], экономика взаимодействия между рыночной и нерыночной экономикой, требующей соответствующих подходов к развитию экономики совместного потребления [Scaraboto 2015]; новая экономическая модель, бизнес-модель, снованная на обмене, бартере, продаже или аренде [Quinson 2015]; обмен товарами и услугами от пользователя-к-пользователю (P2P), которому способствуют онлайн-платформы [Guyader 2019].

В современной литературе, посвященной шеринговой экономике, существует многообразие оценок роли совместного потребления: изменяет то, как мы потребляем, пересматривает роли владельцев, потребителей и производителей, создает инновационные бизнес-модели, разрушает существующие отрасли [Belk 2014], приводит к альтернативной экономике, бросает вызов политическим, а также регулирующим органам [Wruk, Oberg, Maurer 2019].

⁶ The Reputation Economy. Rachel Botsman on how online reputation is becoming a currency [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mbanights.com/the-reputation-economy/> (дата обращения 14 сентября 2020).

Некоторые исследователи шеринговой экономики рассматривают эту модель в качестве одного из самых существенных трендов современной мировой экономики и явления, способного привести к смене экономической парадигмы⁷. Совместное потребление в 2011 г. было названо журналом «Тайм» (Time) одной из десяти идей, которые изменят мир⁸, остановив ярко проявившиеся в XX в. перепроизводство и сверхпотребление. Основатель и идеолог Давосского форума Клаус Шваб в своей книге «Четвертая промышленная революция» относит экономику совместного потребления к принципиально новой модели, которая изменит современное общество [Шваб 2017, с. 182].

Разработкой определения сущности ЭСП занимаются и российские исследователи. ЭСП рассматривается как динамично развивающаяся социально-экономическая модель, основанная на коллективном использовании товаров и услуг, обмене и аренде вместо их владения; позволяющая рационально использовать ресурсы или обмениваться ими. ЭСП называют «умной экономикой», одним из направлений развития цифровой экономики [Ревенко 2018].

Многие зарубежные и российские авторы, давая различные определения ЭСП, при этом сходятся во мнении, что последняя базируется на трех «китах», обеспечивающих ее конкурентоспособность в сравнении с традиционными экономическими моделями: использование современных технологий построения интернет-платформ; широкое вовлечение в оборот простаивающих ресурсов всех экономических субъектов, включая домохозяйства; формирование института доверия пользователей.

Так, например, в докладе Всемирного экономического форума 2013 г. отмечается, что бизнес в ЭСП работает лучше, если он отвечает следующим критериям:

- для актива важно стать «ликвидным», т. е. легко делиться и / или распространяться;
- когда актив имеет высокий холостой ход, т. е. низкую частоту использования (например, автомобилей, жилья);
- если активы связаны с высоким процентным соотношением расходов на доход или ими дорого владеть сразу из-за потенциальной стоимости;

⁷ Sharing economy: 5 ½ доводов, чтобы принять, проникнуться и полюбить // TeamForce [Электронный ресурс]. URL: <https://www.teamforce.ru/sharing-economy> (дата обращения 14 сентября 2020).

⁸ 10 Ideas that will change the world [Электронный ресурс]. URL: <https://www.content.time.com/time.com/timw/specials/packages/0%2C28757%2C2059521%2C00.html> (дата обращения 15 августа 2020).

- ограничения сбережений и / или доходов (например, предметы роскоши);
- активы, которые быстро устаревают;
- активы, которые не имеют спроса или ограничения предложения, или чья ценность увеличивается из-за того, что они являются общими⁹.

Следует отметить, что критерии и сферы действия ЭСП здесь в основном сводятся к потребительской сфере, при игнорировании того, что эта модель, как модель экономики совместного потребления (использования), имеет и свою производственную сущность. Она не замыкается в рамках сферы потребления, а через систему обратных связей взаимодействует со сферой производства. Об основных формах этого взаимодействия поговорим ниже.

В отношении определения особенностей (признаков) ЭСП у исследователей также присутствуют различные подходы, в зависимости от исходного определения, данного тем или иным автором совместному потреблению. Так, группа исследователей из США и Великобритании Sabine Benoit, Thomas L. Baker, Ruth N. Bolton, Thorsten Gruber, Jay Kandampully выделяют три особенности (признака) совместного потребления (collaborative consumption), проводя различия между последним и такими понятиями, как шеринг, покупка, аренда: 1) количество и тип акторов (участников СП) – триадический (между провайдером платформы, одноранговым поставщиком услуг (peer service provider) и клиентом); 2) характер обмена – нет передачи права собственности (более короткие сроки согласованного потребления недоиспользуемых активов у однорангового поставщика услуг, последовательное использование); 3) прямота обмена (обмен опосредован через рыночные механизмы). Для сравнения «шеринг»: 1) количество и тип акторов (участников СП) – два и более лиц; 2) характер обмена – нет передачи права собственности (часто совместно используемая собственность, для одновременного или последовательного использования); 3) прямота обмена (не опосредован через рынок, а через социальные механизмы) [Benoit, Baker et al. 2017].

В этой связи отметим, что ряд зарубежных и российских авторов при определении ЭСП пользуются термином «совместное использование» [Heinrichs 2013, Richardson 2015, Юрасов 2017, с. 183].

⁹ Young Global Leaders. Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue. Young Global Leaders Sharing Economy Dialogue Position Paper 2013. World Economic Forum, 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_YGL_CircularEconomyInnovation_Position_Paper2013.pdf p. 10 (дата обращения 14 октября 2020).

Трактовка ЭСП как новой модели потребления объяснима, но вряд ли продуктивна как идея, способная изменить современное общество и мир в целом. Это модель для пассивного потребления. В симбиозе ЭСП и ЭСИ появляется производственный контекст. В этой модели лежит не только обмен и перераспределение имеющегося продукта, материальных ресурсов, финансов, но и его создание и дальнейший обмен и потребление.

Узкое понимание ЭСП как модели взаимного потребления сообществом пользователей различного рода продукции, ресурсов и услуг – это реинкарнация потребительского кооператива, но с позицией электронной платформы агрегатора.

ИКТ, цифровизация, алгоритмизация и создание электронных платформ не только повышают эффективность работы многих традиционных отраслей, но и осуществляют их сущностные преобразования, создавая новые характеристики, смыслы, возможности этих отраслей. Сфера совместного потребления продуктов, услуг, ресурсов как раз и стала фактически новой отраслью, в отличие от традиционной рутинной сферы услуг. Цифровизация создала эффект синергии в этой сфере, добавила динамики, породила определенные надежды на модификацию отношений собственности, выдвинула на авансцену новой кооперативной сущности общества в противовес индивидуалистическому поведению людей в капиталистическом обществе.

Таким образом, модель шеринга – это та часть цифровой экономики, которую можно рассматривать как модель «+ интернет», т. е. цифровизацию традиционной сферы, в частности сферы услуг. В данном случае цифровизация способствует новому прочтению сферы услуг, ее субъектов и механизмов. Интегрирование традиционных бизнес-моделей с инновационными (в ЭСП) порождает новые правила взаимодействия всех участников. Ряд зарубежных и отечественных авторов утверждают, что в сегодняшнем цифровом сетевом обществе ЭСП постепенно становится новой бизнес-моделью развития территорий, которая развивается параллельно с закрепившимся трендом внедрения информационно-коммуникационных технологий в урбанизированной среде [Юрасов 2017, с. 183.]. Более того, мы уже можем говорить как о недалеком будущем о «городах совместного потребления» (shareable city)¹⁰.

Трактовка ЭСП как «новой экономической модели» является плодотворной только при условии понимания ее сущности как симбиоза с экономикой совместного использования (ЭСИ) в ее производственном контексте. Шеринг-экономика – это не только

¹⁰ Young Global Leaders...

ЭСП как экономика различных потребительских сервисов, но и производства на основе этой модели. Потреблять не только то, что уже произведено или производится здесь и сейчас (разного рода услуги), но и вновь произведенные материальные продукты, как результат регенерационного производства. Только в сочетании ЭСП и ЭСИ эту модель можно назвать новой экономической моделью, «меняющей мир». В противном случае – это модификация на основе ИКТ, технологий больших данных бизнеса в сфере услуг, использование платформенных решений в этой отрасли. Да, существенно преобразившейся отрасли под влиянием цифровых технологий, но не менявшей ее сути. С определенной натяжкой ее можно назвать новой моделью обеспечения потребления, новых форм его организации посредством различного рода электронных платформ. Агрегаторы, оптимизирующие процесс потребления, сам процесс потребления превращают в товар, управляя и всемерно коммерциализируя его. В результате эта модель прямо противоречит принципам, идеологии ЭСП, направленной против консьюмеристских основ современного общества развитых стран или обществ, стремящихся к ним приблизиться (Китай). Шеринг, основанный только на обмене, потреблении, в перспективе так и останется зоной «культуры бедности» или сферой деятельности нижней границы среднего класса, домохозяйств со сравнительно скромным доходом, пожилых людей, матерей-одиночек. Именно эти группы населения, в соответствии с обзором ВЭФ–2019, определяют в настоящее время развитие экономики совместного потребления.

Шеринг, базирующийся на платформенных решениях обмена и потребления, приведет не к большей свободе потребления на его разумных основах, а к его монополизации в руках агрегаторов, контролю. Поведение потребителя будет управляться и подстегиваться цифровыми алгоритмами в направлении нужному агрегатору-монополисту. Разница между деятельностью ТНК и порождающимися монополистами лишь в большем давлении со стороны последних. Этот процесс уже пошел, и он практически уже не остановим, если не будут предприняты соответствующие комплексные меры со стороны государства и мирового сообщества в целом.

Новая экономическая модель формируется вследствие видения шеринга как симбиоза ЭСП и ЭСИ, т. е. с включением производства как важной составляющей этой модели. Производство в этом понимании шеринга основывается на принципах, лежащих в основе ЭСП: экономичности, эффективности, экологичности, инклюзивности. Это производство дружественного отношения к природе, рационального использования всех ресурсов, включая использование отходов, побочных продуктов производственной деятельности,

мусора, которые в результате переработки вновь поступают в потребление. Именно эта сторона шеринга как симбиоза ЭСП и ЭСИ представляет в настоящее время теоретический и практический интерес.

Рассмотрим некоторые аспекты системной или целостной модели шеринга, которые включают две основные составляющие ЭСП и ЭСИ и которая может претендовать на новую модель развития.

Принимая все вышесказанное об ЭСП как определенную информацию и выводы, которые могут быть подвергнуты той или иной критике, выделим еще раз ее сущностные черты. ЭСП – это концепция, нацеленная на новую кооперацию на основе цифровых технологий, гармонизацию различных видов богатств и капитала, призыв к формированию равновесного общества за счет сокращения поляризации, дружественного отношения к природе и др.

ЭСИ – это рециркуляционная и регенерационная зеленая экономика, которая будет материальной основой ЭСП и в которой принципы последней будут реализованы в значительной мере. Это распределенная экономика, интегрированная цифровыми технологиями.

Рассмотрим кратко некоторые направления функционирования ЭСИ. В рамках реализации принципа ответственного отношения к природе, развития «зеленой» экономики, эффективного, безопасного использования отходов ЭСИ функционирует на внутрикорпоративном уровне и на уровне производственной кооперации.

На внутрикорпоративном уровне реализацию этих принципов можно проиллюстрировать на примере компании «ЛУКОЙЛ». В компании реализуется «Программа по рациональному использованию попутного нефтяного газа» (ПНГ). В 2017 г. был достигнут уровень использования ПНГ в 95%, а в 2019 г. он поднялся до 97,6% с учетом зарубежных мощностей компании. Одним из направлений снижения «углеродного следа» компании является использование продуктов ПНГ при его сжигании. Образующийся при сжигании CO_2 начинают использовать для повышения пластового давления и, соответственно, для повышения эффективности при нефтедобыче.

Давление на окружающую среду развивается посредством использования биотехнологий. Так, в России построенный реактор компании «Экобиос» для переработки органических отходов используется для переработки всего их объема на базе племенного завода «Первомайский» в Ленинградской области. В процессе переработки не остается отходов, полностью отсутствуют запах и выбросы в окружающую среду и вырабатывается газ. Масса навоза, перерабатываемая реактором – 100 тонн в сутки, мощность генерации электроэнергии – 140 квт., весь объем потребляется внутри хозяйства.

Снижение воздействия на окружающую среду становится все более заметной тенденцией во всем мире. Так, известная компания Mars сумела добиться нулевого показателя по утилизации отходов на полигонах на 10 своих производственных площадках в России и на всех своих фабриках, расположенных в разных странах мира.

Растущие объемы пластиковых отходов по всему миру волнуют не только экологов. Реализуя принципы ответственного потребления и повторное использование пластиковой упаковки, включились крупнейшие производители FMCG-товаров¹¹. Компании инвестируют в технологии, способствующие производству полностью пригодной ко вторичной переработке упаковки и сокращения доли пластика. Согласно закону об упаковке, принятому в Германии в 2019 г., продажа товара или упаковки без договора с Дуальной системой (координирующей утилизацию) и регистрации в специализированном упаковочном реестре влечет штраф до 200 тыс. евро за каждый случай нарушения. Отсутствие декларации об упаковке также облагается штрафом 100 тыс. евро.

ЭСИ способствует появлению в практике современного бизнеса такого явления, как распределенная цифровая фабрика, предлагающая свободные мощности станков через специализированную биржу. У многих компаний имеются недогруженные либо простаивающие станки, оборудование. Эти компании могут предоставить их в использовании заинтересованным сторонам. Для этого в рамках системы 4.0RU¹², представленной на выставке «Иннопром» (2017) в Екатеринбурге, была представлена модель электронной биржи станков, участником которой может стать любое предприятие. Потребитель может выбрать предприятие, где имеется свободное станочное время, заказать производство необходимой продукции с учетом цены, размера партии и др. Таким образом, объединяются ресурсы и появляется общая мощность, возникает распределенная цифровая фабрика.

Заметным направлением ЭСИ становится производство возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Это прежде всего относится к микрогенерации электроэнергии, когда ее производитель посредством использования своих солнечных панелей одновременно

¹¹ FMCG – Fast Moving Consumer Goods – товары повседневного спроса или товары широкого потребления. Общее определение для дешевых, хорошо продающихся товаров (т. е. ширпотреб).

¹² 4.0RU – система, позволяющая конструктору вначале создать необходимую деталь в цифровом пространстве, а затем найти свободные мощности для производства спроектированного изделия, при этом выбрав лучший вариант по стоимости производства. Когда же изделие будет произведено, система находит оптимальный способ его доставки заказчику.

является и ее потребителем. При объединении в общую цифровую сеть производителей и сторонних потребителей электроэнергии возникает сообщество производителей и потребителей. Так, число производителей и потребителей в Германии и Австрии уже составляет по 2 млн человек в каждой стране.

Число примеров использования элементов модели ЭСИ постоянно растет и становится важным трендом в формировании современной модели экономического развития. Модели рециркуляционной, регенеративной экономики, в основе которой лежит принцип интенсивного использования имеющихся ресурсов с минимальным давлением на окружающую среду и экологичным использованием биоресурсов. ЭСИ дает понимание и образец того, что роста и развития можно добиться на имеющейся ресурсной базе, без увеличения ее эксплуатации, опираясь на возобновляемые ресурсы (ВИЭ), давая экосистеме восстанавливаться.

Симбиоз ЭСП и ЭСИ дает возможность сформулировать основы новой модели социально-экономического развития. Эта модель развития отличается от модели устойчивого развития, которой мир следует 50 лет и которая опирается в основном на линейные факторы экстенсивного роста: разработку новых ископаемых ресурсов, массовое производство и потребление. Цифровая составляющая этой экономики в настоящее время во многом камуфлирует ее под прогрессивную модель.

Некоторые выводы

Современные процессы цифровизации экономики и общества не являются однозначными. Они несут помимо всех возможностей и рисков и другие последствия. Одно из них – это камуфлирование под прогрессивные, теряющие эффективность и полезность для общества, модели устойчивого развития, базирующейся вот уже 40 лет на экстенсивном использовании всех ресурсов, поддержке безудержного потребительства. Другое последствие, связанное во многом с первым, – это разного рода платформенные решения, которые поддерживают эту модель. В нашем случае это платформенные решения развития сферы услуг типа Uber, Airbnb, Lyft и т. п., которые выдаются за экономику шеринга, будучи в основе своей лжешерингом, его симулятором. Шеринг в версии Uber и весь процесс так называемой уберизации – это эффективно поданный суррогат ЭСП.

В этих явлениях налицо одна из ловушек цифровизации, когда прогрессивное – технологии ИКТ – работает на сохранение в других формах той же системы, расширяющейся эксплуатации ресурсов (от материальных до человеческих), массового потре-

ния, роста консьюмеризма, усиления эксплуатации рабочей силы (Uber), отсутствия ответственности, включая корпоративную социальную ответственность как устойчивый механизм.

Другое последствие цифровизации – это действительно прогрессивный процесс создания новых инструментов, механизмов для формирования новой модели социально-экономического роста и развития, также во многом основанное на платформенных решениях, но на других принципах и идеалах – интенсивного, углубленного использования имеющихся ресурсов, рационального потребления, дружественного отношения к природе. В рамках симбиоза ЭСП и ЭСИ эта тенденция проявляется в значительной степени.

Переход к новой экономической модели непрост и не может реализоваться в ближайшее время. Он представляет выбор между материальным и потребительским эгоизмом (прежде всего ведущих международных корпораций в разных сферах деятельности) и социально-экологической моделью экономики, с нацеленностью на рациональное производство и потребление. Для реализации такого перехода и формирования новой модели производства и потребления необходимо наращивание позитивных примеров реализации такой модели, ее пропаганды и внедрения.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, Проект «Теоретические и методологические основы экономики совместного потребления и возможности ее реализации в РФ» № 20-010-00180

The study was carried out with the financial support of the RFBR, Project “Theoretical and methodological foundations of the economy of shared consumption and the possibility of its implementation in the Russian Federation” No. 20-010-00180

Литература

- Авдокушин, Белова 2018 – *Авдокушин Е.Ф., Белова Л.Г.* Экономика совместного потребления – формирующийся сегмент новой экономики // Вопросы новой экономики. 2018. № 2 (46). Ч. 1. С. 4–14.
- Ревенко 2018 – *Ревенко Н.С.* Новые контуры цифровизации за рубежом и в России: экономика совместного потребления // Экономика. Налоги. Право. Международный научно-практический журнал. 2018. № 2. С. 103–110.
- Шваб 2017 – *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М.: ЭКСМО, 2017. 208 с.
- Юрасов 2017 – *Юрасов Р.А.* Умная экономика и экономика совместного потребления – феномены современного регионального развития // Всероссийская научно-практическая конф., посвященная 45-летию образования Института экономики и финансов. Грозный: ЧГУ, 2017. С. 182–185.

- Bardhi, Eckhardt 2012 – *Bardhi F., Eckhardt G.* Access-based consumption: The case of car sharing // *Journal of Consumer Research*. 2012. Vol. 39. №. 4. P. 881–898.
- Belk 2014 – *Belk R.* You are what you can access: sharing and collaborative consumption online // *Journal of Business Research*. 2014. Vol. 67 (8). P. 1595–1600.
- Benoit, Baker et al. 2017 – *Benoit S., Baker L., Bolton R., Gruber T., Kandampully J.* A triadic framework for collaborative consumption (CC): Motives, activities and resources & capabilities of actors // *Journal of Business Research*. 2017. Vol. 79. P. 219–227.
- Botsman, Rogers 2010 – *Botsman R., Rogers R.* What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York: Harper Business, 2010. 304 p.
- Felson, Spaeth 1978 – *Felson M., Spaeth J.* Community Structure and Collaborative Consumption: a routine activity approach // *American Behavioral Scientist*. Vol. 21 (March-April). P. 614–624.
- Guyader 2019 – *Guyader H.* The Heart & Wallet Paradox of Collaborative Consumption // *Linkoping Studies in Arts and Science*. 2019. №. 763. 152 p.
- Heinrichs 2013 – *Heinrichs H.* Sharing economy: A potential new pathway to sustainability // *GAIA*. 2013. № 22 (4), P. 228–231.
- Quinson 2015 – *Quinson E.* Collaborative consumption through new technologies. Abstract // *Centria University of applied sciences*. 2015. April. P. 1–3.
- Richardson 2015 – *Richardson L.* Performing the sharing economy // *Geoforum*. 2015. Vol. 67. December. P. 121–129.
- Wruk, Oberg, Maurer 2019 – *Wruk D., Oberg, A., Maurer I.* Perspectives on the Sharing Economy. Cambridge Scholars Publishing, 2019. 174 p.

References

- Avdokushin, E.F. and Belova, L.G. (2018), "Sharing Economy – An Emerging Segment of the New Economy", *Issues of the New Economy*, no 2 (46), part 1, pp. 4–14.
- Bardhi, F. and Eckhardt, G. (2012), "Access-based consumption: The case of car sharing", *Journal of Consumer Research*, vol. 39, no. 4, pp. 881–898.
- Belk, R. (2014), "You are what you can access: sharing and collaborative consumption online", *Journal of Business Research*, vol. 67 (8), pp. 1595–1600.
- Benoit, S., Baker Thomas, L., Bolton, R., Gruber T. and Kandampully, J. (2017), "A triadic framework for collaborative consumption (CC): Motives, activities and resources & capabilities of actors", *Journal of Business Research*, vol. 79, pp. 219–227.
- Botsman, R. and Rogers, R. (2010), *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Business, New York, USA.
- Felson, M. and Spaeth, J. (1978), "Community Structure and Collaborative Consumption: a routine activity approach", *American Behavioral Scientist*, vol. 21 (March-April), pp. 614–624.
- Guyader, H. (2019), *The Heart & Wallet Paradox of Collaborative Consumption*, Ph.D. Thesis, Linkoping Studies in Arts and Science, no. 763.

- Heinrichs, H. (2013), *Sharing economy: A potential new pathway to sustainability*, *GAIA*, no. 22 (4), pp. 228–231.
- Quinson, E. (2015), *Collaborative consumption through new technologies*, Abstract of the Ph.D. Dissertation, Centria University of applied sciences, April, 2015, pp. 1–3.
- Revenko, N.S. (2018), “New Contours of Digitalization Abroad and in Russia. The Economy of Collaborative Consumption”, *Ekonomika. Nalogi. Pravo* [Economics, Taxes and Law] *International Scientific and Practical Journal*, no. 2, pp. 103–110.
- Richardson, L. (2015), *Performing the sharing economy*. Geoforum, 67, pp. 121–129.
- Shvab, K. (2017), *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya* [The fourth industrial revolution], EKSMO, Moscow, Russia.
- Wruk, D., Oberg, A. and Maurer, I. (2019), *Perspectives on the Sharing Economy*, Cambridge Scholars Publishing, UK.
- Yurasov, R.A. (2017), “Smart Economy and Sharing Economy – Phenomena of Contemporary Regional Development”, *Vserossiiskaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya posvyashchennaya 45-letiyu obrazovaniya Instituta ehkonomiki i finansov* [All-Russian scientific-practical conference dedicated to the 45th anniversary of the Institute of Economics and Finance], Grozny, Russia, pp. 182–185.

Информация об авторах

Евгений Ф. Авдокушин, доктор экономических наук, профессор, Московский педагогический государственный университет, Москва, Россия; 119435, Россия, Москва, Малая Пироговская ул., д. 1/1, Elez.elena@gmail.com

Елена Г. Кузнецова, кандидат экономических наук, доцент, Московский педагогический государственный университет, Москва, Россия; 119435, Россия, Москва, Малая Пироговская ул., д. 1/1, Elez.elena@gmail.com

Information about the authors

Evgenii F. Avdokushin, Dr. of Sci. (Economics), professor, Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia; bld. 1/1, Malaya Pirogovskaya Street, Moscow, Russia, 119435; Elez.elena@gmail.com

Elena G. Kuznetsova, Cand. of Sci. (Economics), Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia; bld. 1/1, Malaya Pirogovskaya Street, Moscow, Russia, 119435; Elez.elena@gmail.com

Системное представление участия нерезидентов на рынке облигаций федерального займа

Вера В. Водянова

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Москва, Россия, АНО «Национальный институт развития»,
Москва, Россия, veravodyanova@yandex.ru*

Семён А. Батарькин

*АНО «Национальный институт развития»,
Москва, Россия, semenvans@yandex.ru*

Ярослав А. Кузнецов

*АНО «Национальный институт развития»,
Москва, Россия, yaroslavz1@inbox.ru*

Аннотация. Статья посвящена вопросам развития рынка облигаций федерального займа в условиях финансового кризиса и санкционного давления. Облигации федерального займа считаются одним из самых надежных биржевых инструментов. Это связано с относительно низкой доходностью облигаций федерального займа и с самой природой данного инструмента, определяемой фактом одалживания денег государству. В работе рассмотрена роль нерезидентов на рынке облигаций федерального займа с целью определения его чувствительности по отношению к сбросам облигаций федерального займа нерезидентами и влияния на экономическую безопасность России. Показано, как сброс облигаций федерального займа нерезидентами может повлиять на валютный курс в частности и на экономику Российской Федерации в целом, а также описаны потенциальные источники угроз, в случае реализации которых наша экономическая система может подвергаться критическому стрессу, что может повлечь потерю экономической безопасности. Построены диаграммы влияния продажи облигаций федерального займа и спроса на них нерезидентами на экономику. Определены ключевые структурные элементы, оказывающие влияние на рассматриваемую ситуацию и формирующие влияние процесса функционирования рынка облигаций федерального займа на экономику Российской Федерации.

Ключевые слова: облигации федерального займа, нерезиденты, риск, модель, системное представление, угрозы, экономическая безопасность, длинные деньги

Для цитирования: Водянова В.В., Батарькин С.А., Кузнецов Я.А. Системное представление участия нерезидентов на рынке облигаций федерального займа // Вестник РГГУ. Серия « Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 45–55. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-45-55

System representation of non-resident participation in the Federal loan bond market

Vera V. Vodyanova

*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow, Russia, National Institute for Development,
Moscow, Russia, veravodyanova@yandex.ru*

Semen A. Batarykin

*National Institute for Development,
Moscow, Russia, semenvans@yandex.ru*

Yaroslav A. Kuznetsov

*National Institute for Development,
Moscow, Russia, yaroslavz1@inbox.ru*

Abstract. The article is devoted to the development of the Federal loan bond market in the context of the financial crisis and the sanctions pressure. Federal loan bonds are considered as one of the most reliable exchange-traded instruments. That is due to the relatively low yield of Federal loan bonds and the very nature of the instrument, which is determined by the fact of lending money to the state. The paper examines the role of non-residents in the Federal loan bond market in order to estimate its sensitivity to Federal loan bond dumping by non-residents and its impact on Russia's economic security. It shows how the dumping of Federal loan bonds by non-residents can affect the exchange rate in particular and the economy of the Russian Federation as a whole, and also describes potential sources of threats, which if implemented, could subject our economic system to critical stress, what may lead to loss of economic security. There are diagrams showing the impact of Federal loan bond sales and demand for them by non-residents on the economy. The key structural elements that influence the situation under consideration and shape the impact of the Federal loan bond market on the Russian economy are identified.

Keywords: Federal loan bonds, non-residents, risk, model, system representation, threats, economic security, long money

For citation: Vodyanova, V.V., Batarykin, S.A. and Kuznetsov, Ya.A. (2021), "System representation of non-resident participation in the Federal loan bond market", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 45–55, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-45-55

Введение

В послании Федеральному Собранию 15 января 2020 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин озвучил следующее: «Для уверенного роста инвестиций экономике нужны длинные деньги. Это прямая обязанность Банка России».

Одним из способов привлечения в экономику длинных денег является выпуск облигаций федерального займа (ОФЗ), эмитентом которых является Министерство финансов Российской Федерации. ОФЗ часто определяются как безрисковый финансовый инструмент. Тем не менее один из существенных рисков в случае с ОФЗ связан с возможным сбросом ОФЗ нерезидентами, поскольку они составляют около трети от всех держателей ОФЗ. Нерезиденты, владеющие ОФЗ, представляют потенциальную угрозу, поскольку не являются гражданами РФ и заинтересованы исключительно в одном – в максимизации доходности. В случае возникновения угрозы потери ликвидности нерезиденты активно сбрасывают имеющиеся на руках облигации.

Методика

Основой для исследования участия нерезидентов на рынке ОФЗ является системный анализ. Фактически системный анализ подразумевает под собой представление системы как объекта всего исследования [Beer 1972, Senge 1990, Системный анализ 2004].

Предлагаемые результаты исследования являются преамбулой для построения потоковой модели, или модели системной динамики, на основании которой предполагается провести дальнейший анализ влияния сброса ОФЗ нерезидентами на экономику России [Водянова, Заичкин 2015, Лычкина 2018]. Говоря об общей структуре потоковых моделей, необходимо отметить, что математической основой являются системы обыкновенных дифференциальных или конечно-разностных уравнений. При составлении таких систем уравнений необходимо установить так называемые переменные состояния, а также определить связи между этими переменными. Однако установить такие зависимости, базируясь исключительно на переменных состоянии, зачастую довольно сложно, поэтому на практике чаще используется подход, связанный с построением диаграммы причинно-следственных связей: производится детальное описание всех цепочек причинно-следственных связей, которые наблюдаются между факторами или же переменными состояниями в модели. В условиях оценки экономических явлений, способных оказать на экономику комплексное воздействие, необходимо подходить к анализу системно и воспринимать даже изолированные и сильно взаимосвязанные элементы как составные части непрерывного эко-

номического процесса, так как, в конечном итоге, даже незначительные на первый взгляд факторы влияния могут иметь большой вес, например в случае равновесного положения экономической ситуации [Водянова, Заичкин 2015, Crouhy, Galai, Mark 2006].

Основная часть

На основе взаимосвязи внутренних составляющих российской экономики путем построения диаграммы влияния определим конечные точки влияния рынка ОФЗ. Диаграмма влияния позволит увидеть и оценить масштаб и силу влияния оцениваемого экономического и политического явления, а также дать дальнейшую оценку характера последствий этого влияния.

Из-за цикличного характера оттока нерезидентов с рынка ОФЗ и такого же планомерного цикличного притока за последнее десятилетие необходимо рассмотреть полный цикл влияния спроса нерезидентов на экономическую ситуацию и вытекающий из нее уже новый уровень спроса.

Возьмем за основу сам факт массового сброса бумаг. Отсюда вытекают две основные ветви влияния: изменение спроса на рубль (его падение в случае продажи ОФЗ) и рост бескупонной доходности самих ценных бумаг (рис. 1).

Рост бескупонной доходности фактом своего свершения не представляет для экономики никакой угрозы, так как купонные выплаты, составляющие основу долговой нагрузки по данным облигациям, фиксируются в зависимости от вида бумаги тем или иным образом еще при первичном размещении, а рост бескупонной доходности не оказывает на государство никакого прямого долгового воздействия. Зато увеличение подобной доходности приводит к завышенным требованиям инвесторов к следующим выпускам ОФЗ, вследствие чего эмитент вынужден увеличивать уже купонную доходность, чтобы нормировать спрос до приемлемого уровня. Одновременно с ростом доходности происходит резкий спрос на иностранную валюту, что путем торгов на валютном рынке приводит к ослабеванию рубля.

В последнее десятилетие в дополнение к традиционному мнению об отрицательном влиянии слабого рубля на экономическое положение страны появилась версия о некоторой временной пользе такого состояния национальной валюты. Понятие «пользы» также воспринимается совершенно полярно со стороны национальной экономики и экономики домохозяйств. Для раскрытия этого противоречия обратимся к дальнейшему развитию ветвей влияния.

Падение рубля приводит к росту и укреплению экспортных позиций, так как национальные товары становятся привлекательными

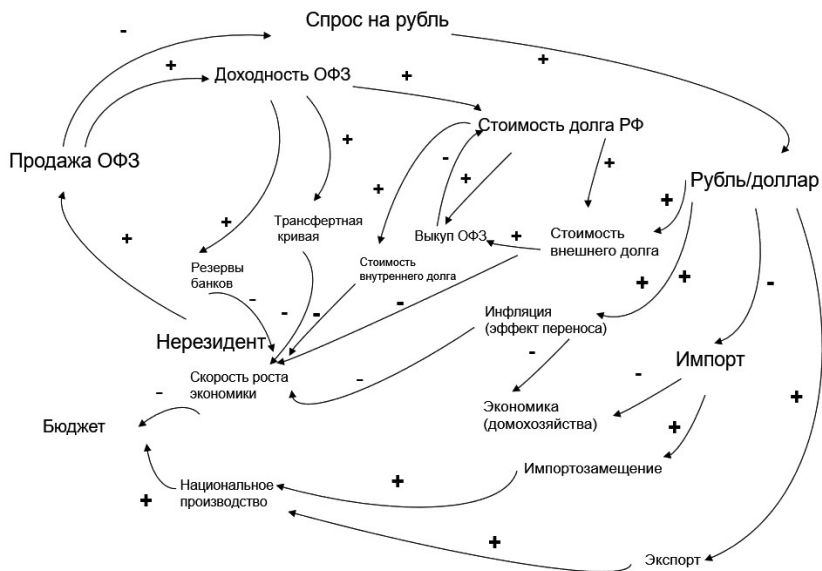


Рис. 1. Диаграмма влияния продажи ОФЗ нерезидентами

Источник: составлено авторами

ми для иностранных государств из-за своей относительно низкой стоимости. При этом увеличивается и экспортная выручка в рублях, что напрямую сказывается на бюджете. Импорт же, наоборот, проседает, а заграничные товары становятся слишком дорогими. От этого в первую очередь страдают домохозяйства и производители, использующие на производстве импортные комплектующие. Из-за невыгодности приобретения импортных товаров потребители обращаются за аналогами на внутренний рынок, вызывая тем самым значительный рост спроса на отечественную продукцию. Производители со временем реагируют на появившийся новый спрос и начинают выпускать товары, способные заменить аналогичные иностранные. Как правило, это касается всех групп товаров за исключением сферы высоких технологий, так как затраты на разработку товаров данной категории могут многократно превышать отдачу даже от сильного роста спроса на данную продукцию со стороны внутреннего потребителя. Так, внутренняя экономика вынуждена переходить на практику импортозамещения, что вместе с благоприятными условиями для экспорта выводит национальное производство в стадию активного роста. Несомненно, с этой точки зрения, слабый рубль может казаться весьма благоприятным явле-

нием для национальной экономики, но на практике потеря в валютных позициях также приводит к множеству неблагоприятных экономических последствий, которые, как правило, имеют большую силу, чем положительный эффект от увеличения национального производства. Преобладание одной из величин зависит именно от уровня проседания рубля, в зависимости от которого конечный результат влияния на экономику может быть как позитивным, так и негативным. Одним из таких негативных последствий ослабления национальной валюты является возрастающая на этом фоне инфляция.

Обесценивание национальной валюты приводит к ускорению инфляции из-за эффекта переноса импортных цен. Помимо самих импортных товаров в экономике растут и цены на товары производителей, которые используют, например, в своей продукции импортные комплектующие или расходные материалы. Далее может дорожать продукция и других предприятий, взаимодействующих хоть каким-то образом с иностранными товарами или даже с предприятиями, их использующими. Это также вызывает повышенное давление на экономику домохозяйств и благополучие граждан. Высокая инфляция может быть и следствием высокой экономической активности в стране, но из-за сущности ее происхождения рассматриваемый случай в данную ситуацию совсем не подходит. В нашей действительности подобная возрастающая инфляция скорее может привести к замедлению темпов роста экономики в долгосрочной перспективе.

Ослабление национальной валюты также может грозить существенным ростом стоимости внешних заимствований, что в зависимости от ситуации может являться ключевым фактором замедления экономического роста. К сожалению, на стоимость внешнего долга рынок ОФЗ может повлиять не только напрямую через стоимость валюты, но и косвенно через увеличение или снижение доходности самих ОФЗ. Поэтому перейдем к анализу влияния ветви доходности ОФЗ на экономику Российской Федерации.

Как было сказано выше, массовая продажа ОФЗ нерезидентами на вторичном рынке приводит к существенному росту предложения, вследствие чего растет их бескупонная доходность, которая не несет в себе практически никаких негативных последствий. Но затем с течением времени рост подобной доходности все-таки переходит в аналогичную по величине купонную доходность при первичном размещении. Также на доходность воздействует состояние бивалютной корзины, которая к тому времени уже, как правило, претерпевает значительную корректировку из-за падения спроса на национальную валюту вследствие сброса ОФЗ. Так происходит рост стоимости долга Российской Федерации. Безусловно, рост доходности ОФЗ

влияет напрямую не только на стоимость внутреннего долга, но и стоимость внешнего долга также поддается косвенному влиянию. Происходит это как по экономическим, так и по политическим причинам. Всевозможные причины подобного политического влияния перечислить невозможно, но нельзя не отметить факт всеобщей взаимосвязанности в условиях текущей мировой экономической ситуации. Ведь даже под сбросом ОФЗ нерезидентами есть определенная основа, которая и может стать первопричиной для роста ставок по внешнему заимствованию. А экономическая связь доходности ОФЗ и стоимости внешнего долга вовсе носит прямой характер. В конечном итоге, возрастающая стоимость внешних и внутренних заимствований ставит национальную экономику в условия замедляющихся темпов экономического развития.

Банковский сектор является наиболее чувствительным к изменению экономического климата внутри страны и в то же время является одним из главных катализаторов экстенсивного развития. По оценке его состояния можно судить о характере влияния множества экономических процессов, протекающих в национальной экономике в последнее время, так как они практически моментально находят в нем отражение своей экономической сущности. Так и рост доходности ОФЗ влияет на состояние банковского сектора через различные ветви его взаимодействия с государственным аппаратом. В первую очередь он влияет на состояние трансфертной кривой. Каждый банк выстраивает трансфертную кривую самостоятельно, опираясь на уровень доходности ОФЗ и ставку межбанковского кредитования (МБК). Ставка МБК также частично поддается влиянию доходности облигаций федерального займа и вызывает тем самым мультиплицирующее воздействие на формирование трансфертной кривой. От уровня данной кривой зависят дальнейший размер ставок по кредитам и депозитам, корпоративным облигациям и многим прочим производным финансовым инструментам.

Также следует отметить прямое влияние роста уже именно самой бескупонной доходности ОФЗ на размер резервов банков. Государство всегда заинтересовано в спросе на ОФЗ со стороны крупных институциональных инвесторов, в том числе оно старается всячески привлечь банковский сектор к приобретению ОФЗ. Подавляющая доля, занимаемая крупными игроками на рынке облигаций федерального займа, позволила бы снизить высокую волатильность и нивелировать множество рисков, которые в том числе и отпугивают крупных инвесторов. К сожалению, создать подобную структуру спроса представляется крайне сложной задачей, и ее осуществлению мешает преобладание высоковолатильного поведения как внутренних, так и внешних инвесторов. В случае па-

дения цены ОФЗ на вторичном рынке и вызванного этим роста доходности банкам приходится отражать на своем балансе убытки от вложений в ОФЗ, вследствие чего они вынуждены хоть незначительно, но наращивать свои резервы. Это опять же может привести к замедлению экономического роста и уменьшению отдачи от денежных средств, вложенных в экономику. В коммерческих банках размышления о распоряжении вкладываемыми денежными средствами идут с особой осторожностью, так как сама структура банковских предприятий требует максимально надежного контроля. Так, банковский сектор демонстрирует очень сильную эластичность по рискам инвестированных средств. Конечно, увеличение резервов банков оказывает не самое сильное влияние на темпы роста национальной экономики, но в то же время велико воздействие самого факта участия банков в структуре спроса на рынке ОФЗ, которое может хорошо поддаваться государственному регулированию в случае возникновения действительно стрессовой ситуации на рынке облигаций федерального займа.

Так осуществляется процесс влияния массовой продажи ОФЗ нерезидентами на нашу экономическую систему. В конечном итоге происходит разнонаправленное воздействие роста национального производства и замедления экономического роста на экономику РФ. В зависимости от глубины происходящей ситуации и характеристик текущего положения экономической системы повышенное давление может оказывать один из данных факторов, в результате чего состояние экономики получает положительное или отрицательное развитие. После этого новая экономическая реальность вновь воздействует на поведение нерезидентов, в зависимости от которого будут определяться их последующие действия на рынке ОФЗ и соответствующее им влияние на нашу экономику. Спрос, к примеру, может вновь повыситься и оказать влияние, противоположное рассматриваемому нами при продаже ОФЗ (рис. 2).

Так формируется полный цикл влияния с неопределенностью, зависящей от действующего расклада сил и приоритетов в экономическом развитии. Важно отметить, что влияние массовой продажи ОФЗ может растягиваться на достаточно продолжительный срок, и порой трудно определить, к какому циклу сброса относятся последствия. Данный временной разрыв создает весомые трудности для экономического регулирования, которое, как правило, предпринимается на основании оценки текущей экономической реальности. Принятие ошибочных мер по регулированию поверхностных последствий негативного влияния рынка ОФЗ может привести только к ухудшению уже сложившейся ранее неблаго-

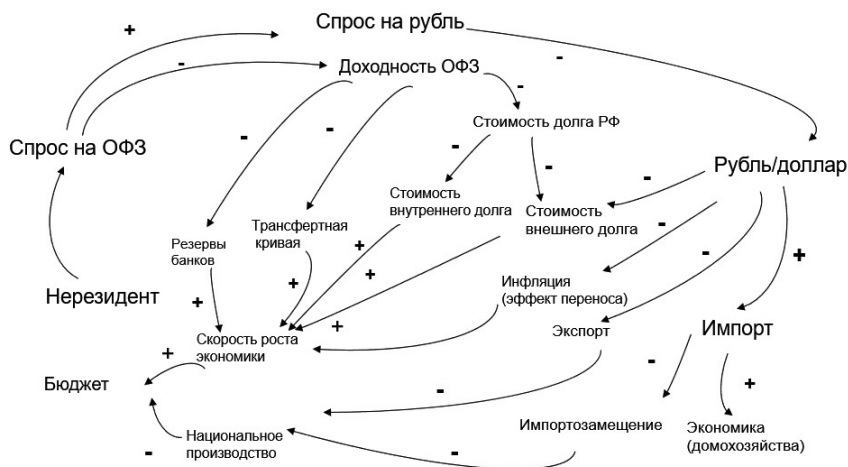


Рис. 2. Диаграмма влияния спроса на ОФЗ нерезидентами

Источник: составлено авторами

приятной ситуации. В случае подобного стресса, оценку которого только предстоит определить, проблему следует решать системно, а не ситуативно.

Выводы

Исучаемая проблема требует дальнейшего исследования, особенно в условиях перманентно возрастающей волатильности финансовых рынков и накала межгосударственных отношений. В то же время наша экономика как никогда нуждается в длинных деньгах, реализация которых в полном объеме маловероятна без использования соответствующих финансовых инструментов [Минченков, Водянова, Заплетин 2017], одним из которых ОФЗ и является. Нерезиденты – неотъемлемые участники спроса почти на все выпуски ОФЗ, и значительная занимаемая ими на рынке доля практически в 30% несет как положительные для нашей экономики последствия, так и отрицательные. Поэтому осуществляемые ими инвестиционные инъекции в нашу экономику в один момент могут обернуться для государства колоссальной по своему масштабу стрессовой ситуацией. Волатильность, которую они привносят на рынок ОФЗ характером своего участия, также является сугубо отрицательным явлением. Вопрос последствий их участия на рынке ОФЗ остается

открытым, тем более форма выпуска данных облигаций позволяет нерезидентами участвовать с резидентами на равных правах. Наилучшим вариантом в данных условиях является своевременная подготовка к рискам и экономическим стрессам, которые могут подстергать нашу экономическую систему в сложившихся реалиях. Подготовка к диагностированным рискам подразумевает собой разработку инструментария для своевременного разрешения обстоятельств, возникших вследствие реализации рискованных позиций. Не менее важной составляющей здоровья экономического климата является и количественная оценка результатов реализации рискованных позиций, которая может поспособствовать на пути определения необходимых экономических и политических ресурсов для разрешения проблемной ситуации и глубины влияния данного явления на экономическую структуру государства.

Литература

- Водянова, Заичкин 2015 – *Водянова В.В., Заичкин Н.И.* Динамическое моделирование в логистике: Учеб. пособие. М.: ГУУ, 2015. 138 с.
- Лычкина 2018 – *Лычкина Н.Н.* Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2018. 256 с.
- Минченков, Водянова, Заплетин 2017 – *Минченков М.А., Водянова В.В., Заплетин М.П.* Математическая модель создания расчетного золота // *Сила систем.* 2017. № 4. С. 57–71.
- Системный анализ 2004 – *Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова.* М.: Высш. шк., 2004. 616 с.
- Beer 1972 – *Beer A.S.* Brain of the Firm. London: The Penguin Press, 1972.
- Crouhy, Galai, Mark 2006 – *Crouhy M., Galai D., Mark R.* The essentials of risk management. New York, 2006.
- Senge 1990 – *Senge P.M.* The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization. New York: Currency Doubleday, 1990. 371 p.

References

- Beer, A.S. (1972), *Brain of the Firm*, The Penguin Press, London, UK.
- Crouhy, M., Galai, D. and Mark, R. (2006), *The essentials of risk management*. New York, USA.
- Lychkina, N.N. (2018), *Imitatsionnoe modelirovanie ekonomicheskikh protsessov* [Simulation of economic processes], Infra-M, Moscow, Russia.
- Minchenkov, M.A., Vodyanova, V.V. and Zapletin, M.P. (2017), “Mathematical model for creating the settling gold”, *Sila system*, no 4, pp. 57–71.

- Senge, P. M. (1990), *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. Currency Doubleday, New York, USA.
- Vodyanova, V.V. and Zaichkin, N.I. (2015), *Dinamicheskoe modelirovanie v logistike* [Dynamic modeling in logistics], GUU, Moscow, Russia.
- Volkova, V.N. and Kozlov, V.N. (eds.) (2004), *Sistemnyi analiz i prinyatie reshenii* [System analysis and decision making. Reference dictionary. Manual for universities], Vysshaya shkola, Moscow, Russia.

Информация об авторах

Вера В. Водянова, доктор экономических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия; 119571, Россия, Москва, пр. Вернадского, д. 82–84; АНО «Национальный институт развития», Москва, Россия; 117218, Россия, Москва, Нахимовский пр., д. 32; veravodyanova@yandex.ru

Семён А. Батарыкин, АНО «Национальный институт развития», Москва, Россия; 117218, Россия, Москва, Нахимовский пр., д. 32; semenvans@yandex.ru

Ярослав А. Кузнецов, АНО «Национальный институт развития», Москва, Россия; 117218, Россия, Москва, Нахимовский пр., д. 32; yaroslavz1@inbox.ru

Information about the authors

Vera V. Vodyanova, Dr. of Sci. (Economics), associate professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia; bld. 82–84, Vernadskii Avenue, Moscow, Russia, 119571; National Institute for Development, Moscow, Russia; bld. 32, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia, 117218; veravodyanova@yandex.ru

Semen A. Batarykin, National Institute for Development, Moscow, Russia; bld. 32, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia, 117218; semenvans@yandex.ru

Yaroslav A. Kuznetsov, National Institute for Development, Moscow, Russia; bld. 32, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia, 117218; yaroslavz1@inbox.ru

Своевременные и адекватные меры по поддержке экономики и населения России в период пандемии

Оксана М. Махалина

*Государственный университет управления,
Москва, Россия, toxanm@mail.ru*

Виктор Н. Махалин

*Государственный университет управления,
Москва, Россия, mahalinviktor@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены меры государственной поддержки населения и экономики России и обобщен мировой опыт бюджетной поддержки в некоторых зарубежных странах, пострадавших от пандемии коронавирусной инфекции. Исследование и обобщение выполнено по следующим направлениям: применяемые формы поддержки, используемые способы финансирования, особенности поддержки финансового сектора, производственного сектора, малого и среднего бизнеса, населения, социальной сферы, здравоохранения, поддержка регионов. Исследование учитывало два негативных фактора: стремительное распространение COVID-19 и его пагубное влияние на глобальную экономику; обвал цен на нефть и обесценивание рубля. Под воздействием этих факторов экономика РФ во втором квартале 2020 г, по данным Росстата, сократилась на 8% в годовом исчислении, а за первое полугодие – на 3,4%. ВВП страны, по данным Минэкономразвития, уменьшился на 4,3% в годовом выражении, а за 8 месяцев с начала текущего года – на 3,6%. Учитывая указанные обстоятельства, Правительство РФ и Банк России разработали общенациональный план по восстановлению российской экономики в 2020–2021 гг., который был принят и утвержден Правительством 23 сентября 2020 г. Последствия COVID-19 негативно отразились на действиях большинства европейских компаний в России. Более чем у половины (56%) упали продажи, трети компаний (33%) пришлось оценивать экономическое положение России на общемировом фоне. Хотя экономики США, Великобритании, стран ЕС упали гораздо более глубоко, чем российская, но восстановятся они раньше, чем мы, поскольку эти страны вложили в поддержку экономик значительно большие суммы по сравнению с Россией. На поддержку экономики у нас выделено не больше 3% ВВП, тогда как в развитых странах – не менее 10%, а в Германии – 22%. Наиболее

сильный удар пандемия нанесла малому и среднему бизнесу по двум причинам: сокращение количества потребителей и возрастающие издержки и в первую очередь – арендные ставки. Для восстановления малого и среднего бизнеса предлагается оказывать денежную поддержку непосредственно населению, чтобы поднять платежеспособный спрос либо частично снять налоговую и административную нагрузку на предпринимателей.

В заключении сформулированы, с учетом зарубежного опыта и реального состояния экономики, рекомендации по ее восстановлению.

Ключевые слова: поддержка экономики, пандемия COVID-19, поддержка малого и среднего бизнеса, поддержка населения, экономические последствия COVID-19

Для цитирования: Махалина О.М., Махалин В.Н. Своевременные и адекватные меры по поддержке экономики и населения России в период пандемии // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 56–70. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-56-70

Timely and adequate measures to support the Russian economy and population during the pandemic

Oksana M. Makhalina

*Moscow State University of Management, Moscow, Russia,
moxanam@mail.ru*

Viktor N. Makhalin

*Moscow State University of Management, Moscow, Russia,
mahalinviktor@mail.ru*

Abstract. The article considers measures of state support for the population and economy of Russia and summarizes the world experience of the budget support in some foreign countries affected by the coronavirus pandemic. The research and generalization performed in the following areas: applied forms of support, methods of financing, particularities in supporting the financial sector, manufacturing sector, small and medium business, population, social sphere, health care, support of regions. The study took into account two negative factors: the rapid spread of COVID-19 and its harmful impact on the global economy; the collapse in oil prices and the depreciation of the ruble. Under the influence of those factors, the Russian economy in the second quarter of 2020, according to Rosstat, declined by 8% year – on-year, and for the first half of the year-by 3.4%. The country's GDP, according to the Ministry of economic development, decreased by 4.3% in annual terms, and for 8 months from the beginning of this year by 3.6%. Given the circumstances, the Government of the Russian Federation and the Bank of Russia developed a national plan for

the recovery of the Russian economy in 2020–2021, which was adopted and approved by the Government on September 23, 2020. The consequences of COVID-19 have negatively affected the actions of most European companies in Russia. With more than half of them (56%), sales fell, and a third of companies (33%) had to cut their advertising and marketing research budgets (21%). The article assesses the economic situation of Russia against the global background. Although the economies of the US, UK, and EU countries have fallen much more deeply than the Russian one, they will recover sooner than we do, since these countries have invested significantly more money in supporting their economies than Russia. We have allocated no more than 3% of GDP to support the economy, while in developed countries at least 10%, and in Germany – 22%. The pandemic has hit small and medium-sized businesses the hardest for two reasons: a reduction in the number of consumers and increasing costs, and, first of all, rental rates. To restore small and medium-sized businesses, it is proposed to provide monetary support directly to the population in order to raise effective demand, or partially remove the tax and administrative burden on entrepreneurs. In conclusion, taking into account foreign experience and the real state of the economy, recommendations for its recovery are formulated.

Keywords: economic support, COVID-19 pandemic, support for small and medium-sized businesses, population support, economic consequences of COVID-19

For citation: Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2021), “Timely and adequate measures to support the Russian economy and population during the pandemic”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 1, pp. 56–70, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-56-70

В связи с пандемией в стране и в мире в середине марта 2020 г. в 26 регионах Российской Федерации Правительство ввело режим самоизоляции для обеспечения безопасности граждан сначала на 14 дней, а затем неоднократно переносило сроки окончания самоизоляции¹. Так, в Москве режим самоизоляции был снят только 9 июня для основного населения, а для отдельной группы граждан и пенсионеров старше 65 лет – с 26 июня 2020 г. В Подмосковье режим самоизоляции для пенсионеров и отдельной категории граждан был снят только с 24 августа 2020 г. В этот период огромное количество человек потеряли работу, закрылось много предприятий, особенно малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей. По данным Единого государственного реестра

¹ Распоряжение правительства РФ от 16 марта 2020 г. № 635-Р [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/39179/> (дата обращения 20 октября 2020).

налогоплательщиков (далее – ЕГРН), количество закрывшихся или заявивших о ликвидации предприятий малого и среднего бизнеса в этот период и по состоянию на 01.08.2020 г. составило более 1816 тыс. юридических лиц, индивидуальных предпринимателей – более 800 тыс. человек. В основном пандемия затронула сферу услуг, досуга и развлечений, красоты и моды, арендный и клининговый бизнес, общественное питание, фитнес- и спортиндустрии, образование, туризм и авиасообщение, строительство и девелопер, торговля непродовольственными товарами, перевозки пассажиров и товаров, сельское хозяйство, производство товаров, научно-исследовательская деятельность и другие сферы. Большинство предприятий перешли на удаленную работу, а многие магазины перешли на онлайн-торговлю. Это очень сильно ударило по реальному сектору экономики. К концу апреля уровень безработицы вырос от 4,7 до 5,8% в разных регионах и продолжает расти. 18.08.2020 г. Правительство в лице Президента страны официально признало наличие и рост безработицы среди трудового населения в период пандемии, которая еще не окончена и продолжает влиять на все сферы жизнедеятельности граждан и предприятий, деловую сферу и политику в стране. Президент страны лично поручил кабинету Министров разработать программу, цели и реальную помощь в сложившейся сложной ситуации как для страны, так и для граждан, потерявших источник доходов². На сегодняшний день (данные на 18.08.2020 г. из официальных источников Правительства России) уровень безработицы, по официальным данным, составляет 6,3%. Однако, если верить статистическим опросам, в одной Москве за апрель 12% работающего населения потеряло работу, 32% временно прекратили работу либо отправлены в неоплачиваемый отпуск, а 30% стали работать неполный рабочий день с сокращением заработной платы.

В сложившейся ситуации Правительством Российской Федерации были введены временные меры как для защиты граждан от опасности здоровью, так и для поддержания жизнедеятельности людей, предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, так как именно отчисления в виде налогов и сборов являются основным источником доходов бюджета страны и доходов бюджета на всех уровнях местных органов самоуправления. Однако режим Чрезвы-

² Березина Е., Кузьмин В. Правительство одобрило общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения в ней [Электронный ресурс]: <https://rg.ru/2020/09/29/pravительство-utverdilo-obshchenacionalnyj-plan-vosstanovleniia-ekonomiki.html> (дата обращения 23 ноября 2020).

чайного положения в стране или в отдельных регионах в связи с пандемией введен не был.

В это непростое время стратегической задачей Правительства стали меры для сдерживания уровня инфляции, поддержания реального сектора экономики через введение льгот, отсрочек и рассрочек по кредитам и предоставление налоговых каникул как предприятиям, так и отдельной категории граждан, социальные выплаты из бюджета и пособия на детей, малоимущим и инвалидам и отдельной категории граждан [Редкоус 2020]. Одновременно с этими мерами были приняты многочисленные законы и поправки в законы и Кодексы РФ (Налоговый, об Административных правонарушениях, Уголовный, Трудовой и т. д.), устанавливающие штрафы за нарушения правил и законов в период самоизоляции и пандемии как на физических лиц, так и на предприятия всех форм собственности, госучреждения и служащих. В период действия Моратория о не повышении налогов на бизнес и доходы граждан до 2024 г. Правительством приняты изменения в Налоговый Кодекс РФ (далее – НК РФ) о повышении налога на доходы граждан, получающих доход в сумме более 5 000 000 рублей до 15% с суммы, превышающей 5 000 000 рублей (поправка в НК РФ вступает в силу с 01.01.2021 г.). Ранее действовала единая ставка на доходы физических лиц в размере 13%.

Кроме того, Правительством России и местными органами самоуправления приняты другие меры для поддержания жизнедеятельности граждан и бизнеса, и этот процесс продолжается, так как пандемия еще не закончилась и отголоски введения мер по самоизоляции, перехода многих предприятий на удаленный режим работы либо остановка деятельности многих предприятий на период более двух месяцев, банкротство и закрытие бизнесов или ранее существующих бизнес-моделей продолжают негативно сказываться и сейчас, влияют на все сферы жизни отдельных граждан и всех предприятий во всех регионах страны. Статистика в реальном секторе экономики и доходы в бюджет страны и всех уровней за первое полугодие, и в частности за 2-й квартал 2020 г., именно тот период, в котором были введены режимы самоизоляции и крайние меры по ограничению деятельности в секторах экономики только оценивается, и еще нет официальных окончательных данных на сайтах Правительства России и уполномоченных госучреждениях. И, несмотря на это, уже есть много официальных документов, поручений Правительства и данных независимых статистических агентств, прямо и косвенно доказывающих, что показатели по инфляции, уровню безработицы, доходам в бюджет оказались за первое полугодие и второй квартал хуже ожидаемого.

Однако Правительство делает все возможное для решения проблем и выхода из сложившейся ситуации, решает проблемы теми способами, которые актуальны в текущем моменте либо с перспективой на будущее. Проблемы носят как экономический, так и социальный характер, поэтому для вывода экономики страны из кризиса и для решения проблем социального характера каждый день вступают в силу или рассматриваются законы и меры, принятые восстановить экономику страны и уровень доходов граждан, сделать безопасной жизнедеятельность, повысить уровень социальной ответственности граждан и бизнеса [Левшукова, Матвеев, Позоян 2020]. Из-за большой закредитованности физических и юридических лиц во всех регионах, в связи с остановкой из-за пандемии бизнеса либо сокращением доходов или рабочих мест, остановки предприятий и, как следствие, остановкой получения выручки и доходов либо снижением получаемого уровня доходов как на юридических лиц, так и на граждан как заемщиков, возникли колоссальные проблемы с кредиторами и банками ввиду недостаточности денежных средств для выполнения взятых на себя обязательств по возврату кредитов/займов. В этих условиях и в связи с пандемией, по поручению Правительства и лично Президента страны, Банком России приняты меры по поддержке юридических и физических лиц в том числе³:

- Правительство РФ создало Фонд поддержки размером 1,4 трлн руб.;
- предоставлены кредитные каникулы для физических и юридических лиц, которыми установлен льготный период, гарантирующий освобождение от платежей по кредитам и займам до 30 сентября (при условии, что доход физических или юридических лиц снизился на 30% относительно среднемесячного в 2019 г. и кредит был взят до 3 апреля 2020 г.);
- Правительством РФ и Банком России были приняты меры для поддержки малого и среднего бизнеса (в частности, для более справедливого подхода к субъектам экономической деятельности с пропорциональной налоговой нагрузкой, чтобы избежать нанесения вреда малым и средним предприятиям [Махалина, Махалин 2020]). Правительством РФ принято решение о переносе сроков оплаты большинства налогов (постановление Правительства РФ от 02.04.2020 № 409).

³ Поддержка населения в период пандемии 17 сентября 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://russian.rt.com/russia/news/784204-moskvameru-po-socialnoi-podderzhke-zdravoohranenie> (дата обращения 22 октября 2020).

Предпринимателям из всех отраслей деятельности и индивидуальным предпринимателям разрешили взять кредит по сниженному льготному проценту по ставке 8,5% годовых (на срок до 3 лет). Кроме того, предпринимателям в пострадавших отраслях предложили взять кредит на 6 месяцев со ставкой 0% годовых для выплаты заработной платы сотрудникам за апрель и май 2020 г. Позднее (в июле 2020 г.) Правительством РФ сделано уточнение, что предприятия, взявшие кредиты на выплату заработной платы сотрудникам и сохранившие в течение года до 70% персонала через год обязаны будут вернуть только 50% от взятого кредита по ставке 0%, а предприятиям, сохранившим не менее 80% персонала, кредит будет прощен и возврату не подлежит. Этими мерами Правительство стимулирует как работодателей, так и работников с целью сохранения для них рабочего места и получения ими дохода, а также получения налогов с доходов в бюджеты органов местного самоуправления и региональные бюджеты.

Хотя окончательных официальных данных на сегодняшний день еще нет и только подводятся итоги, но, по предварительным официальным данным Росстата, во втором квартале 2020 г. ВВП России упал на 8,5%. Это самое крупное квартальное падение ВВП за последние 10 лет⁴. В силу того, что окончательные данные еще находятся в стадии обработки, Росстатом для Правительства и для оперативного управления в секторе реальной экономики были рассчитаны данные путем производственного метода (сумма добавленных стоимостей, созданных в отраслях экономики) и основаны на оперативных данных о динамике производства крупных и средних предприятий нефинансового сектора экономики. Согласно расчетам Росстата, видно, что малый бизнес находится в том же состоянии и даже хуже, чем крупный и средний. Но малый бизнес получил намного меньше поддержки со стороны Правительства. Наиболее пострадавшие от COVID-19 отрасли: туризм, авто- и авиаперевозки, ресторанный бизнес, гостиничный бизнес, сфера досуга и развлечений, фитнес и красота.

Однозначно, что для любой экономики мира, в том числе и России, огромной угрозой для социальной и финансовой стабильности страны является проблема, которая имеет место быть: снижение покупательской способности у россиян. По неофициальным данным, многие работники малого и среднего бизнеса (по требованию

⁴ *Иноземцев В.* Мы упадем и не поднимемся [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/economics/2020/07/07/ekonomist-inozemcevdal-recept-obogashheniya-bednykh-rossiyan.html> (дата обращения 27 июля 2020).

руководства или из-за желания сохранить в дальнейшем свое рабочее место) вынужденно ушли в «неоплачиваемый отпуск», они не получали доход на протяжении нескольких месяцев. Окончательные данные по зарплате будут опубликованы после сдачи отчетности предприятиями по форме 2-НДФЛ (налог на доходы физических лиц), но уже известно, что бюджеты всех уровней получили в бюджет за период пандемии и особенно за апрель-июнь доходов на 30 и более процентов меньше по сравнению с прошлым аналогичным периодом до введения режима самоизоляции и пандемии.

Существенное снижение покупательской способности населения говорит о том, что имеет место кризис в экономике, который уже сильно повлиял и может ударить еще сильнее по экономике страны, доходам в бюджет, уровню инфляции, если Правительство РФ не пересмотрит меры для предотвращения кризиса. Учитывая даже ту скудную статистику, которая опубликована на момент написания данной работы Росстатом и официальными источниками Правительства и ЦБ РФ, следует, что кризис может затянуться на несколько лет, если не принять мер по повышению покупательской способности населения и других экономических и социально значимых мер [Антипов 2020]. Например, исследуя опыт других стран, на которые также свое влияние оказала пандемия, можно часть их положительного опыта в решении проблем преодоления кризиса использовать в России.

Сравнение кризиса в России с другими странами

Для начала сравним состояние экономики России по отношению к другим странам. У Российской Федерации еще до наступления пандемии возникли непредвиденные существенные предпосылки для ухудшения экономического состояния. Ввиду привязки доходов бюджета страны к цене нефтедоллара, 06.03.2020 г., после неудачных переговоров со странами ОПЕК Россия вышла из договора, и это привело к увеличению уровня инфляции в стране и снижению цены на нефть до рекордно низких оценок за всю историю нефтяного рынка в мире. На сегодня ситуация с ценой на нефть улучшилась, но на протяжении целого квартала цена на нефть оставалась примерно в два раза меньше, чем заложено в бюджете страны (~46,37 долларов за баррель). Одновременно два существенных для экономики страны фактора в одном временном периоде (2-й квартал 2020 г.) – снижение более чем в 2 раза цены на нефть

и пандемия – привели к той ситуации в сфере экономики, которую мы сейчас наблюдаем и переживаем. С целью анализа ситуации и возможных решений проблем, выхода из кризиса и последствий от пандемии рассмотрим на примерах опыт других стран [Крысов, Голубева 2011]. Для анализа возьмем четыре страны, на которые пандемия также оказала очень сильное влияние: Германия, Италия, Китай и США. Рассмотрим меры для преодоления пандемии и выхода из кризиса, принятые Правительствами этих стран⁵.

Германия

Для физических лиц:

- правительство Германии создало Фонд для поддержки экономики в размере 756 млрд евро, из которого 600 млрд пойдет на кредитование и выкуп крупного бизнеса, а 156 млрд – на борьбу с распространением инфекции;
- выданы беспроцентные кредиты для оплаты жилья. Также запрещено выселять граждан из-за неуплаты аренды. Все денежные потери арендодателей компенсирует государство;
- все коммунальные выплаты, платежи за интернет и т. д. отменены на неопределенный срок;
- у всех работников частных компаний, лишившихся работы, есть возможность передать обязательства на попечение государству. В этом случае их доход будет составлять от 60 до 66% докризисного дохода.

Для юридических лиц:

- предприятия малого и среднего бизнеса получили дотации в зависимости от количества сотрудников. Если в компании от 5 до 10 работников, то она получает 15 тыс. евро за квартал, а если меньше 5 человек, то компания получает 9 тыс. евро за квартал. В случае если численность компании превышает 10 человек, то она имеет право получать дотацию в сумме до 25% годового дохода.

Хочется отметить, что ВВП Германии во втором квартале 2020 г. упал на 10,1%, что отбросило экономику Германии к началу 2011 г.

⁵ Как в разных странах идет бюджетная поддержка экономики в условиях пандемии. Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/news/419705/> (дата обращения: 22 октября 2020). Названы основные последствия для европейского бизнеса в РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosbalt.ru/business/2020/10/06/1866772.html> (дата обращения: 22 октября 2020).

Однако выбраться из затяжного кризиса Германии будет намного легче, чем России, благодаря потраченным средствам на развитие экономики страны в виде дотаций и финансирования каждого жителя страны, льгот физическим лицам и бизнесу. Хоть стране и пришлось потратить 11% своего годового ВВП, но она смогла поддержать малый и средний бизнес, в результате чего период реабилитации экономики будет не настолько долгим, как во многих странах.

Италия

Для физических лиц

- правительство выделило 25 млрд евро на поддержку населения, из которых 3,5 млрд пойдет на здравоохранение;
- всем гражданам Италии предоставляется отсрочка по кредитам и ипотеке на неопределенный срок;
- всем гражданам, которые потеряли работу или не могут работать из-за пандемии, государство выплачивает социальные пособия в виде денежных выплат;
- ваучер на 600 евро выплачивает государство всем работающим родителям, чтобы покрыть расходы на услуги няни (полагается только тем семьям, где ребенку меньше 12 лет);
- выплата от государства всем сотрудникам в размере 100 евро, которые работают во время карантина и имеют доход меньше 40 тыс. евро в год.

Для юридических лиц:

- все компании на время пандемии были освобождены от кредитных обязательств, а пострадавшие отрасли экономики будут поддержаны прямыми выплатами. Кроме того, для малого и среднего бизнеса предусмотрены специальные условия льготного или беспроцентного кредитования.

Италия сильнее многих стран пострадала от COVID-19, потеряв 17,3% ВВП в годовом выражении и 12,4% относительно предыдущего квартала. Но на этом проблемы Италии не закончились, в стране огромную долю рынка занимает туристический сектор, ввиду того, что по-прежнему многие страны не имеют доступа к перелетам в Европу, Италия может потерять еще больше ВВП во втором и третьем квартале 2020 г. Однако целевые меры, направленные Правительством на поддержание физических лиц и предприятий, были настолько значимы, что граждане и бизнес положительно оценивают деятельность Правительства в этот непростой период для страны.

Китай

В отличие от многих стран, Китай пошел по другому пути. Правительство страны решило не закрывать людей на карантин, за исключением двух городов (Ухань и Суйфэньхэ). Также власти Китая выделили 200 млрд юаней для борьбы с коронавирусной инфекцией.

Для поддержки бизнеса государство приняло несколько решений:

- снизило ставки по кредитам для компаний;
- предоставило дополнительную ликвидность рынкам в размере 1,2 триллиона юаней;
- госфинансирование инфраструктурных проектов.

Правительство Китая во время пандемии решило поддержать население прямыми выплатами в размере 10000 юаней (~1300 долл.). Это действие со стороны государства не дало покупательской способности граждан упасть, в результате чего глубокого кризиса удалось избежать. Однако Китай за первый квартал потерял 7% от годового ВВП. На сегодняшний момент в Китае масочный режим отменен, а экономика страны потихоньку поднимается.

США

Среди всех стран в США самое большое количество зараженных. Это огромная проблема для страны, так как динамика зараженных не снижается. Для поддержки населения и бизнеса государство уже выделило 2 трлн долларов и собирается выделить еще 4 трлн из Федеральной резервной системы.

Для физических лиц. На помощь населению планируется потратить 500 млрд долларов, из которых 250 млрд будет выделено на пособие по безработице. Остальные средства пойдут на оплату лечения и содержания в медучреждении в случае заражения коронавирусом, а также получение бесплатных тестов на коронавирус для всех граждан. Кроме того, государством будет оказана поддержка социально уязвимых групп граждан: на одного ребенка приходится 500 долларов, а на взрослого, чей доход составляет меньше 75 тысяч долларов в год – 1200 долларов.

Для юридических лиц. На поддержку малого бизнеса государство выделило 350 млрд долларов, а также предоставило налоговые каникулы на время пандемии, которая еще не окончилась. Деньги для пострадавших компаний выделяются регулярно и адресно, преимущественно для отраслей, пострадавших сильнее всего.

Во втором квартале ВВП США упал на 9,5%, реальный ВВП США упал на 32,9%. Ситуацию еще обостряют массовые протесты на почве социально-расовой дискриминации, которые увеличивают число зараженных. Это самое крупное падение ВВП США

с 1947 г. (с периода начала собирания статистики). Анализируя данные официальной статистики и опыта, перспективы у США не очень радужные, так как темп заражаемости не уменьшается, что, в конце концов, может привести к самому большому кризису США за последние 80 лет.

Перспективы России относительно других стран

Если сравнивать в стоимостном эквиваленте количество денег, направленное Правительством страны на борьбу с пандемией, то Россия потратила намного меньше средств, чем остальные страны из вышеперечисленных. Эта ситуация может породить множество проблем в будущем⁶. В отличие от других стран, Российское Правительство запретило официально увольнять сотрудников и отправило их в отпуск за счет работодателей. На наш взгляд, это очень опасное решение, так как множество работников вынуждены были уйти в неоплачиваемый отпуск, многие оказались без единственного источника доходов на длительный срок. Это снизило покупательскую способность, повлияло на падение ВВП, привело к социальной напряженности граждан во многих регионах страны. Многие предприниматели и физические лица в период пандемии из-за отсутствия источника дохода и денежных средств на первичные нужды и уплату налогов (так как информация о каникулах и льготных кредитах для бизнеса вышла с большой задержкой) ушли в теневой сектор, что в свою очередь осложняет всю полноту понимания проблемы.

Для решения проблем Правительство выделило беспроцентные кредиты и пособия по безработице в размере 19 500 руб. (в Москве) с огромным опозданием (распоряжение Минфина от 26.05.2020 г.), через два месяца после самоизоляции направлены средства в размере 222 млрд руб. и даже частично выплачены в июне целевые разовые выплаты на детей в возрасте с 3 до 16 лет в размере 10 тыс. руб. К сожалению часть средств родители до сих пор не могут получить ввиду бюрократических проблем и проблем с программным обеспечением в органах власти. Вернули уплаченный в 2019 г. налог на доходы самозанятым гражданам, выплатили инвалидам и пенсионерам в возрасте 65 лет и старше разовую сумму в размере 2 тыс. руб. за то, что граждане сидят дома в самоизоляции.

⁶ Юргенс И. К концу года экономика едва ли возвратится [Электронный ресурс]. URL: <https://sobesednik.ru/dengi/20200713-k-koncu-goda-ekonomika-edva-li> (дата обращения 27 октября 2020).

Однако этих мер недостаточно, ведь корень проблемы не был решен. Огромное количество предприятий не получало доходов, а тем более прибыли на протяжении двух месяцев, а после снятия режима самоизоляции большая часть предприятий работает либо с убытком (ввиду снижения покупательской способности), либо сводит концы с концами. Дополнительной нагрузкой на предприятия и физических лиц легли расходы по соблюдению масочного режима и перчаток на улице и в общественных местах, то есть при средней зарплате в регионах 12–15 тыс. руб. и малообеспеченных граждан и семей в крупных городах (это не менее 50–70% населения) легли дополнительные расходы на приобретение одноразовых масок, перчаток, средств гигиены. Даже на сегодня в перечень обязательных предметов каждому школьнику в Москве 1 сентября необходимо иметь с собой кроме маски средство гигиены (антисептик).

Чтобы расплатиться по кредитам, предприятиям придется выплачивать долги из прибыли. Но большая часть компаний, особенно малого и среднего бизнеса, из-за снижения покупательской способности в ближайшее время вряд ли получают прибыль. Этому косвенное доказательство – отчет ИФНС России по налогу на прибыль предприятий за 2-й квартал 2020 г. – более 80% предприятий показали убыток и не получили прибыли. В итоге ситуация в России ничем не лучше, а в какой-то степени хуже остальных стран, пострадавших от пандемии⁷.

Заключение

Для выхода из кризиса необходимо увеличить объем уже оказываемой помощи в несколько раз. В первую очередь для отраслей, особенно пострадавших от пандемии. Эффективная мера для решения проблем и восстановления покупательской способности и, как следствие, увеличения ВВП страны или отдельных регионов – поддержать прямыми выплатами население (на примере Китая). Например, в Китае, после того как выяснили, что в мае 2020 г. в Пекине (который не закрывался на самоизоляцию) покупательская способность упала на 20%, Правительство тут же выделило безвозмездно каждому жителю Пекина денежные средства в эквиваленте 1700 американских долларов на любые покупки и оплату товаров, работ, услуг с целью увеличения покупательской способности, что

⁷ Николаев И. «Тройка» по экономике. Как российская промышленность переживает карантин: предварительные итоги. Московский комсомолец [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/economics/2020/06/09/troyka-po-ekonomike-chto-pokazali-dannye-rosstata.html> (дата обращения 25 июля 2020).

дало свои положительные эффекты для экономики и благоприятному социальному климату и доверию к Правительству. Средства для решения проблем из-за пандемии и выхода из кризиса можно взять из Фонда национального благосостояния или заимствования у других государств ввиду очень низкого государственного долга. Все это должно помочь экономике выйти из потенциально затяжного кризиса. На данный момент очень сложно оценить весь ущерб, нанесенный пандемией. Но если не принять комплекс мер для поддержки малого и среднего предпринимательства, бизнеса в целом, поддержки в социальной сфере малообеспеченной или незащищенной части населения, то экономика может восстанавливаться много лет. Если проводить параллель с кризисом 2014 г., вызванным санкциями, то у нового кризиса последствия будут намного сильнее, так как вся мировая экономика пострадала на десятилетия [Крысов 2007]. Недаром Президент страны за период пандемии в своих обращениях к народу говорил, что еще в феврале 2020 г. он не мог представить, что в России может случиться кризис, подобный 1998 г., а теперь он этого не исключает.

Литература

- Антипов 2020 – *Антипов С.М., Сорочайкин А.А.* Россия в постпандемийном мире // Управление социально-экономическим развитием общества. 2020. № 2 (21). С. 24–29.
- Крысов, Голубева 2011 – *Крысов В.В., Голубева Я.А.* Проблемы сопоставления инновационного развития стран // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2011. № 10 (72). С. 114–119.
- Крысов 2007 – *Крысов В.В.* К вопросу о глобализационном дискурсе // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2007. № 11. С. 209–213.
- Левшукова, Матвеев, Позоян 2020 – *Левшукова О.А., Матвеев А.С., Позоян Д.П.* Возможные последствия пандемии COVID на развитие экономики России // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 29 (3). С. 191–194.
- Махалина, Махалин 2020 – *Махалина О.М., Махалин В.Н.* Трансформация цифровой экономики в национальные налоговые системы зарубежных стран // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 38–52.
- Редкоус 2020 – *Редкоус В.М.* Трансформация форм государственного регулирования в области экономики в условиях пандемии // Государственная служба и кадры. 2020. № 2. С. 166–170.

References

- Antipov, S.M. and Sorochaikin, A.A. (2020), "Russia in the post-pandemic world", *Management of socio-economic development of society*, no 2 (21), pp. 24–29.

- Krysov, V.V. (2007), "On the globalization discourse", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 11, pp. 209–213.
- Krysov, V.V. and Golubeva, Ya. (2011), "The issues of comparison of the countries innovative development", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 10 (72), pp. 114–119.
- Levshukova, O.A., Matveev, A.S. and Pozoyan, D.P. (2020), "Possible consequences of the COVID pandemic for the development of the Russian economy", *Natural and Humanitarian Studies*, no. 29 (3), pp. 191–194.
- Makhalina, O.M. and Makhalin, V.N. (2020), "Transformation of the digital economy into the national tax systems of foreign countries", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 38–52.
- Redkous, V.M. (2020), "Transformation of forms of state regulation in the field of Economics in the context of a pandemic", *State Service and Ppersonnel*, no 2, pp. 166–170.

Информация об авторах

Оксана М. Махалина, доктор экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99; moxanam@mail.ru

Виктор Н. Махалин, кандидат экономических наук, Государственный университет управления, Москва, Россия; 109542, Россия, Москва, Рязанский пр., д. 99; mahalinviktor@mail.ru

Information about the authors

Oksana M. Makhalina, Dr. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazanskii Avenue, Moscow, Russia, 109542; moxanam@mail.ru

Viktor N. Makhalin, Cand. of Sci. (Economics), State University of Management, Moscow, Russia; bld. 99, Ryazanskii Avenue, Moscow, Russia, 109542; mahalinviktor@mail.ru

Особенности российской модели малого бизнеса и последствия пандемии COVID-19

Наталья Е. Егорова

*Центральный экономико-математический институт РАН,
Москва, Россия, nyegorova@mail.ru*

Аннотация. В статье анализируется количественная и структурная устойчивость российского малого бизнеса и выявляются особенности модели его функционирования. Исследуется динамика развития российского малого бизнеса; отмечается негативная тенденция сокращения числа малых и средних предприятий за последние два года. Делается вывод о значительной чувствительности количественных индикаторов, отражающих его функционирование, к негативным воздействиям макроэкономической среды. Вводится понятие гетерогенности малого бизнеса и приводится его структурная характеристика, представленная различными категориями малых и средних фирм. Сравнительный анализ российской модели малого бизнеса с зарубежным малым предпринимательством подтверждает ее количественную и структурную неустойчивость. Это делает рассматриваемый сектор народного хозяйства уязвимым к шоковым воздействиям (экстерналиям), к числу которых относится пандемия COVID-19. Формулируется предположение о том, что негативные последствия пандемии скажутся на российском малом бизнесе сильнее, чем на зарубежном, а разрыв в уровнях их развития увеличится. Осуществляется оценка воздействия пандемии COVID-19 на российский малый бизнес, и производится прогноз его развития в условиях ограниченности государственной поддержки и отсутствия активного банковского кредитования.

Ключевые слова: модель российского малого бизнеса, количественная и структурная устойчивость систем, прогноз последствий пандемии COVID-19

Для цитирования: Егорова Н.Е. Особенности российской модели малого бизнеса и последствия пандемии COVID-19 // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 71–85. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-71-85

Features of the Russian small business model and the consequences of the COVID-19 pandemic

Natal'ya E. Egorova

*RAS Central Economics and Mathematics Institute, Moscow, Russia,
nyegorova@mail.ru*

Abstract. The article analyzes the quantitative and structural stability of Russian small business and identifies the model features of its functioning. It investigates the dynamics of development of Russian small business is investigated and notes a downward trend in the number of small and medium-sized enterprises over the past two years. A conclusion is drawn that the quantitative indicators reflecting its functioning are highly sensitive to the negative effects of the macroeconomic environment. The author introduces a concept of the small business heterogeneity and brings up its structural characteristics, represented by various categories of small and medium-sized firms.

Comparative analysis of the Russian small business model with foreign small business confirms its quantitative and structural instability. That makes the considered sector of the national economy vulnerable to shocks (externalities), including the COVID-19 pandemic. It is assumed that the negative consequences of the pandemic will affect Russian small businesses more than foreign ones, and the gap in their development levels will widen. An assessment of the impact of the COVID-19 pandemic on Russian small business and a forecast of its development are made in the context of limited government support and the absence of active bank lending.

Keywords: model of Russian small business, quantitative and structural stability of systems, forecast of the consequences of the COVID-19 pandemic

For citation: Egorova, N.E. (2021), "Features of the Russian small business model and the consequences of the COVID-19", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 71–85, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-71-85

Пандемия коронавируса охватила все страны мирового сообщества и нанесла серьезный ущерб мировой экономике. Ее крайне негативное воздействие отразилось и на развитии международного малого бизнеса (МБ). В настоящее время невозможно оценить все социально-экономические последствия возникшей пандемической экстерналии. Однако следует ожидать, что пандемия по-разному скажется на развитии малого предпринимательства с учетом особенностей сложившейся в той или иной стране модели его функци-

онирования. Основным фактором, определяющим наиболее благоприятный сценарий выхода из кризиса, является высокий уровень устойчивости МБ как системы.

Общая теория систем различает количественную и структурную устойчивость. При прочих равных условиях система, состоящая из большего числа элементов, будет более устойчивой, но не всегда. По мере совершенствования организационной структуры системы ее устойчивость определяется не столько количеством элементов, сколько способом их сочетания и характером связей. Поэтому рост количественных показателей может повысить общую устойчивость системы только тогда, когда он не приводит к уменьшению ее структурной устойчивости [Берталанфи 1969, Богданов 1989, Тахтаджян 1971].

Оценка уровня развития малого бизнеса и его масштабов в настоящее время осуществляется преимущественно на основе агрегированных количественных показателей. Это число малых и средних предприятий (МСП), на базе которого рассчитываются другие индикаторы (доля в ВВП, объем оборота сектора, доля занятых и т. д.). Однако трудно найти область экономики, где бы официальная статистика была бы столь противоречивой и несопоставимой, как в малом бизнесе. Причинами являются: 1) изменения в законодательных актах, касающихся МСП, что делает несопоставимыми данные во времени; 2) несовершенство используемых методик и их ведомственные различия.

В настоящее время существуют два основных ведомства, занимающихся учетом МСП – Федеральная служба государственной статистики (Росстат) и Федеральная налоговая служба (ФНС).

Росстат осуществляет учет малого бизнеса в течение длительного времени и имеет собственную методологию сбора и обработки статистических данных, которая складывается из результатов сплошных и выборочных обследований субъектов МСП (табл. 1). Сплошные наблюдения осуществляются один раз в пять лет, а выборочные публикуются ежегодно на сайте этой же организации, но не в годы сплошных наблюдений, и проводятся на основе так называемого метода досчета: сначала осуществляется сбор данных в рамках выборочного обследования МСП, а затем производится их экстраполяция на генеральную совокупность¹.

Такая комбинированная (по сути «рваная») методика обуславливает имеющуюся несопоставимость данных, что подтверж-

¹ Азеева О. Росстат раскрыл сложности с оценкой вклада малого бизнеса в экономику [Электронный ресурс] // РБК. 31.10.2019 г. URL: <https://www.rbc.ru/economics/31/10/2019/5db9abe99a794773c1fbd2e0> (дата обращения 23 сентября 2020).

дается не соответствующими общему тренду показателями в годы сплошных наблюдений (2010 и 2015 гг.). Вторая причина несопоставимости информации, представленной в таблице 1, состоит в неоднократных изменениях количественных критериев отнесения к МСП. Наиболее существенное изменение произошло в 2015 г. Данная реформа, цель которой состояла в сближении статистической отчетности по малым предприятиям (МП) с международными базами данных, привела к тому, что круг МП существенно расширился и темп прироста их числа вырос в 2016 г. до 25%.

Если привести динамику МП к сопоставимым данным с учетом их среднего темпа прироста, равного 6,27 % (рассчитанного за период отсутствия критериальных изменений числа МП (т. е. на интервале 2011–2015 гг.), то динамика числа МП будет существенно отставать (почти на 15–20%) от приводимых за 2016–2020 гг. официальных данных, что представлено на рис. 1.

Таблица 1

Число субъектов МСП в России
по данным Росстата в 2003–2018 гг., ед.

Год/ Пок-ль	Малые с микро- предпри- ятиями	Темп прироста МП, %	Средние предприятия	ИП	Итого МСП
2003	890 900	–	–	4 675 000	5 565 900
2004	953 100	7	–	4 670 100	5 623 200
2005	979 300	3	–	2 448 900	3 428 200
2006	1 032 800	5	–	2 747 400	3 780 200
2007	1 137 400	10	–	2 988 300	4 125 700
2008	1 348 000	19	14 000	2 742 000	4 104 000
2009	1 579 000	17	16 000	2 653 000	4 248 000
2010*	1 644 269	4%	25 170	1 914 157	3 583 596
2011	1 836 432	12%	15 945	2 505 100	4 357 477
2012	2 003 038	9%	13 767	2 602 300	4 619 105
2013	2 063 126	3%	13 684	2 499 000	4 575 810
2014	2 103 780	2%	13 691	2 413 800	4 531 271
2015*	2 222 372	6%	15 492	2 082 545	4 320 409

2016**	2 770 562	25%	13 346	2 523 600	5 307 508
2017	2 754 577	-1%	14 188	2 568 829	5 337 594
2018	2 659 943	-3%	14 886	2 630 784	5 305 613

* годы сплошного исследования; ** послереформенный год.
 Источник: данные Росстата².

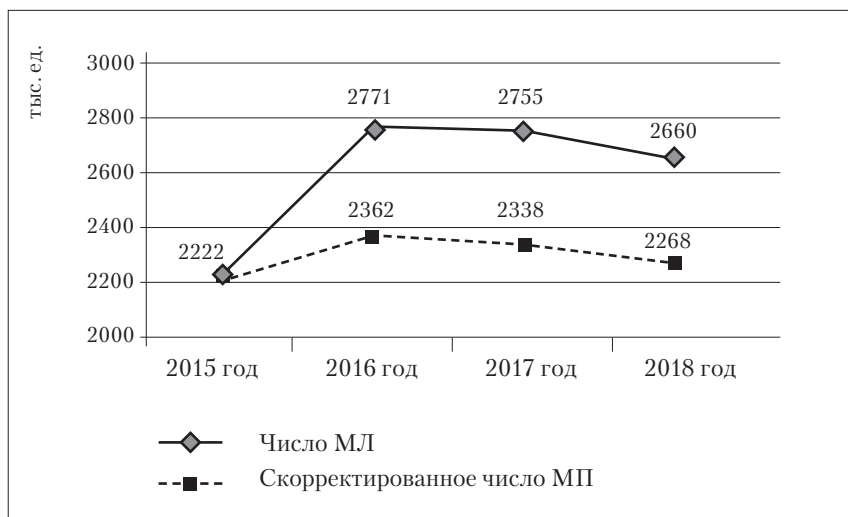


Рис. 1. Динамика числа МП по данным Росстата и с учетом корректировки темпов их роста

ФНС формирует единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (ЕРМСЦП), который ведется с августа 2016 г. Если сопоставить данные Росстат и ФНС по показателю числа МСП, то оценка Росстата окажется существенно ниже, причем разница составляет 10–14 % (табл. 2).

² 1) Институциональные преобразования в экономике // Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: <https://gks.ru/folder/14036>. (дата обращения 12 октября 2020); 2) Сплошное наблюдение малого и среднего бизнеса // Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/small_business (дата обращения 14 октября 2020); 3) Численность индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс]. Официальный сайт Росстата. URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/2-ip.htm. (дата обращения 12 сентября 2020).

Таблица 2

Число субъектов МСП в России

Год/ Пок-ль	Росстат	ФНС	Разница между данными	
			Абсолют. тыс. ед.	Относит. %
2016	5 308	5 866	558	10,5%
2017	5 338	6 039	702	13,4%
2018	5 306	6 041	736	13,9%

Источник: по данным Росстата и ФНС (ЕРМСП)³.

Причиной расхождения данных является тот факт, что, хотя обе методики отражают фактически действующие МСП (и в этом их сходство), однако критерии учета их в базах данных Росстата и ФНС разные (в чем и состоит их основное отличие). Для ФНС это прежде всего данная налоговая отчетность, для Росстата более сложный комплекс документов по определенному набору экономических индикаторов. Согласно методике Росстата МСП в годы выборочных наблюдений должны предоставлять ежеквартальные унифицированные формы, содержащие данные о суммах оборота и реализации товаров, средней численности, заработной плате, инвестиционной деятельности⁴.

Наиболее существенный вклад в расхождение данных Росстата и ФНС (93–95% от разницы в этих базах между данными по общему числу МСП) вносят индивидуальные предприниматели (ИП), которые, с одной стороны, занимают большую долю в числе МСП (более 50%), а с другой – являются, по-видимому, наименее дисциплинированной в смысле отчетности категорией субъектов МБ. Как правило, ИП чаще являются должниками по отчетности перед Росстатом, чем перед ФНС, и поэтому хуже представлены в базе Росстата.

Выбор информационной базы для анализа субъектов МБ зависит от задачи исследования. Если рассматривается глубокая ретро-

³ 1) Институциональные преобразования в экономике // Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: <https://gks.ru/folder/14036> (дата обращения 12 октября 2020); 2) Сплошное наблюдение малого и среднего бизнеса // Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/small_business (дата обращения 12 октября 2020).

⁴ Постановление Правительства РФ № 79 «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства» от 16.02.2008 г. // СПС «КонсультантПлюс».

спектива, следует брать данные Росстата (обеспечивая, по возможности, их сопоставимость). Если требуется текущая информация по малому бизнесу за последний период (с 2016 г.), то рекомендуется использование данных ФНС (ЕРМСП). Если анализируется динамика численности зарегистрированных ИП, то целесообразно использование ЕГРИП, где они представлены с 2004 г.

Несмотря на различие методик Росстата и ФНС, данные, представленные обоими ведомствами, синхронно свидетельствуют о сложившейся в последние годы неблагоприятной ситуации ежегодного снижения числа МСП на $\approx -2\%$, что обусловлено общей стагнацией российской экономики. Таким образом, количественные индикаторы МБ обладают высокой чувствительностью к негативным воздействиям макроэкономической среды.

Для оценки масштаба развития российского МБ следует сравнить его с уровнем развития малого предпринимательства в различных странах (см. табл. 3).

Очевидно, что Россия отстает от ведущих стран по целому ряду важнейших индикаторов развития МСП, в том числе по вкладу МБ в ВВП и доле занятых [Титов 2018]. Хотя за рассматриваемый период 1999–2018 гг. доля российских малых фирм в общем числе всех предприятий выросла, она остается существенно меньше, чем в других странах, и не позволяет МБ занять существенное место в национальной экономике. Всемирным банком установлена предельная граница доли МБ в ВВП, равная 40%⁵. Ниже этой границы МБ становится уязвимым внешним воздействиям и считается неустойчивым. В соответствии с этим критерием российский МБ количественно неустойчив.

Анализ табл. 3 позволяет также сделать некоторые другие выводы. Во-первых, институциональная структура, отражающая соотношение между малыми и крупными предприятиями, у большинства предприятий сохраняется постоянной в течение 20 лет. Во-вторых, выделяются три группы стран, в которых: 1) соотношение в целом сохраняется при слабой тенденции к сокращению доли числа и вклада малых фирм в экономику страны, что свидетельствует об укрупнении производственных предприятий (США, Великобритания); 2) доля числа МП несколько сократилась, а вклад – увеличился, что говорит об эффективности модели малого бизнеса (Евро-

⁵ Показатели мирового развития по данным Всемирного банка [Электронный ресурс]. URL: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/wb/wbd/wdi?kf=WDI&series=NE_EXP_GNFS_ZS&ref_area=BRA,CHN,DEU,RUS,USA&time_period=2006,2007,2008,2009,2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017 (дата обращения 1 сентября 2020).

Таблица 3

Основные индикаторы развития сектора МСП
в России и за рубежом

Страна	Тип предприятий	Количество предприятий (% от общего числа)		Число работающих (% от общего числа)		Доля в ВВП (%)	
		1999 г.	2013– 2014 гг.	1999 г.	2010– 2018 гг.	1999 г.	2010– 2018 гг.
США	Малые	99,6	98	49	41	более 50	47
	Крупные	0,4	2	51	59	менее 50	53
Великобрита- ния	Малые	99,8	99,61	59	53,1	56,3	51
	Крупные	0,2	0,39	41	46,9	46,7	49
Германия	Малые	99,6	99,55	57	62,9	50	53,89
	Крупные	0,4	0,45	43	37,1	50	46,11
Франция	Малые	99,8	99,8	66	61	62	58,94
	Крупные	0,2	0,2	34	39	38	41,06
Италия	Малые	99,9	99,91	80	78,6	76,2	68,28
	крупные	0,1	0,09	20	21,4	23,8	31,72
Европейский союз (в целом)	Малые	99,8	95	66	70–72	50–55	65–68
	крупные	0,2	5	34	28–30	45–50	32–35
Россия	Малые	10,5	33	12,5	18,9	8	20
	крупные	89,5	67	87,5	81,1	92	80

Источник: по данным Small and medium-sized enterprises⁶.

⁶ Small and medium-sized enterprises (SMEs) [Электронный ресурс]. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural> (дата обращения 1 сентября 2020).

пейский союз); 3) доля числа малых предприятий осталась прежней, а их вклад в ВВП стран сократился, что свидетельствует о снижении эффективности существующей модели малого бизнеса (Италия, Франция).

Это позволяет сделать предположение о том, что некоторым образом изменилась структура МБ в этих странах и система внутренних взаимосвязей в нем. Основные гипотезы исследования МБ состоят в следующем [Егорова, Королева, Торжевский 2020]:

- МБ – гетерогенное образование, состоящее из различных категорий МСП; данная структура гомологична для МБ разных стран;
- рассматриваемые категории являются системообразующими и взаимодополняющими, а соотношение между ними (заданное в некотором диапазоне) определяет структурную устойчивость (сбалансированность) МБ как системы в целом;
- основные факторы, определяющие соотношение между категориями – институциональная и культурно-историческая среда, а также субъективный фактор (личностные мотивы), что и определяет основные черты портрета национального МБ.

На рис. 2 представлены основные категории МСП, образующие структуру МБ и выполняющие различные системные функции. Следуя традициям системного анализа, где довольно часто системы рассматривались как единый биологический организм, далее для названия категорий используются социо-биологические термины.

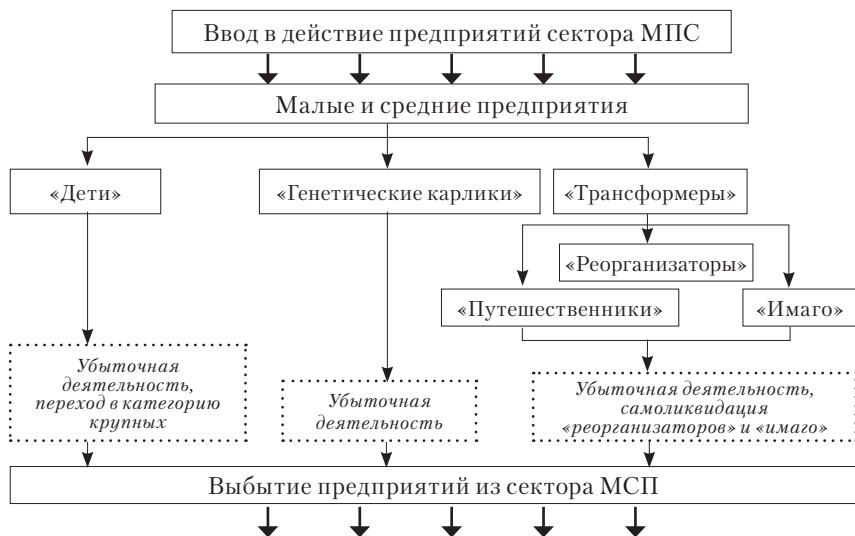


Рис. 2. Структура малых и средних предприятий

В табл.е 4 приведена характеристика этих системных функций.

Таблица 4

Системные функции различных категорий МБ

Категории	Функции
«Дети»	– резервная (для крупного бизнеса); – новаторская (передача положительных мутаций -инноваций)
«Генетические карлики»	– стабилизирующая (сглаживание дисбалансов – по узкодифференцированному спросу, занятости и т. д.); – фертильная (размножение, создание сетевых и кооперационных структур); – стимулирующая (мультипликатор цепочек межотраслевых связей)
«Трансформеры»	– адаптивная, формирующая гибкость МБ (перелив труда и капитала между видами деятельности)
«Имаго»	– резервная (для МБ); – адаптивная (в режиме рационального отложенного ожидания); – селективная (отбраковка бизнеса)

Особенности российской модели МБ, выявленные на основе приведенной классификации, состоят в следующем:

- 1) относительно невысокая доля «детей», которые либо расслаиваются на «карликов» и «трансформеров», либо выбывают из МБ;
- 2) значительное число МП, работающих в экономическом симбиозе с крупными фирмами, что объясняется адаптацией МБ к институциональной структуре российской экономики, представленной преимущественно крупным производством;⁷
- 3) низкая доля инновационно ориентированных предприятий в МБ;

⁷ По мнению ряда авторов ([Бухвальд, Виленский 1999] и др.), данная специфика является доминирующей при определении модели российского МБ.

- 4) высокая доля маломасштабных субъектов МБ («лилипутов»), представленных микрофирмами и ИП, в то время как зарубежный МБ характеризуется высокой долей среднего бизнеса и МП, функционирующих вблизи своей верхней институциональной границы;
- 5) высокие доли «имаго» в МСП, выбывающих по причине убыточности или банкротства;
- 6) относительно низкие производительность труда и рентабельность, которые в среднем в 2–3 раза меньше, чем у зарубежных МСП [Егорова 2020, Николаева, Плетнев 2016];
- 7) короткий жизненный цикл всех категорий МБ, который значительно меньше, чем за рубежом, и отсутствие традиций ведения бизнеса.⁸

Анализ этой модели позволяет сделать вывод о структурной неустойчивости МБ.

Таким образом, российский МБ характеризуется как *количественной, так и структурной неустойчивостью*, что сделало его особенно уязвимым в современной ситуации, связанной с пандемией коронавируса. Следует ожидать, что российский МБ пострадает от возникших экстерналий внешней среды гораздо в большей степени, чем зарубежный МБ. Это обусловлено не только его общей неустойчивостью, но и недостаточностью его государственной поддержки. В табл. 5 представлены меры государственной поддержки МБ в различных странах, в том числе в России, а также экспертная оценка возможных последствий от проводимой карантинной политики. В отличие от серьезных программ поддержки, реализуемых в большинстве зарубежных стран, российская государственная стратегия характеризуется в основном институциональными формами помощи малому предпринимательству, такими как сокращение числа проверок, введение налоговых каникул для определенного круга малого предпринимательства. Эти меры можно считать недостаточно эффективными, поскольку введение налоговых каникул и отказ от аудита в условиях карантина, прекращения деятельности малых предприятий и отсутствия у них прибыли являются «холостым выстрелом».

Такие приоритеты государственной поддержки объясняются тем, что в моменты кризисных ситуаций спасают обычно основы экономики, а малый бизнес для России таковым не является.

⁸ Старейший семейный бизнес (53 поколения) в сфере услуг – Япония, отель Нисияма (проживание и рекреация на базе горячих источников).

Таблица 5

Меры поддержки МСП в различных странах

Страна	Меры поддержки МСП	Общий объем господдержки в период коронавируса, % от ВВП страны
Германия	600 млрд евро, в т. ч. 400 млрд евро – госгарантии (Фонд помощи бизнесу), отсрочка налоговых платежей, предоставление государственных гарантий по кредитам	37
Великобритания	400 млрд евро (кредитные гарантии), налоговые каникулы, гранты	16
Италия	350 млрд евро (кредитные гарантии)	20
США	350 млрд долл. (государственные кредиты МСП)	12,4
Италия	350 млрд евро (кредитные гарантии)	20
Испания	100 млрд евро (кредитные гарантии бизнесу)	16
Республика Корея	47 млрд долл. (государственные кредиты на льготных условиях)	3
Бразилия	12 млрд долл. (отсрочка по уплате налогов)	1,6
Россия	2,1 трлн руб. (два антикризисных пакета), в том числе: 3,5 млрд руб. (гос. субсидии для выдачи МСП беспроцентных кредитов) 81,1 млрд руб. – средства Резервного фонда	1,2–1,5

Источник: по данным ⁹.

⁹ Белев С.Г., Комарницкая А.Н., Тищенко Т.В., Могучев Н.С. Международный опыт бюджетной поддержки экономики в условиях пандемии // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 10 (112). Апрель [Элект-

Таким образом, по экспертным оценкам¹⁰, после первой волны пандемии произошло 30-процентное сокращение числа МСП, а после второй волны оно ожидается на 50%, что отбросит МБ к началу 2000-х гг. Восстановление МБ будет происходить достаточно медленно, поскольку основным источником развития его являются собственные накопления предпринимателей, т. е. работает формула ЗД (Дом, Друзья и Дураки). В то же время восстановление зарубежного малого бизнеса будет происходить более быстрыми темпами в связи с тем, что там присутствует «партнерская» модель взаимодействия банков и малого бизнеса и малые предприятия в значительной степени развиваются за счет банковских кредитов [Егорова, Королева 2020]. Таким образом, можно прогнозировать еще большее увеличение разрыва между развитием российского и зарубежного МБ. И поскольку малый бизнес в значительной мере отвечает за качество жизни населения, следует ожидать также ухудшения по этому агрегированному экономическому индикатору.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1. Российский МБ пострадает в большей степени в силу своей количественной и структурной неустойчивости, а восстано-

ронный ресурс]. URL: <https://www.iep.ru/upload/iblock/259/11.pdf> (дата обращения 7 декабря 2020); Какие меры поддержки экономики вводили в разных странах в связи с коронавирусом // Информационное агентство ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/info/8088363> (дата обращения 26 марта 2020); *Смирнов И.* Во всем мире запустили механизмы господдержки бизнеса из-за коронавируса. А как у нас? // Информационный портал Myfin.by [Электронный ресурс]. URL: <https://myfin.by/stati/view/vo-vsem-mire-zapustili-mehanizmy-gospodderzki-biznesa-iz-za-koronavirusa-a-kak-u-nas> (дата обращения 22 апреля 2020); *Ломская Т.* Пандемия со скидкой: Россия выделила на помощь населению и бизнесу в 70 раз меньше Германии // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/396629> (дата обращения 1 апреля 2020).

¹⁰ Не переживут пандемию: 3 млн бизнесменов могут разориться // Газета.Ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/03/21/13015981.shtml> (дата обращения 21 марта 2020); *Гаман Е.* «Девяностые» мирового масштаба: что будет после коронавируса? // Информационное агентство NewsFront [Электронный ресурс]. URL: <https://news-front.info/2020/03/27/devyanostye-mirovogo-masshtaba-cto-budet-posle-koronavirusa/> (дата обращения 27 марта 2020); *Белянин А.В.* COVID-19: краш-тест для экономик XXI в. [Электронный ресурс]. URL: <https://iq.hse.ru/news/356589260.html> (дата обращения 13 апреля 2020); *Татулова А.* Нам осталось несколько недель: как коронавирус убивает малый бизнес в России // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/395715-nam-ostalos-neskolko-nedel-kak-koronavirus-ubivaet-malyu-biznes-v-rossii> (дата обращения 23 марта 2020).

ливаться будет дольше из-за отсутствия эффективной помощи государства и остроты проблемы слабого кредитования малых предприятий.

2. Разрыв между уровнем развития российского и зарубежного МБ увеличится.
3. Возникшая ситуация ставит под сомнение достижение ключевых показателей «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 года», то есть обеспечения 35%-ого вклада МБ в ВВП.

Литература

- Берталанфи 1969 – *Берталанфи Л., фон.* Общая теория систем: Критический обзор. М.: Прогресс, 1969. 289 с.
- Богданов 1989 – *Богданов А.А.* Тектология: Всеобщая организационная наука. М.: Экономика, 1989. 304 с.
- Бухвальд, Виленский 1999 – *Бухвальд Е.М., Виленский А.В.* Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 66–78.
- Егорова 2020 – *Егорова Н.Е.* Модели и методы анализа устойчивого развития малых предприятий // Экономика и математические методы. 2020. Т. 56. № 3. С. 79–90.
- Егорова, Королева 2020 – *Егорова Н.Е., Королева Е.А.* Кредитование субъектов российского малого бизнеса: трансформация традиционной банковской модели в партнерскую // Экономический журнал ВШЭ. 2020. № 2. С. 191–214.
- Егорова, Королева, Торжевский 2020 – *Егорова Н.Е., Королева Е.А., Торжевский К.А.* Анализ качественной структуры малого бизнеса: основные категории малых предприятий, их функции и особенности стратегий развития // Экономика и предпринимательство. 2020. № 9 (122). С. 720–726.
- Николаева, Плетнев 2016 – *Николаева Е.В., Плетнев Д.А.* Внутренние экономические факторы // Экономическая наука современной России. 2016. № 2 (73). С. 77–89.
- Тахтаджян 1971 – *Тахтаджян А.Л.* Тектология: история и проблемы // Системные исследования. Ежегодник. М.: Наука, 1971. С. 200–277.
- Титов 2018 – *Титов Б.* Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир [Электронный ресурс] // Институт экономики роста им. П.А. Столыпина. 2018. Июль. URL: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (дата обращения 15 февраля 2020).

References

- Bertalanffy, L. von (1969), *Obshchaya teoriya sistem: kriticheskii obzor* [General systems theory. A critical review], Progress, Moscow, Russia.

- Bogdanov, A.A. (1989), *Tektologiya: Vseobshchaya organizatsionnaya nauka* [Tectology. General Organizational Science], Ekonomika, Moscow, Russia.
- Buhval'd, E.M. and Vilenskii, A.V. (1999), "Russian model of the interaction of small and big business", *Voprosy ekonomiki*, no. 12, pp. 66–78.
- Egorova, N.E. (2020), "Models and methods for analysis of small enterprises sustainable development", *Ekonomika i matematicheskie metody*, vol. 56, no. 3, pp. 79–90.
- Egorova, N.E. and Koroleva, E.A. (2020), "Crediting the subjects of Russian small business. The transformation of the traditional banking model into the partnership", *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki*, vol. 24, no. 2, pp. 191–210.
- Egorova, N.E., Koroleva, E.A. and Torzhevskii, K.A. (2020), "Analysis of the qualitative structure of small business: the main categories of small businesses, their functions and features of the development strategies", *Ekonomika i predprinimatel'stvo*, no 9 (122), pp. 720–726.
- Nikolaeva, E.V. and Pletnev, D.A. (2016), "Internal economic factors.", *Economic Science of Modern Russia*, no. 2 (73), pp. 77–89.
- Tahtadzhyan, A.L. (1971), "Tectology. History and issues Systems Research", *Sistemnyye issledovaniya. Ezhegodnik*, 1972, Moscow, Russia.
- Titov, B. (2018) "Sector of small and medium-sized enterprises. Russia and the World", available at: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (Accessed 15 February 2020).

Информация об авторе

Наталья Е. Егорова, доктор экономических наук, профессор, Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия; 117418, Россия, Москва, Нахимовский пр., д. 47; nyegorova@mail.ru

Information about the author

Natal'ya E. Egorova, Dr. of Sci. (Economics), professor, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia; bld. 47, Nakhimovskii Avenue, Moscow, Russia, 117418; nyegorova@mail.ru

Эволюция позиций ОПЕК на мировом рынке нефти

Алексей Н. Боков

*Российский государственный университет нефти и газа (НИУ)
им. И.М. Губкина,
Москва, Россия, bokov@gubkin.pro*

Аннотация. Автором в статье рассматривается процесс формирования и становления ОПЕК как регулятора мирового нефтяного рынка. Выявлены предпосылки ее создания. Показаны ключевые этапы развития Организации. Также рассматриваются проблемы и перспективы развития Организации и влияние нефтяного сектора на развитие стран-участниц. В статье определяются механизмы, позволяющие ОПЕК влиять на нефтяной рынок, ими являются «свободные добычные мощности» стран Организации, а также система квотирования добычи. Анализируются периоды роста и падения цен на нефть, объемов добычи, а также событий, предшествующих им. Отмечается, что за более полувековую историю ОПЕК стал одним из ключевых игроков мирового нефтяного рынка.

Ключевые слова: ОПЕК, мировой рынок, нефть, экспорт, ценообразование

Для цитирования: Боков А. Н. Эволюция позиций ОПЕК на мировом рынке нефти // Вестник РГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 86–98. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-86-98

Evolution of OPEC's positions in the world oil market

Aleksei N. Bokov

*Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University),
Moscow, Russia, bokov@gubkin.pro*

Abstract. The author in the article examines the process of formation of OPEC as a regulator of the world oil market. He reveals the background causes for its creation and shows the key stages of the Organization's development. The author considers the issues and prospects for the further evolution of the Organization, as well as the oil sector influencing the development of the participating countries. The article also defines mechanisms that allow OPEC to have an effect on the oil market: they are "free production capacities" of the Organization's countries, and the production quotas system. It analyzes periods of the growth and decline in the oil prices, production volumes, as well as the events preceding them. The article states that for more than half a century of history, OPEC has become one of the key players in the world oil market.

Keywords: OPEC, world market, oil, export, pricing

For citation: Bokov, A.N. (2021), "Evolution of OPEC's positions in the world oil market", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 86–98, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-86-98

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) – международная организация, в которую входят страны, являющиеся экспортерами нефти.

Создание ОПЕК берет свое начало в послевоенное время, с 1949 г., когда Венесуэла и Иран предложили Ираку, Кувейту и Саудовской Аравии скоординировать усилия по повышению эффективности своих действий по мере восстановления мировой экономики. В то время крупнейшие месторождения нефти, которые находились на Ближнем Востоке, еще даже не были введены в эксплуатацию.

В свою очередь, США, являвшиеся в 40–50-е гг. XX в. крупнейшими производителями и крупнейшими потребителями нефти, учредили Межгосударственную комиссию по ограничению добычи нефти во избежание кризиса в результате перепроизводства нефти. Стоит отметить, что в то время мировой рынок нефти только зарождался и контролировался «Семью сестрами», являющимися

крупнейшими в мире нефтегазовыми компаниями, в состав которых входили: Exxon, British Petroleum, Royal Dutch Shell, Texaco, Gulf Oil, Mobil и Chevron (пять из которых имели свои штаб-квартиры в США).

Кроме того, пять компаний, входящих в данное объединение, выразили намерение по созданию отдельного объединения, которое позволило бы уравновесить не только политическую, но и экономическую силу США на мировом рынке нефти.

Ключевым толчком создания ОПЕК стало желание нефтедобывающих государств снизить влияние «Семи сестер» на свою экономику, а также нарастающая дискриминационная политика по отношению к странам ОПЕК. Так, в 1959 г. закупочная цена на нефть, добытую в странах ОПЕК, была снижена «Семью сестрами» на более чем 10%, что вызвало волну недовольства в крупнейших нефтедобывающих странах организации.

На тот момент министрами нефти Венесуэлы и Саудовской Аравии было подписано «джентельменское соглашение», основной целью которого было создание консультативного комитета, защищающего интересы стран, добывающих нефть, а также недопущение изменений контрактов в одностороннем порядке, как это делали «Семь сестер». Несмотря на это соглашение, нефтегазовыми компаниями все же было принято решение о повторном снижении закупочных цен уже на конец 1959 г. для поддержки производителей нефти из Канады и Мексики [Ергин 2016].

Результатом данных изменений стало создание ОПЕК в 1960 г. в г. Багдад, Ирак. В момент создания ОПЕК в нее входили пять стран: Венесуэла, Ирак, Иран, Кувейт и Саудовская Аравия. Впоследствии к организации присоединились: в 1961 г. – Катар, в 1962 г. – Индонезия и Ливия, в 1967 г. – Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), в 1969 г. – Алжир, в 1971 г. – Нигерия, в 1973 г. – Эквадор, в 1975 г. – Габон и в 2007 г. – Ангола. Стоит отметить, что такие страны, как Эквадор, Габон и Индонезия, прекращали свое членство, но позже восстанавливали его, кроме Индонезии, которая и по сей день не восстановила свое членство¹. Вместе с тем в конце 2018 г. Катар объявил о прекращении членства в организации с начала 2019 г., что было обосновано национальной политикой развития газовой отрасли страны². В конце уже 2019 г. о намерении покинуть

¹ OPEC Member Countries [Электронный ресурс]. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm (дата обращения 3 сентября 2020).

² QatarquitOPECbecauseofpolitics,notoil [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2018/12/08/qatar-quit-opec-because-of-politics-not-oil> (дата обращения 19 сентября 2020).

организацию с начала 2020 г. объявил Эквадор³. Таким образом, по состоянию на октябрь 2020 г. число стран, входящих в ОПЕК, составляет 13 государств: Алжир, Ангола, Венесуэла, Габон, Иран, Ирак, Конго, Кувейт, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Нигерия, Саудовская Аравия, Экваториальная Гвинея (рис. 1).

Хотелось бы отметить, что возможность прекращения членства и дальнейшего восстановления членства носит не только положительный характер, но и имеет свои недостатки как для стран, являющихся участниками Организации, так и для самого объединения. Примером может служить, с одной стороны, возможность прекращения членства, если этого требуют экономические реалии страны, а с другой – снижение эффективности деятельности всей организации в результате отсутствия строгих требований и регулирования членства.

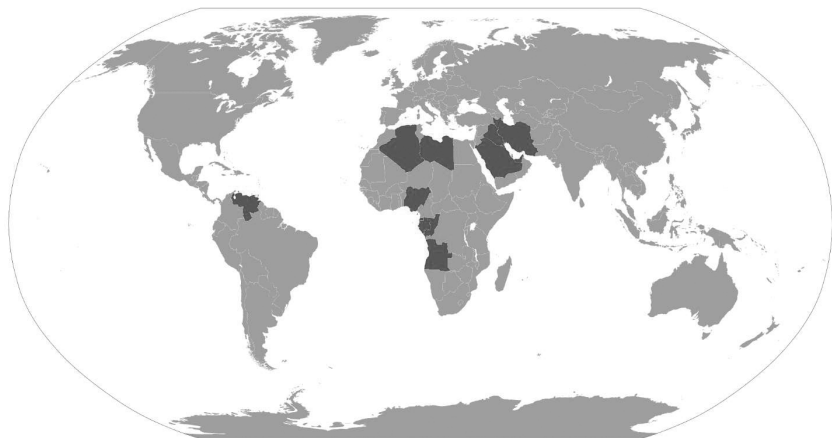


Рис. 1. Страны ОПЕК на карте мира

В первые десять лет существования ОПЕК организация не была особо активной, однако именно в этот период были сформулированы ключевые идеи, цели организации, производились переговоры с нефтяными компаниями и странами, добывающими нефть. Вместе с тем влияние организации на мировой рынок нефти было не столь значительно.

³ *Kueffner S.* Ecuador to Leave OPEC in January Amid Efforts to Boost Income [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bnnbloomberg.ca/ecuador-to-leave-opec-in-january-amid-efforts-to-boost-income-1.1324853> (дата обращения 1 октября 2020).

Но уже в 1970-е гг. наблюдался заметный рост влияния Организации на мировой рынок нефти, что было следствием введения контроля национальной нефтедобычи, а также ограничения участия зарубежного капитала в нефтяных проектах.

В 1973 г. началась война между Израилем и двумя арабскими государствами – Египтом и Сирией. Организация ОПЕК выступила на стороне арабских стран, снизила добычу нефти на 5% и повысила отпускные цены на 70%. Также ОПЕК ввела эмбарго на поставки нефти в государства, которые поддерживали Израиль. Это в конечном счете привело к первому мировому энергетическому кризису. Страны-участницы Организации также снизили добычу нефти на 25%, а доходы стран ОПЕК всего за неделю выросли в 4 раза [Maugeri 2006, p. 112–116]. Например, доходы Саудовской Аравии выросли с 4,35 млрд долл. США до 36 млрд долл. США, доходы Ирака – с 1,8 млрд долл. США до 23,6 млрд долл. США, а Кувейта – с 1,7 млрд долл. США до 9,2 млрд долл. США. Именно этот период является для ОПЕК периодом становления как регулятора мирового нефтяного рынка.

Ниже выделим основные факторы, которые способствовали становлению ОПЕК на мировом рынке нефти. Первым, на наш взгляд, является наличие на территории стран, входящих в тот период в организацию, значительных запасов нефти, превышавших в то время около 80% от мировых запасов нефти. Вторым фактором можно считать низкие издержки на добычу нефти. Так, в странах Ближнего Востока на добычу нефти приходятся самые низкие в мире издержки. Даже сегодня издержки на добычу нефти в Саудовской Аравии составляют не более 10 долл. США за 1 баррель нефти⁴.

Кроме того, наличие значительных объемов запасов дешевой нефти предопределило становление стран ОПЕК как ключевых центров мировой добычи нефти. Так, если в начале своей деятельности на страны ОПЕК приходилось порядка 40% мировой добычи нефти, то уже в 1973 г. доля ОПЕК в мировой добыче нефти составляла около 55%⁵.

Вместе с тем стоит отметить, что внутреннее потребление стран ОПЕК является незначительным, ключевая часть добычи идет на

⁴ Slav I. Aramco's Breakeven Costs Are the Lowest in the World [Электронный ресурс]. URL: <https://oilprice.com/Energy/Oil-Prices/Aramcos-Breakeven-Costs-Are-The-Lowest-In-The-World.html> (дата обращения 12 сентября 2020).

⁵ BP Statistical Review of World Energy 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf> (дата обращения 19 сентября 2020).

экспорт. До 1980-х годов на страны ОПЕК приходилось около 80% мирового экспорта нефти, но с 1982 г. и по сей день на долю стран ОПЕК приходится не менее 50% от мирового экспорта нефти⁶.

В странах-участницах ОПЕК государство играет ключевую роль в энергетическом секторе страны, а в странах, являющихся лидерами по добыче нефти, и вовсе действует монополия государства. Имея всевозможные инструменты контроля, руководство стран-участниц может не только регулировать уровень добычи нефти, опираясь на состояние мирового рынка нефти, но также и использовать нефтяные операции как политический инструмент.

Ключевыми механизмами, которые позволяют ОПЕК влиять на нефтяной рынок, являются «свободные добычные мощности» стран Организации, а также система квотирования добычи.

«Свободные добычные мощности» представляют собой разницу между нынешним объемом добычи и максимальным объемом, который может быть достигнут в течение месяца и далее поддерживаться на таком уровне на протяжении трех месяцев. Стоит отметить, что свободные добычные мощности принадлежат таким крупным странам-участницам ОПЕК, как Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Кувейт. Данный механизм позволяет странам Организации оперативно реагировать на изменения мирового рынка нефти, например компенсировать недостаток нефти или же, наоборот, нарастить ее.

Вместе с тем, на наш взгляд, ключевым механизмом воздействия ОПЕК на мировой рынок нефти является квотирование добычи. Впервые данный механизм был применен в 1982 г., когда были установлены квоты на добычу для каждой страны-участницы ОПЕК, зависящие от ее доли на мировом рынке нефти и объемов запасов нефти. Используя данный механизм, ОПЕК могла регулировать изменение цены на нефть в своих интересах, с 1982 г. квоты на добычу нефти менялись более 50 раз. В 1982–1983 гг. организацией было установлено ограничение на добычу в 17,3 млн баррелей/сутки, что привело к росту цен на нефть до рекордных показателей. Однако уже в 1987 г. цены на нефть достигли исторического минимума – порядка 10 долл. США за баррель нефти. Причиной такого показателя являлось как снижение спроса на нефть в развитых странах, так и внедрение технологий, повышающих энергоэффективность. В ответ на такую реакцию рынка ОПЕК ввел ограничение на добычу в ноябре 1986 г. в размере 14,8 млн баррелей/сутки, что привело к дальнейшему снижению доли стран ОПЕК

⁶ Ibid.

на мировом рынке нефти, а также снижению их выручки, что повлекло за собой проблемы социально-экономического развития⁷.

Благодаря принятым ОПЕК мерам, направленным на преодоление экономических трудностей, доля стран ОПЕК на мировом рынке нефти начала восстанавливаться, что было бы невозможно без слаженных действий стран-ОПЕК, а также без установления квоты на добычу нефти, превышающей 20 млн баррелей/сутки. В то же время ОПЕК активно налаживает сотрудничество со странами, которые не входят в Организацию.

В 1987 г. было официально введено понятие «нефтяная корзина» ОПЕК – OPEC Reference Basket of crudes⁸.

После начала войны Ирака с Кувейтом в 1990 г. цена за баррель выросла почти в два раза, с 19 до 36 долл. США за баррель нефти.

К середине 1990-х гг. доля Организации на мировом рынке нефти достигла 45%, что усилило влияние ОПЕК на мировой рынок нефти. Очередное повышение квот на добычу нефти странами ОПЕК произошло в конце 1997 г., что привело к появлению избыточных объемов нефти и падению цены на нее практически в два раза, до 10–11 долл. США за баррель нефти в 1998 г. Постепенно цены на нефть на мировом рынке стабилизировались⁹.

11 сентября 2001 г. в результате терактов в США цена на нефть резко снизилась с 29 долл. США за баррель нефти до 16 долл. США за баррель нефти. Ответной реакцией ОПЕК на данный инцидент стало резкое снижение объемов добычи с 23,2 до 21,7 млн баррелей нефти/сутки, что позволило в течение полугода вернуть цены на прежний уровень.

⁷ OPEC Historical Production Data [Электронный ресурс]. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/335.htm (дата обращения 8 сентября 2020).

⁸ «Корзина» представляет собой условную смесь, состоящую из марок нефти, которую поставляют страны-члены Организации на мировой рынок. Цена «корзины» ОПЕК определяется как среднее арифметическое цен следующих сортов нефти: Saharan Blend (Алжир), Arab Light (Саудовская Аравия), Basra Light (Ирак), Girassol (Ангола), Bonny Light (Нигерия), Iran Heavy (Иран), Es Sider (Ливия), Merey (Венесуэла), Oriente (Эквадор), Kuwait Export (Кувейт), Rabi Light (Габон), Qatar Marine (Катар), Murban (ОАЭ). (Breakeven oil prices for U.S. shale: analyst estimates [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSL3N0SH5N220141023> (дата обращения 2 октября 2020).

⁹ Roubini N., Setser B. The effects of the recent oil price shock on the U.S. and global economy [Электронный ресурс]. URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~nroubini/papers/OilShockRoubiniSetser.pdf> (дата обращения 20 сентября 2020).

В 2001–2005 гг. объемы добычи постоянно повышались с 25,5 до 29,2 млн баррелей нефти/сутки, но стало очевидно, что ОПЕК исчерпал доступные возможности по наращиванию добычи и в дальнейшем они больше не росли в таких объемах.

К середине 2008 г. цены на нефть выросли до рекордных показателей в 147 долл. США за баррель нефти, но разразившийся мировой финансовый кризис негативно сказался на цене на нефть. Цена упала до 40 долл. США за баррель. Ответом Организации на данное падение стало снижение суточных объемов добычи нефти с 29,2 млн баррелей нефти до 25 млн баррелей нефти, основной целью снижения объемов добычи являлось недопущение обвала рынка нефти, что вкупе с другими положительными факторами позволило стабилизировать не только цены на нефть, но и мировой рынок нефти¹⁰.

В 2011 г. Организацией было установлено ограничение на добычу нефти в размере суточных объемов в 30 млн баррелей нефти, по итогам которого цена на нефть упала со 109 долл. США до 105,72 долл. США за баррель нефти.

Одним из ключевых факторов, предопределивших начало новой ценовой войны на мировом нефтяном рынке, стало активное развитие добычи нефти из сланцев в США в период 2013–2014 гг.

В 2014 г. в результате избытка нефти на мировом нефтяном рынке ОПЕК принял решение отказаться от ограничения добычи как внутри организации, так и для стран, входящих в ОПЕК, что стало ключевым фактором начала ценовой войны, а также борьбы за долю на мировом рынке нефти, что в дальнейшем привело к дестабилизации мирового рынка нефти и большим потерям как для стран-экспортеров нефти, так и для стран, входящих в ОПЕК (рис. 2).

Интенсивное развитие технологий добычи нефти, поддержка государством сланцевой добычи нефти, высокий уровень конкуренции на нефтяном рынке США, высокоразвитый финансовый рынок, а также относительно долгий период высоких цен на нефть в 2010–2014 гг. положительно сказались на развитии нефтяной отрасли страны, обеспечив ее самыми высокими показателями роста с 1986 г., а также обеспечили снижение объемов импорта нефти в страну¹¹.

¹⁰ Opening address to the 159th Meeting of the OPEC Conference [Электронный ресурс]. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/press_room/2071.htm (дата обращения 12 сентября 2020).

¹¹ Crude oil and lease condensate production at highest volume since 1986 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=18831> (дата обращения 21 сентября 2020).

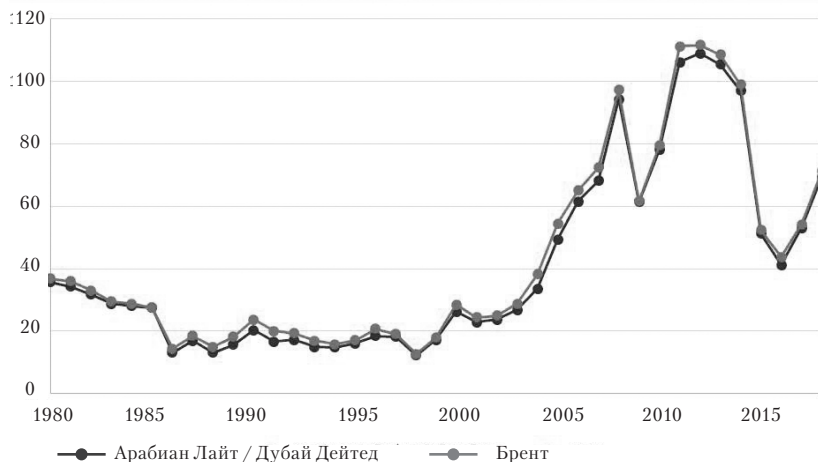


Рис. 2. Динамика цен на нефть марок Арабиан Лайт / Дубай Дейтед и Brent в 1980–2018 гг., долл. США / барр.

Источник: построено автором по данным¹².

Вместе с тем объемы добычи нефти в странах-участницах ОПЕК росли также благодаря возобновлению добычи в таких странах, как Ливия и Ирак, которые только начали оправляться от последствий гражданских войн.

Необходимо отметить, что рост объемов добычи, а также экспорта нефти сопровождался достаточно неблагоприятной ситуацией в экономике Китая и стран Европы, которые оказали на эти показатели основное влияние.

В результате чего на мировом рынке нефти наблюдалось не только значительное преобладание предложения над спросом, но и переизбыток запасов добытой нефти, что, в свою очередь, привело к снижению уже к октябрю 2014 г. цены на нефть марки Brent до 90 долл. США за баррель.

По мнению стран, входящих в ОПЕК, сложившаяся ситуация на мировом нефтяном рынке, выражающаяся в основном низкими ценами на нефть, должна была привести не только к приостановке добычи сланцевой нефти в США, так как данные проекты были

¹² BP Statistical Review of World Energy 2019.

рентабельны только при высоких ценах на нефть, но и к сохранению доли стран ОПЕК на мировом рынке нефти.

Вместе с тем рассмотрение вопроса рентабельности проектов по добыче сланцевой нефти в США является достаточно спорным, так как он также зависит от таких важных факторов, как участок добычи, сам проект, компания-разработчик¹³. Так, падение цен на нефть в рассматриваемый период привело к интенсивному развитию технологий добычи нефти из сланцев, позволив нефтяной отрасли США стать более устойчивой к изменениям цен на нефть. К тому же добыча нефти из сланцев обладает высокими показателями гибкости добычи, что позволило при улучшении ситуации на мировом нефтяном рынке нарастить объемы ее добычи¹⁴.

Можно сказать, что снижение объемов импорта в США привело к необходимости у производителей искать новые рынки сбыта, что также усилило конкуренцию на мировом нефтяном рынке. Это, в свою очередь, привело к тому, что экспортеры нефти не только были против сокращения объемов поставок, но и демпинговали нефтяной рынок для сохранения своих позиций на нем.

Как и задумывалось одной из основных стран-участниц ОПЕК – Саудовской Аравией, развязанная ценовая война привела к снижению объемов инвестиций в сланцевые проекты США. Это привело к снижению числа буровых установок в США к концу марта 2015 г. по сравнению с октябрём 2014 г. на 50%, однако объём добычи оставался стабильным¹⁵, тогда как другие независимые страны, добывающие нефть, продолжали активное наращивание объемов добычи, увеличивая предложение нефти на мировом нефтяном рынке.

В результате действий ОПЕК, снятия санкций с Ирака, добывающим нефть, а также сохранением высокого уровня предложения нефти на мировом нефтяном рынке привели к тому, что в январе 2016 г. цена на нефть упала до 28 долл. США за баррель, что стало неприемлемым не только для стран ОПЕК, но и для всех оставшихся стран-экспортеров нефти моментом, который стал поворотным в данной ценовой войне. Именно данное событие стало решающим

¹³ Breakeven oil prices for U.S. shale: analyst estimates [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/idUSL3N0SH5N220141023> (дата обращения 2 октября 2020).

¹⁴ The “factory floor” aspect of shale oil production means it’s different this time [Электронный ресурс]. URL: <https://blogs.platts.com/2015/01/09/oil-wells-shut-reopen/> (дата обращения 3 октября 2020).

¹⁵ *Baker Hughes*. North America Rig Count Data [Электронный ресурс]. URL: <https://rigcount.bakerhughes.com/na-rig-count/> (дата обращения 5 октября 2020).

для ОПЕК, которая вскоре заявила о необходимости воздействия на мировой рынок нефти путем ограничения добычи странами-участницами Организации.

Так, в сентябре 2016 г. ОПЕК приняла решение о заморозке уровня добычи нефти странами-участницами на уровне не более 33 млн баррелей нефти/сутки. Также было объявлено о необходимости создания Комитета, чьей основной задачей стало бы рассмотрение динамики добычи нефти в каждой нефтедобывающей стране и выработка предварительных вариантов для регулирования рынка¹⁶.

В октябре 2016 г. в ходе Всемирного энергетического конгресса страны ОПЕК и не-ОПЕК провели консультации по вопросу повышения уровня взаимодействия между странами ОПЕК и другими нефтедобывающими государствами¹⁷.

Именно в ходе данного конгресса было принято решение о создании совершенно нового институционального механизма – ОПЕК+, который позволил проводить переговоры, а также договариваться о снижении объемов добычи нефти не только странами Организации, но и другими нефтедобывающими странами, подписавшими соглашение. Также при ОПЕК был создан министерский комитет, основной задачей которого стал контроль исполнения условий Соглашения по снижению объемов добычи нефти. В Комитет вошли пять министров, трое из которых были из стран Организации – Алжира, Венесуэлы и Кувейта, а двое из стран, которые не входят в ОПЕК – России и Омана (The Joint OPEC-Non-OPEC Ministerial Monitoring Committee, JMMS)¹⁸.

Вместе с тем действие данного Соглашения о снижении объемов добычи нефти было продлено странами ОПЕК+ до марта 2020 г. Стоит отметить, что ключевым решающим моментом в закреплении новых принципов регулирования мирового рынка нефти стало подписание Хартии сотрудничества стран-производителей нефти.

Продолжая ту же политику, ОПЕК в апреле 2020 г. подписывает Соглашение ОПЕК++.

¹⁶ Встреча с преемником наследного принца, Министром обороны Саудовской Аравии Мухаммадом бен Сальманом Аль Саудом [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/54627> (дата обращения 3 октября 2020).

¹⁷ OPEC Ministers, Secretary General hold oil talks in Istanbul [Электронный ресурс]. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/press_room/3752.htm (дата обращения 1 октября 2020).

¹⁸ OPEC 171st Meeting concludes [Электронный ресурс]. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/press_room/3912.htm (дата обращения 6 октября 2020).

«Мы объявляем о заключении исторического соглашения о сокращении добычи примерно на 10 млн барр. нефти в сутки со стороны членов ОПЕК+ с 1 мая 2020 года», — сообщил в Twitter министр энергетики Кувейта Халид Аль-Фадыль. Данный объем снижения добычи нефти стал рекордным за всю историю.

Данное соглашение о сокращении объемов добычи нефти получило название ОПЕК++. Видеоконференция участников, желающих заключить данное соглашение, длилась четыре дня. В ОПЕК++ входит 23 страны, однако помимо них США и Канада, не участвующие в соглашении, также намерены сократить объемы добычи нефти.

В конечном счете, общее уменьшение объемов добычи нефти составило около 15 млн баррелей нефти/сутки.

Таким образом, Соглашение о сокращении добычи между странами ОПЕК и не-ОПЕК, также ставшее известным как ОПЕК+, ОПЕК++, прошло путь становления из механизма, который был направлен на экстренное реагирование на ухудшение ситуации на мировом рынке нефти, в постоянно действующий международный рыночный институт, который позволяет не только своевременно реагировать на конъюнктуру мирового рынка нефти, но и осуществлять мягкую и гибкую политику для его стабилизации. В заключение хотелось бы отметить, что первоначально ОПЕК создавалась для защиты нефтедобывающих государств от ущемления их интересов крупнейшими нефтяными компаниями («Семь сестер») при заключении концессионных соглашений. Затем ОПЕК постепенно превратилась в крупнейшего игрока на мировом рынке нефти, роль которого была одной из ключевых до начала сланцевой революции в США. На современном этапе произошла трансформация позиции ОПЕК, руководство ОПЕК осознало необходимость заключения соглашения ОПЕК+ и ОПЕК++ для стабилизации ситуации на мировом рынке нефти, что усилило позиции как организации, так и государств, входящих в соглашение ОПЕК+ и ОПЕК++.

Литература

Ергин 2016 – *Ергин Д.* Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М.: Альпина Паблишер, 2016.

Maugeri 2006 – *Maugeri L.* The Age of Oil: The Mythology, History, and Future of the World's Most Controversial Resource. Westport: Greenwood Publishing Group, 2006.

References

- Ergin, D. (2016), *Dobycha: Vsemirnaya istoriya bor'by za neft', den'gi i vlast'* [The Prize. The Epic Quest for Oil, Money and Power], Alpina Publisher, Moscow, Russia.
- Maugeri, L. (2006), *The Age of Oil: The Mythology, History, and Future of the World's Most Controversial Resource*, Greenwood Publishing Group, Westport, US.

Информация об авторе

Алексей Н. Боков, соискатель, Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина, Москва, Россия; 119991, Россия, Москва, Ленинский пр., д. 65, bokov@gubkin.pro

Information about the author

Aleksei N. Bokov, applicant, Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University), Moscow, Russia; bld. 65, Leninskii Avenue, Moscow, Russia, 119991, bokov@gubkin.pro

Анализ и перспективы реализации режима либерализации инвестиционной сферы в мировой экономике

Шохрух Б. Ахмедов

*Дипломатическая академия МИД РФ,
Москва, Россия, Akahmedov20@gmail.com*

Владимир М. Кутовой

*Дипломатическая академия МИД РФ,
Москва, Россия, kutovoy46@mail.ru*

Аннотация. В данной статье оценивается значение важнейшего компонента соглашения о вступлении в ВТО, а именно соглашения об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (ТРИМС), в повышении привлекательности развивающихся стран для инвесторов из-за рубежа. Кроме того, рассматриваются традиционные детерминанты размещения ПИИ, такие как макроэкономическая стабильность, открытость торговли и экономическое развитие. Проведен анализ в сфере регулирования ТРИМС на примере экономической политики развивающихся стран. Проведенное исследование показывает, что степень, в которой ТРИМС способствовали достижению поставленных целей, значительно варьировалась, отражая конкретные экономические условия и политические условия страны, использующей их. В некоторых случаях они сыграли определенную роль в стимулировании иностранных компаний к тому, чтобы они в большей степени использовали местные источники или увеличивали свой экспорт из принимающей страны. В других случаях воздействие, по-видимому, было незначительным.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация (ВТО), Соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (ТРИМС), Евросоюз (ЕС), ЮНКТАД, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), ООН, ГАТТ, ПИИ, ТНК, Азиатский финансовый кризис (АФК), IMD World Competitiveness report, требование местного содержания (ТМС), Global Trade Alert (ГТА)

Для цитирования: Ахмедов Ш.Б., Кутовой В.М. Анализ и перспективы реализации режима либерализации инвестиционной сферы в мировой экономике // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 99–109. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-99-109

Analysis and prospects for implementation of the investment liberalization regime in the world economy

Shokhrukh B. Akhmedov

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs
of the Russian Federation,
Moscow, Russia, Akaxmedov20@gmail.com*

Vladimir M. Kutovoi

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs
of the Russian Federation,
Moscow, Russia, kutovoy46@mail.ru*

Abstract. The article assesses a significance of the most important component of the agreement on accession to the WTO, namely the agreement on trade-related investment measures (TRIMs), in increasing the attractiveness of developing countries to investors from abroad. In addition, traditional determinants of FDI placement, such as the macroeconomic stability, trade openness, and economic development, are considered. The authors carry out an analysis in the field of regulation of TRIMs by the example of economic policies in developing countries. The study shows that the extent to which TRIMs contributed to achieving the goals varied significantly, reflecting the specific economic and political conditions of the country using them. In some cases, they played a role in encouraging foreign companies to make more use of local sources or increase their exports from the host country. In other cases, the impact seemingly was negligible.

Keywords: World Trade Organization (WTO), agreement on trade-related investment measures (TRIMs), Euro Union (EU), UNCTAD, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), UN, GATT, FDI, TNCs, Asian financial crisis (AFC), IMD World Competitiveness Report, local content requirement (LCR), Global Trade Alert (GTA)

For citation: Akhmedov, Sh.B. and Kutovoi, V.M. (2021), "Analysis and prospects for implementation of the investment liberalization regime in the world economy", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 99–109, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-99-109

Введение

К нынешнему времени при ускорении процесса глобализации присоединение к международным экономическим организациям является особым аспектом развития национальной экономики. В 1994 г. во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) был подан первый запрос о вступлении Республики Узбекистан в качестве полноправного участника организации. Принимая запрос, ВТО организовала рабочую группу по присоединению.

В 2017 г. Президентом Республики Узбекистан был подписан Указ № 4947, в соответствии с которым выработана Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 гг. Согласно третьему приоритетному направлению Стратегии, установлены и проводятся важнейшие реформы по либерализации валютного регулирования, внешнеторгового режима, таможенного и налогового законодательства, что формирует самые благоприятные условия для восстановления процесса вступления Узбекистана в ВТО. В данное время торговые соглашения, включающие ВТО, состоят из 16 разнообразных многосторонних соглашений, в том числе соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (далее – ТРИМС), регулирующее деятельность зарубежных предприятий в мировом хозяйстве. Теперь рассмотрим его особенность в инвестиционной политике Узбекистана.

Прежде чем рассматривать особенности ТРИМС в рамках ВТО, необходимо рассмотреть статистику классификаций стран с целью определения их доли в мировой экономике. В соответствии с классификацией ЮНКТАД к государствам с развитой рыночной экономикой относятся 46 государств, которые являются членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Евросоюза (ЕС). Согласно критериям международных экономических организаций, странам необходимо иметь следующие важные характеристики для того, чтобы быть включенными в список развитых государств мира:

- высокий уровень социально-экономического развития (на душу населения не менее 12 тыс. долл. в год, в действительности от 15 до 30 тыс. долл.);
- открытость экономики;
- рыночная система хозяйствования;
- преобладание в ходе производства Валового внутреннего продукта (ВВП) сферы услуг (более 60%) над промышленностью и сельским хозяйством;
- переход в промышленности от добывающих и материалоемких отраслей к новым высокотехнологичным и наукоемким отраслям и др. [Кутовой, Попков 2019].

В рыночно развитых экономических странах проживает 1,2 млрд человек (23% всего населения мира). Они сосредоточивают около 50% мирового ВВП и дают 60–70% мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется в этих странах от 30 до 55 тыс. долл., что примерно в 5 раз превышает среднемировой уровень. Более 50% мирового ВВП производится в США, Японии и Германии. На развитые страны приходится 70% мирового импорта и 85% мирового экспорта прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ), около 70% мирового торгового оборота¹.

Следующий вид классификации стран – это развивающиеся стран (раньше их называли странами «третьего мира»), которая охватывает более 130 государств и территорий (в составе ЮНКТАД 195 страны). В эту группу включаются страны, объединенные следующими основными признаками:

- низким уровнем производимого ВВП, в том числе и на душу населения (менее 12 тыс. долл. в год), бедностью, нищетой значительной части населения;
- наличием многоукладной экономики с различными формами собственности, начиная от традиционной экономики до относительно большого государственного сектора;
- преимущественно аграрно-сырьевая направленность в экономическом развитии, моноэкспорт и др.

На долю развивающихся стран приходится не менее 30% мирового ВВП (52% в пересчете по ППС), 44% мирового экспорта, 76% населения нашей планеты, более 55% ПИИ, но в каждой из групп стран происходят существенные изменения [Мировая экономика 2019].

К числу стран с переходной экономикой ООН относят страны Юго-Восточной Европы, Грузию, а также государства, входившие в международную организацию Содружества независимых государств (СНГ). В 2019 г. внешние условия для стран СНГ, включая спрос со стороны ведущих в экономическом отношении стран, были менее благоприятными. Совокупный объем ВВП стран СНГ и Грузии в 2019 г. увеличился на 1,9%, а в 2020 г. на 2,3%. Темпы роста ВВП Российской Федерации в 2018 г. составили в 2,3%, что превысило ожидаемые прогнозы. Что касается Юго-Восточной Европы, совокупный объем ВВП вырос в 2019 г. на 3,4%, а в 2020 г. – на 3,2% благодаря инвестициям, в частности в энергетический сектор, и экспорту.

¹ The Least Developed Countries Report 2019, United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/LDC/2019 https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/lcdr2019_en.pdf

Правительство Узбекистана стремится координировать потоки зарубежного и местного капитала [Малинина 2010]. Это касается мер, связанных с торговлей в рамках ТРИМС. Наиболее распространенными являются следующие меры:

- обязательство местного компонента – имеется в виду, что фирмам, владеющим иностранным капиталом, следует использовать определенную долю локальных продуктов для выпуска своих товаров (*требования местного содержания*);
- обязательство фирмы с иностранным капиталом, которое вынуждает покупать импортные товары в фиксированной части к используемой отечественной продукции в ходе выпуска товаров (*производственные требования*);
- обязательство фирмы о том, что она должна вывозить установленную долю выпускаемой продукции (*экспортные требования*);
- обязательство о том, чтобы иностранный инвестор ввозил иностранные элементы конкретно фиксированной пропорции к экспорту выпускаемых товаров (*требования торгового баланса*);
- обязательство, согласно которому иностранным инвесторам следует использовать иностранную валюту для ввоза требуемых товаров в определенной пропорции к величине инвалютных поступлений, полученных от экспорта товара (*требования валютного баланса*);
- обязательство иностранного инвестора на лимитирование перевода за границу доходов, обретенных от производственной активности (*ограничения на вывоз капитала*).

Соглашение ТРИМС Уругвайского раунда непосредственно связано с иностранными инвестициями, но оно не считается комплексным документом, так как относится только к установленным требованиям производительности. Что касается Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), в нем ограничена компетенция по вопросам иностранных инвестиций. Соглашение базируется на мерах, связанных с зарубежными капиталами, вызывающих ограничение на торговлю и искажение последствий. В данном случае, ТРИМС ссылается на ГАТТ, что ни одному из участников не следует применять подобные требования, не соответствующие нормам Статьи III (о национальном обращении) и Статьи XI (о количественных ограничениях) ГАТТ.

ВТО включает соглашение ТРИМС в ряду многосторонних соглашений, которые при помощи инвестиционных мер координируют торговые аспекты стран. Основными задачами его является «расширение и постепенная либерализация мировой торговли,

а также содействие международным инвестициям, с тем чтобы усилить экономический рост всех торговых партнеров, особенно развивающихся стран – членов ВТО, обеспечивая при этом свободную конкуренцию». Обычно требования ТРИМС способствуют решению проблем платежного баланса и развития экономической деятельности внутри страны [Navrotskaya, Kovaleva et al. 2018].

Инициатором ведения исследования по воздействию ТРИМС на торговлю и рост экономики стали США, чтобы расширить деятельность филиалов американских транснациональных корпораций (ТНК) на иностранных рынках, которые столкнулись с требованиями Соглашения ТРИМС. Основной проблемой для ввозимых капиталов становилось затруднение использования продукции, произведенной за границей страны, в которой помещены их капиталовложения. Основная цель стран-доноров – получить больше прибыли в принимающих странах, без всяких барьеров, а также иных дискриминационных действий. Но в то же время принимающие страны считают предпочтительными условиями для своей экономики такие, как передача ноу-хау, сохранение рабочих мест, присутствие отечественного производителя на внутреннем рынке, что составляет главные аспекты национальных экономических стратегий развивающихся стран.

Согласно данным ЮНКТАД, в 2017 г. потоки ПИИ резко сократились в развитых странах и странах с переходной экономикой, в то время как потоки ПИИ в развивающиеся страны оставались стабильными и увеличились на 2%. В результате на долю развивающихся стран приходится растущая доля глобальных ПИИ – 54% по сравнению с 46% в 2017 г. Приток ПИИ в развивающиеся страны Азии в 2018 г. вырос на 4% и составил 512 млрд долл. Рост произошел в основном в Китае, Гонконге (Китай), Сингапуре, Индонезии, а также в Индии и Турции. Азия по-прежнему является крупнейшим в мире регионом-получателем ПИИ, на долю которого приходится 39% общемирового притока в 2018 г. по сравнению с 33% в 2017 г. Отток капитала из Азии сократился на 3% и составил 401 млрд долларов. Однако этот регион по-прежнему является важным источником инвестиций, на долю которого в 2018 г. приходится 40% общемирового оттока ПИИ². Снижение произошло в основном из-за сокращения инвестиций из Китая, уже второй

² World Investment Report 2019, Special Economic Zones. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/WIR/2019 [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (дата обращения 15 ноября 2020).

год подряд, и из Сингапура. Напротив, возросли внешние инвестиции из Республики Корея, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов и Таиланда. Перспективы притока ПИИ в регион весьма оптимистичны благодаря положительным экономическим перспективам и продолжающимся усилиям по улучшению инвестиционного климата в ряде крупных экономик. Эти перспективы подкрепляются удвоением стоимости объявленных новых проектов в регионе, что свидетельствует о сохранении потенциала роста ПИИ. Однако неопределенность, простирающаяся из глобальной торговой напряженности, может оказать на них тяжелое влияние.

Данный обзор показывает, что число стран, использующих нормы о ТРИМС для зарубежных филиалов, преобладает среди развивающихся государств, использующих обязательства местного содержания, ограничения по ввозимым товарам и требованиям по вывозимым товарам.

Для Узбекистана интеграция в мировое хозяйство проходит по пути рыночной трансформации, обновления политической, экономической и социальной жизни, что заставляет формировать новые методы и механизмы внешнеэкономической деятельности с учетом специфики и особенностей национальной экономики [Ахмедов, Кутовой 2020]. Основными документами, определяющими принципы внешнеторговой политики в Узбекистане, являются Законы Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности», «О таможенном тарифе», «О защитных мерах, антидемпинговых и компенсационных пошлинах», «Об экспортном контроле» и другие указы президента и постановления правительства. Основными принципами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Узбекистан являются:

- свобода и экономическая самостоятельность субъектов ВЭД;
- равенство субъектов ВЭД;
- недопущение дискриминации при осуществлении торгово-экономических отношений;
- взаимовыгодность при осуществлении ВЭД;
- защита государством прав и законных интересов субъектов ВЭД.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется с помощью широкого круга мер в области:

- формирования и регулирования законодательной базы;
- налогового регулирования;
- тарифного и нетарифного (количественного и финансового) регулирования;
- валютного регулирования;

- применения защитных компенсационных и антидемпинговых мер для соблюдения экономических интересов страны и других стран.

В 2019 г. в ходе либерализации внешней торговли Республики Узбекистан были пересмотрены многие законы, связанные с применением нетарифных мер. В частности:

- отменены требования на получение лицензий и разрешений по 42 видам деятельности, по 38 видам деятельности лицензии объединены в 17, упрощены процедуры получения разрешений по 25 видам бизнеса;
- не применяются импортные квоты (предотгрузочная инспекция товаров, импортируемых в Республику Узбекистан, осуществляется на добровольной основе);
- отменено требование по обязательному представлению экспортной грузовой таможенной декларации для подтверждения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Узбекистана с применением льгот по таможенным платежам;
- не требуется осуществление обязательной сертификации соответствия на ввозимые в Республику Узбекистан товары, в отношении которых выданы сертификаты соответствия аккредитованными органами стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и многие другие.

Однако в ходе вступления ВТО в рамках требования многостороннего соглашения ТРИМС осуществлены незначительные меры, говоря другими словами, в нормативных актах, касающихся внешней торговли Республики Узбекистан, имеются дискриминационные меры. К примеру, постановлением Кабинета Министров Узбекистана № 29 от 16 января 2018 г. было утверждено «Положение о порядке проведения отбора инвестиционных проектов для размещения на территории СЭЗ и регистрации участков СЭЗ». В соответствии с документом определены обязательные критерии при размещении инвестиционных проектов:

- создание импортозамещающих, высокотехнологичных производств в соответствии с параметрами, установленными для проектов локализации;
- объем экспорта после начала производственной деятельности
- не менее 20% во второй и не менее 30% – в третий и последующие годы;

- создание новых рабочих мест в количестве, определяемом административными советами, в том числе установлением 10% квоты по приему нуждающихся в занятости по спискам, предоставляемым Советом Федерации профсоюзов;
- укомплектование штата работников создаваемой организации из числа граждан Узбекистана в количестве не менее 95% от общей численности привлеченных работников, с предоставлением им возможности прохождения стажировки и повышения квалификации.

По требованию лицензирования инвесторы должны получать лицензию на производство в принимающей стране: постановлением Кабинета Министров Узбекистана № 707 от 23 августа 2019 г. было утверждено «Положение о порядке лицензирования деятельности по производству пищевого и технического этилового спирта, алкогольной продукции». В соответствии с документом определены обязательные критерии при производстве пищевого и технического этилового спирта, алкогольной продукции:

- деятельность по производству пищевого и технического этилового спирта, алкогольной продукции может осуществляться только юридическими лицами – резидентами Республики Узбекистан;
- производство пищевого этилового спирта допускается только юридическими лицами с государственной долей или долей государственного органа хозяйственного управления в уставном фонде (капитале) в размере 50% и более;
- производство алкогольной продукции из пищевого спирта иностранного производства не допускается.

А также, согласно указу № ПП-3351 от 03.11.2017 г. «О мерах по дальнейшей либерализации внешнеторговой деятельности и поддержке субъектов предпринимательства», Министерством внешней торговли и инвестиций введено ограничение экспорта на специфические и сырьевые товары, такие как драгоценные металлы, жемчуг и изделия из него, янтарь и изделия из него и т. д. Иначе говоря, перемещение данных товаров через таможенную границу Узбекистана без оформления лицензии не допускается, даже при наличии заключенного контракта.

Выводы

Таким образом, проведенный анализ показывает, что использование политики протекционизма приводит к замедлению процесса интеграций стран в мировую экономику. ТРИМС нужен для роста мировой экономики в целом, и даже все развивающиеся страны

осуществляют реформы с целью применения этих требований в будущем, равно как и развитые страны. Но только для этого все страны, в том числе как наименее развитые, так и развивающиеся, должны быть готовы к конкуренции в мировой экономике.

Литература

- Ахмедов, Кутовой 2020 – Ахмедов Ш.Б., Кутовой В.М. К вопросу о совершенствовании механизма регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 62–71.
- Кутовой, Попков 2019 – Кутовой В.М., Попков Ю.В. К вопросу о важности инновационно-технологического фактора в устойчивом развитии экономической системы // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 3. С. 94–105.
- Мировая экономика 2019 – Мировая экономика: Учеб. / Под ред. Ю.А. Щербанина. [Зенкина Е.В., Толмачев П.И., Грибанич В.М., Дрыночкин А.В., Королев Е.В., Кутовой В.М., Логинов Б.Б.], 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2019. 503 с.
- Малинина 2010 – Малинина Е.В. Совершенствование механизма защиты национальных интересов в финансовой сфере // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2010. № 6 (49). С. 31–40.
- Navrotskaya, Kovaleva et al. 2018 – Navrotskaya N.A., Kovaleva E.A., Kutlyeva G.M., Bogacheva T.V., Zenkina E.V., Bondarchuk N.V., Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy, *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*. 2018. T. 7, no 3, Special Issue 15, pp. 288–292.

References

- Akhmedov, S.B. and Kutovoi, V.M. (2020), "On the issue of improving the mechanism for regulating foreign economic activity of the Republic of Uzbekistan", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law Series*, no 3, pp. 62–71.
- Kutovoi, V.M. and Popkov, Yu.V. (2019), "On a question of importance of the innovative technology factor in sustainable development of an economic system", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 3, pp. 94–105.
- Malinina, E.V. (2010), "Enhancing the system of the national interests protection in financial sphere", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no 6 (49), pp. 31–40.
- Navrotskaya, N.A., Kovaleva, E.A., Kutlyeva, G.M., Bogacheva, T.V., Zenkina, E.V. and Bondarchuk, N.V. (2018), "Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy", *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, vol. 7, no 3, Special Issue 15, pp. 288–292.

Shcherbanin, Yu.A. (ed.) (2019), *Mirovaya ehkonomika* Uchebnik [World Economy. Textbook]. Shcherbanin Yu.A., Zenkina E.V., Tolmachev P.I., Gribanich V.M., Drynochkin A.V., Korolev E.V., Kutovoy V.M., Loginov B.B.. 5th ed., revised and enlarged, Yuniti-Dana, Moscow, Russia.

Информация об авторах

Шохрух Б. Ахмедов, аспирант, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия; 119021, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; Akahmedov20@gmail.com

Владимир М. Кutowой, доктор экономических наук, профессор, Дипломатическая академия МИД РФ, Москва, Россия; 119021, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; kutovoy46@mail.ru

Information about the authors

Shokhrukh B. Akhmedov, postgraduate student, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Street, Moscow, Russia, 119021; Akahmedov20@gmail.com

Vladimir M. Kutovoi, Dr. of Sci. (Economics), professor, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Street, Moscow, Russia, 119021; kutovoy46@mail.ru

Евразийский экономический союз
как наиболее перспективная
внешнеторговая стратегия Монголии
в сфере региональной
торгово-экономической интеграции

Дулгуун Алтанчулуун
*Дипломатическая академия МИД РФ,
Москва, Россия, kutovoy46@mail.ru*

Аннотация. Сегодня региональная экономическая интеграция является одной из основных тенденций мирового торгово-экономического развития. Мировая экономическая глобализация находится на стадии становления, и большинство стран придерживаются протекционизма в отношении торгово-экономического сотрудничества. В этих условиях страны осознанно делают выбор в пользу региональной торгово-экономической интеграции.

Монголия – это страна, которая, по нашему мнению, недостаточно активно участвует в региональной торгово-экономической интеграции. В 2016 г. Монголия подписала только одно соглашение об экономическом партнерстве с Японией. Согласно теоретическим постулатам, соглашение о свободной торговле (ССТ) наиболее выгодно и эффективно для стран, имеющих схожий уровень экономического развития. При этом наиболее благоприятным направлением внешней торговли Монголии в региональной торгово-экономической интеграции является Евразийский экономический союз.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, Монголия, Евразийский экономический союз

Для цитирования: Дулгуун А. Евразийский экономический союз как наиболее перспективная внешнеторговая стратегия Монголии в сфере региональной торгово-экономической интеграции // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 110–118. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-110-118

Eurasian Economic Union as the most promising direction in foreign trade strategy of Mongolia in regional integration

Dulguun Altanchulun

*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs
of the Russian Federation,
Moscow, Russia, kutovoy46@mail.ru*

Abstract. Today, a regional economic integration is one of the main tendencies in global economic development. The world economic globalization is in the formative stage and most of the countries adhere to protectionism with regards to trade and economic co-operation. In those conditions, the countries opt for regional trade and economic integration.

Mongolia is a country, which is not sufficiently enough participating in regional trade and economic integration. In 2016, Mongolia signed only one Economic Partnership Agreement with Japan. According to the trade theory, FTA is most useful to the countries, which have similar level of economic development. In that case, most favorable direction for Mongolia in regional trade and economic integration is the Eurasian Economic Union.

Keywords: regional economic integration, Mongolia, Eurasian Economic Union

For citation: Dulguun, A. (2021), "Eurasian Economic Union as the most promising direction in foreign trade strategy of Mongolia in regional integration", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 110–118, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-110-118

Полагаем, что наиболее перспективным направлением развития внешней торговли Монголии в рамках региональной интеграции является сотрудничество с Евразийским экономическим союзом.

Сегодня региональная экономическая интеграция является одной из основных тенденций мирового экономического развития.

Международная торгово-экономическая интеграция инициируется государственными соглашениями с целью сближения их предпринимательских механизмов, создания единой деловой среды и развития в едином темпе. Следовательно, мы видим, что региональное торгово-экономическое сотрудничество зависит от политики

каждого правительства и от взаимопонимания между правительствами. Не существует политики без экономики. Не существует экономики без политики.

Монголия – это страна, которая, с нашей точки зрения, недостаточно активно участвует в региональной торгово-экономической деятельности. В 2016 году Монголия подписала только одно соглашение об экономическом партнерстве с Японией, что не очень выгодно для страны.

В этом контексте серьезной проблемой для Монголии стало то, что она осталась за рамками регионального сотрудничества, торговли и экономической интеграции. Статья 20 Концепции внешней политики Монголии гласит, что «проекты и мероприятия, которые окажут значительное влияние на экономическое развитие, такие как создание крупных экономических единиц с экономическими и торговыми зонами, создание крупных единиц предприятий с инвестициями или предоставление концессий и новой инфраструктуры, должны осуществляться в соответствии с требованиями национальной безопасности»¹.

Важность региональной торгово-экономической интеграции

Региональная интеграция обеспечивает наиболее дружественные и благоприятные условия в международной торговле [Зенкина Е.В., Кутовой В.М., 2018]. Иными словами, это – торговля без налогов, избегание таможенной бюрократии, унификация стандартов и возможность расширения рынка для стран-участниц, а также подключение к инфраструктуре других стран региона и развитие при поддержке общего богатства других стран, сырья, рабочей силы, капитала и передовых технологий. В регионе рынки интегрируются и расширяются, в то время как производство и иностранные инвестиции растут [Навроцкая, Сопилко, Ковальчук 2015].

Экономическая интеграция отличается от других видов торгово-экономического сотрудничества следующими способами [Мировая экономика 2019]:

– в условиях интеграции экономики государства объединяются друг с другом посредством усиления процесса совместного производства;

¹ Монгол улсын гадаад бодлогын үзэл баримтлал [Концепция внешней политики Монголии] [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rmis.gov.mn> (дата обращения 12 октября 2020). Здесь и далее перевод автора. – Д. А.

- в производственном, технологическом и научном секторах стран активно протекает процесс кооперации, специализации и дифференциации;
- в результате возникают региональные производственно-сбытовые цепочки, влияющие на изменения в структуре экономики;
- для координации этих процессов заинтересованные стороны осуществляют единое управление и регулирование экономической политики своих стран;
- экономическая интеграция обычно происходит между странами, которые географически расположены близко друг к другу.

Глобализация мировой экономики открывает рынки, создает благоприятные торговые и инвестиционные условия, но общепризнанно, что промышленно развитые страны и транснациональные корпорации получают от этого наибольшую выгоду [Мировая экономика 2019]. Здесь в качестве примера можно привести решение президента США Дональда Трампа выйти из соглашения об Азиатско-Тихоокеанском партнерстве, чтобы сохранить рабочие места, производственный потенциал и, соответственно, налоговые отчисления в бюджет.

По состоянию на 11 января 2018 г. в Монголии действуют 430 региональных соглашений о свободной торговле из 647 инициированных. 90% этих соглашений – это соглашения о свободной торговле, а 10% – таможенных союзов. Кроме того, на стадии переговоров находится еще несколько соглашений о свободной торговле. В последние годы эта тенденция быстро растет. Например, в период с 1948 по 1994 г. было зарегистрировано 123 соглашения о свободной торговле. Тем не менее с момента создания Всемирной торговой организации в 1994 году было зарегистрировано около 500 соглашений о торговле услугами.

Монголия и региональная торгово-экономическая интеграция

Как указывалось ранее, Монголия – это страна, которая недостаточно активно участвует в региональной торгово-экономической интеграции. Согласно торговой теории, соглашение о свободной торговле (ССТ) наиболее выгодно для стран, имеющих схожий уровень экономического развития. При этом наиболее благоприятным направлением для Монголии в региональной торгово-экономической интеграции является Евразийский экономический союз, в состав которого входят Россия, Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызская Республика, поскольку все они имеют примерно

одинаковый уровень экономического развития. Можно предположить рост ВВП Монголии, а значит, и общее национальное благосостояние при заключении ССТ между Монголией и Евразийским экономическим союзом.

До сих пор Монголия не проводила четкой политики в отношении региональной торгово-экономической интеграции. Именно поэтому сегодня Монголия не в состоянии участвовать в региональной торгово-экономической интеграции, ибо страна не имеет развитой торгово-экономической и транспортно-логистической инфраструктуры, объединенной с соседними странами, ее экономическая структура не охвачена международными производственными, снабженческими и консалтинговыми цепочками. Описанные выше ситуации можно увидеть в следующих примерах.

В результате ликвидации социалистической системы Монголия понесла значительные экономические потери с момента ее перехода к рыночным отношениям и ослабления экономических отношений с Российской Федерацией с 1990-х гг.

В частности, правительство России прекратило выдачу Монголии кредитов и субсидий, ввело «тарифы» на товары и продукцию, ввозимые из Монголии на российский рынок. В результате национальная промышленность Монголии упала. Когда монгольские предприятия рухнули, правительство приватизировало их. Новые владельцы заводов сократили число рабочих мест и вывезли оборудование своих заводов в Китай на металлолом. Вследствие этого экономическая структура Монголии была нарушена, и доля промышленности в ВВП оказалась ниже 5%. Это была ошибочная политика.

Решение правительства Монголии вступить в ВТО в 1997 г. было опять ошибкой. Товары и продукция Монголии не соответствовали международным нормам и стандартам. Также правительство приняло решение снизить тарифы с 15% в период вступления Монголии в ВТО в 1997 г. до 0% в 1999 г., не принимая никаких мер по защите национальных рынков и национальных отраслей промышленности. Национальная экономика и промышленность Монголии пострадали, структура экономики Монголии разрушилась. К примеру, Казахстан проводил политику более обоснованную, чем Монголия, и повысил конкурентоспособность национальных предприятий еще до вступления в ВТО, до выхода на международные рынки. Впоследствии Казахстан вступил в ВТО только в конце 2015 г., что привело к выгоде для национальной экономики.

Теория международной торговли предполагает, что сотрудничество стран, которые находятся примерно на одинаковом уровне развития, более взаимовыгодно. Правительство Монголии заклю-

чило соглашение об экономическом партнерстве с Японией в 2015 г., которое вступило в силу с июня 2016 г., но это не приносит больших выгод для Монголии. Монголия не имеет широкого ассортимента товаров для экспорта в Японию. Аналогичная ситуация по соглашению об экономическом партнерстве (СЭП) с Кореей.

Возможности региональной интеграции Монголии

Монголия имеет возможность участвовать в экономической и торговой интеграции в таких регионах, как, например, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

ШОС изначально поставила перед собой задачу обеспечения пограничной безопасности, устранения сепаратизма и международного терроризма в пяти странах Центральной Азии. Сегодня организация успешно выполнила свою первую задачу и теперь проводит политику продвижения цели развития торгово-экономического сотрудничества, подписания соглашения о свободной торговле и торгово-экономической интеграции в Евразийском регионе. Например, в 2015 г. Индия и Пакистан вступили в ШОС в качестве полноправных членов. Евразия становится самым зарождающимся и развивающимся регионом в мире, а глобальный экономический и политический центр мира медленно перемещается в Евразию.

Монголия является первой страной-наблюдателем ШОС, но она на данный момент по текущей политике не спешит вступать в ШОС.

В этом контексте у Монголии есть только один выбор для участия в региональном торгово-экономическом интеграционном процессе – Евразийский экономический союз [Дынкин, Телегина, Халова 2018]. В состав ЕАЭС входят Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения и Кыргызстан. Евразийская комиссия осуществляет общее управление ЕАЭС на основе многосторонних соглашений. ЕАЭС начал свою работу 15 января 2015 г. [Телегина, Халова, Сопилко, Иллерицкий 2019].

Евразийский экономический союз имеет территорию более 20 млн км² (15% от общей площади суши), на которой проживает 182 млн человек и производится 4,47 трлн долларов ВВП. ЕАЭС является мировым производителем по нефти первым, вторым по величине производителем природного газа и минеральных удобрений, третьим по величине производителем железа и газа, четвертым по производству энергии и пятым по производству стали и зерна [Харланов 2019].

В документе Евразийского экономического союза его цель была обозначена следующим образом:

- обеспечить согласованность стратегии экономического развития между государствами-членами;
- свободное перемещение товаров, услуг, капитала;
- свободное перемещение рабочей силы;
- создание единого экономического пространства.

Членами ЕАЭС заключено более 20 многосторонних соглашений и согласовано 40–50 многосторонних соглашений. Евразийская комиссия проводит общую политику на основе многостороннего соглашения, делегированы соответствующие полномочия.

Сотрудничество Монголии и ЕАЭС

В 2015 г. Монголия установила официальные отношения с Евразийской комиссией, и они подписали «Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству».

В статье 1 Меморандума о взаимопонимании определяются цели этого сотрудничества:

- развитие всестороннего партнерства между Монголией и Евразийским экономическим союзом;
- поддержка в повышении эффективности торговли;
- принятие мер, направленных на устранение торговых барьеров.

В статье 2 стороны обозначили следующие приоритетные направления развития сотрудничества:

- анализ и оценка возможности устранения тарифных и нетарифных барьеров для содействия увеличению товарооборота между сторонами;
- упрощение торгового и таможенного регулирования, включая таможенное оформление грузов;
- совершенствование механизмов осуществления технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер в торговле;
- развитие транспортного сотрудничества с целью создания эффективных, надежных и устойчивых транспортных маршрутов и услуг;
- развитие сотрудничества в области политики добросовестной конкуренции для обеспечения производительности труда, торгового баланса и роста качества продукции;
- развитие сотрудничества в области агропромышленного комплекса в интересах продовольственной безопасности и создание условий для повышения конкурентоспособности предприятий Монголии и ЕАЭС.

Евразийская комиссия и правительство Монголии создали рабочую группу по сотрудничеству в реализации вышеуказанного меморандума о взаимопонимании.

Создание Соглашения о свободной торговле между Монголией и ЕАЭС будет выгодно обеим сторонам. В частности, открытие внешних рынков является одним из основных путей оживления экономики Монголии, которая находится в состоянии кризиса и низкой покупательной способности монгольского населения. Расширение рынка является одним из основных условий для прямых иностранных инвестиций [Navrotskaaya et al. 2018]. Эта тенденция четко прослеживалась при вступлении Казахстана в Евразийский таможенный союз.

Выводы и предложения

1. Подписание соглашения о свободной торговле с ЕАЭС является реальной возможностью для Монголии интегрировать свою экономику в региональную торгово-экономическую интеграцию с Монголией.

2. Соглашение о свободной торговле с ЕАЭС станет главным условием расширения рынка, оживления внутреннего производства и увеличения прямых иностранных инвестиций, а также создаст условия для регионального производства, обслуживания и цепочки поставок.

3. Правительству Монголии необходимо выдвинуть профессиональную команду дипломатов с высоким опытом работы в правовых вопросах ВТО и в торгово-экономическом сотрудничестве с Российской Федерацией и СНГ для проведения переговоров по проекту создания зоны свободной торговли с ЕАЭС. Если Монголии удастся это сделать, то она сможет избежать ошибок, допущенных монгольской стороной в ходе переговоров с Японией.

Литература

- Дынкин, Телегина, Халова 2018 – Дынкин А., Телегина Е., Халова Г. Роль Евразийского экономического союза в формировании большой Евразии // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. № 4. С. 5–24.
- Зенкина, Кутовой 2018 – Зенкина Е.В., Кутовой В.М. Торговля и мир: политическая расстановка сил обусловлена экономической взаимосвязью // *Вестник университета*. 2018. № 10. С. 93–97.
- Мировая экономика 2019 – *Мировая экономика: Учеб.* / Под ред. Ю.А. Щербанина [Зенкина Е.В., Толмачев П.И., Грибанич В.М., Дрыночкин А.В., Королев Е.В., Кутовой В.М., Логинов Б.Б.], 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2019. 503 с.
- Навроцкая, Сопилко, Ковальчук 2015 – Навроцкая Н.А., Сопилко Н.Ю., Ковальчук М.В. Регионализация в условиях постглобального экономического развития // *Вестник РУДН. Серия «Экономика»*. 2015. № 4. С. 7–15.

- Телегина, Халова, Сопилко, Иллерицкий 2019 – *Телегина Е.А., Халова Г.О., Сопилко Н.Ю., Иллерицкий Н.И.* Евразийский экономический союз: формирование, становление и развитие. М.: КноРус, 2019.
- Харланов 2019 – *Харланов А.С.* Сотрудничество России и Казахстана в области космоса и высоких технологий // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 2. С. 59–68.
- Navrotskaya et al. 2018 – *Navrotskaya N.A., Kovaleva E.A., Kutlyeva G.M., Bogacheva T.V., Zenkina E.V., Bondarchuk N.V.* Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy // International Journal of Engineering and Technology (UAE). 2018. Vol. 7. № 3. Special Issue 15. P. 288–292.

References

- Dynkin, A., Telegina, E. and Khalova, G. (2018), “The role of the Eurasian Economic Union in the formation of the Great Eurasia”, *World Economy and International Relations*, no. 4, pp. 5–24.
- Kharlanov, A.S. (2019), “Cooperation of Russia and Kazakhstan in the space and high technologies”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 59–68.
- Navrotskaya, N.A., Sopilko, N.Yu. and Koval'chuk, M.V. (2015), “Regionalization in the context of post-global economic development”, *RUDN BULLETIN. Economics Series*, no. 4, pp. 7–15.
- Navrotskaya, N.A., Kovaleva, E.A., Kutlyeva, G.M., Bogacheva, T.V., Zenkina E.V. and Bondarchuk, N.V. (2018), “Technological cooperation trends under conditions of the modern world economy”, *International Journal of Engineering and Technology (UAE)*, 2018, T. 7, no 3, Special Issue 15, pp. 288–292.
- Shcherbanin, Yu.A. (ed.) (2019), *Mirovaya ehkonomika*” Uchebnik [World Economy. Textbook. Shcherbanin Yu.A, Zenkina EV, Tolmachev PI, Gribanich VM, Drynochkin AV, Korolev EV, Kutovoy VM, Loginov BB], 5th ed., revised and enlarged. Yuniti-Dana, Moscow, Russia.
- Telegina, E.A., Khalova, G.O., Sopilko, N.Yu. and Illeritskii, N.I. (2019), *Evraziiskii ekonomicheskii souz: formirovanie, stanovlenie i razvitie* [The Eurasian Economic Union. Formation, Establishment and Development], KnoRus, Moscow, Russia.
- Zenkina, E.V. and Kutovoi, V.M. (2018), “Trade and peace. The political forces arrangement is defined by economic interconnection”, *Vestnik Universiteta*, no 10, pp. 93–97.

Информация об авторе

Дулгуун Алтанчулуун, аспирант, Дипломатическая академия МИД России, Москва, Россия; 119021, Россия, Москва, ул. Остоженка, д. 53/2, стр. 1; kutovoy46@mail.ru

Information about the author

Dulguun Altanchuluun, postgraduate student, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 53/2, Ostozhenka Street, Moscow, Russia, 11902; kutovoy46@mail.ru

УДК 347.44

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-119-132

Сравнительно-правовой анализ инвестиционного договора и существующих форм гражданско-правовых договоров, оформляющих отношения между субъектами инвестиционной деятельности

Станислав В. Тимофеев

*Российский государственный социальный университет,
Москва, Россия, timofeev@rggu.ru*

Аннотация. В статье рассматривается инвестиционный договор в соотношении с отдельными видами гражданско-правовых договоров. Исследуются виды, классификации и способы заключения инвестиционных договоров. Анализируются новые для российского правового поля институты – «инвестиционное товарищество» и «соглашение о защите и поощрении капиталовложений». Последний рассматривается в том числе как инструмент для реализации инвестиционных проектов с применением мер государственной поддержки.

Ключевые слова: инвестиционный договор, инвестиционная деятельность, инвестор, форма договора, инвестиционное товарищество

Для цитирования: Тимофеев С.В. Сравнительно-правовой анализ инвестиционного договора и существующих форм гражданско-правовых договоров, оформляющих отношения между субъектами инвестиционной деятельности // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 119–132. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-119-132

Comparative legal analysis
of the investment contract and the existing forms
of civil contracts formalizing relations
between subjects of the investment activity

Stanislav V. Timofeev

*Russian State University for the Humanities,
Moscow, Russia, timofeev@rggu.ru*

Abstract. The article examines an investment contract in relation to other types of civil contracts. The types, classifications and methods of concluding investment contracts are investigated. The author analyzes the new institutions for the Russian legal field - “investment partnership” and “agreement on the protection and encouragement of investment”. The latter is considered, *inter alia*, as a tool for the implementation of investment projects using government support measures.

Keywords: investment agreement, investment activity, investor, contract form, investment partnership

For citation: Timofeev, S.V. (2021), “Comparative legal analysis of the investment contract and the existing forms of civil contracts formalizing relations between subjects of the investment activity”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 1, pp. 119–132, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-119-132

Введение

Основным актом, закрепляющим отношения между субъектами в сфере инвестирования, является инвестиционный договор. Действующее законодательство не определяет дефиниции или существенных признаков такой сделки. По нашему мнению, под инвестиционным договором следует понимать соглашение двух или нескольких участников инвестиционной деятельности, направленное на возникновение, осуществление и прекращение инвестиционных отношений. Инвестиционный договор является родовым понятием, охватывающим группу договоров, объединенных в совокупности общими признаками. Характерными (квалифицирующими) признаками инвестиционного контракта является направленность на реализацию вложений (инвестиций), наступление обусловленного эффекта (социального и/или экономического), рискованность, возмездность и субъектный состав. Инвестиционный договор является законо-

дательно закрепленным, но должным образом не определенным понятием, порождает ряд дискуссий с точки зрения его сущности, места и роли. С учетом широкого распространения таких договоров современная правовая доктрина предлагает широкий круг их классификаций, раскрывающих отдельные черты, присущие таким соглашениям.

Инвестиционные договоры по общему правилу заключаются в письменной форме. При этом, говоря о форме, свойственной для инвестиционных договоров, нужно отметить, что ей присущи несколько модификаций:

- простая письменная (договоренность сторон изложена на бумаге, заверенная подписями сторон и печатями (при наличии), кроме того, может включать в себя протокол разногласий, протокол согласования разногласий);
- упрощенная письменная форма (комплект телеграмм, писем, факсограмм, которыми стороны осуществляют обмен для установления договоренности (если ими устанавливаются существенные условия сделки);
- письменная, нотариально заверенная форма (для сделок, по которым такая форма предусматривается законом) [Щербакова 2015, с. 202].

Хотя законодатель не устанавливает прямого требования о письменной форме инвестиционного договора, это необходимо ввиду его сущности и содержания. Так, реализация инвестиций требует затрат, длительного промежутка времени, а потому они не могут быть полностью выполненными в момент их совершения. Кроме того, в случае устного заключения инвестиционного договора исключается возможность инвестора воспользоваться гарантиями инвестиционной деятельности. Также с учетом развития цифровых технологий и их внедрения в практику работы хозяйствующих субъектов нужно подчеркнуть возможность заключения инвестиционного договора и в электронной форме. Электронный договор – соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, оформленное в электронной форме. Такой договор приравнивается к соглашению, заключенному в письменной форме. При этом он должен отвечать требованиям, установленным Гражданским кодексом Российской Федерации¹ (далее – ГК РФ).

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и дополн.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

Основная часть

Действующее законодательство Российской Федерации (далее также РФ) и правовая доктрина не приводят единого (общего) порядка заключения инвестиционных договоров. Прежде всего это связано со значительным количеством договорных конструкций, которые могут выступать в качестве инвестиционных договоров.

Следует сказать о том, что в течение последних нескольких лет государством принимались попытки принять законодательные акты, которые бы устанавливали порядок заключения конкретных видов инвестиционных договоров. Считаем такой подход целесообразным исключительно для государственных хозяйствующих субъектов, поскольку таким образом регулируется механизм заключения хозяйствующими субъектами с долей государства (более 50%) договоров о совместной деятельности, поручения, комиссии, управления имуществом [Лапаев 2014, с. 225].

Базовый перечень способов заключения гражданско-правовых договоров определен ГК РФ. Так, при заключении соответствующих договоров стороны могут определять их содержание на основе:

- свободного волеизъявления, когда стороны имеют право согласовывать по своему усмотрению любые условия договора, не противоречащие законодательству;
- примерного договора, рекомендованного органом государственной власти хозяйствующим субъектам для использования при заключении ими договоров, когда стороны имеют право по взаимному согласию изменять отдельные условия, предусмотренные примерным договором, или дополнять его содержание;
- типового договора, утвержденного в случаях, предусмотренных законом, органом государственной власти, когда стороны не могут отступать от содержания типового договора, но имеют право конкретизировать его условия;
- договора присоединения, предложенного одной стороной для других возможных субъектов, когда эти субъекты в случае вступления в договор не имеют права настаивать на изменении его содержания.

Выделяют следующие способы заключения инвестиционных договоров:

- заключение путем переговоров – предусматривает встречу двух сторон для обсуждения и согласования основных условий договора, и, как правило, такие переговоры заканчиваются подписанием договора;
- заключение путем проведения торгов – осуществляется отбор контрагента путем проведения торгов в форме аукциона или

конкурса, в том числе публичных торгов на реализацию работ, имущества, услуг или публичных торгов на определение исполнителя работ, поставщика услуг, приобретение имущества;

- традиционное заключение договора – происходит путем направления одним лицом предложения заключить такой договор (оферта), обычно оформленного в виде проекта договора в двух экземплярах, и принятием предложенных условий другой стороной (акцепт).

Во избежание спора считаем целесообразным разделить способов заключения инвестиционных договоров на конкурентные и неконкурентные. К конкурентным способам относятся заключение договоров на аукционах. Ярким примером являются договоры в сфере приватизации государственного и муниципального имущества. [Максимова 2007]. Порядок проведения аукционов устанавливается специальным законодательством.

Также к конкурентным способам относят и заключение договоров путем проведения конкурса. Необходимость проведения конкурса устанавливается по предписанию законодателя с целью обеспечения конкуренции и реализации проекта (плана) на лучших условиях. Так, предусмотрено проведение конкурса на право заключения концессионного соглашения. Другим примером могут быть архитектурные и градостроительные конкурсы (местные, региональные, международные), которые проводятся для выявления лучших архитектурных, инженерно-технических и экономических проектных предложений по объектам градостроительства и архитектуры и определения исполнителей проектной документации.

К неконкурентным способам заключения инвестиционных договоров относят заключение договора путем прямых переговоров и традиционный способ заключения договора.

При неконкурентном способе заключения договора инвестор, реципиент инвестиций и другие участники сделки согласовывают условия организации и осуществления инвестирования через изложение в инвестиционном договоре согласованных условий сотрудничества.

При традиционном заключении договора процедура заключения инвестиционного договора получает более усложненный характер – одна сторона предлагает другой заранее определенные условия сотрудничества. Конечно, лицо, получившее оферту, всегда может предложить внесение изменений в договор путем изложения собственных предложений в протоколе разногласий, однако такое урегулирование требует значительных временных затрат. Отрицательной чертой такого пути заключения инвестиционного договора является то, что лицо, составляющее проект договора, всегда

является более защищенной в своих правах стороной, чем потенциальный контрагент.

На сегодня все большее значение получает конкурентный способ заключения договора [Косов, Лютиков 2007]. Прежде всего это обусловлено тем, что таким образом заказчик получает возможность удовлетворить свою потребность с затратой оптимальной суммы средств [Сергеев 2015, с. 560].

Современные рыночные условия, характеризующиеся ростом финансовых и инвестиционных рисков, диктуют участникам инвестиционной деятельности использование форм финансирования инвестиционных проектов с помощью образования интегральных структур взаимодействия.

При том, что каждый участник инвестиционной деятельности преследует цель извлечения максимальной прибыли, одной из наиболее удачных форм инвестиционного соглашения, направленного на организацию процесса, является простое товарищество. По данному договору двое или несколько лиц обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели.

Данный вид договора позволяет задействовать большой круг участников бизнеса, объединить усилия и возможности юридических лиц и предпринимателей, консолидировать их материальные, финансовые и трудовые ресурсы для достижения единой цели, позволяет распределить риски и определить зону ответственности каждого участника. Конституирующим признаком этого договора является совместность деятельности товарищей.

В 2011 г. с принятием Федерального закона № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе»² (вступил в силу с 1 января 2012) в юридический лексикологический оборот вошло понятие инвестиционного товарищества, по которому двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и осуществлять совместную инвестиционную деятельность без образования юридического лица для извлечения прибыли. Определение, содержащееся в данном законе, существенно никак не отличается от определения, данного в ГК РФ, и, следовательно, означает, что законодатель вводит это определение только потому, что предусматривает необходимость отдельного регулирования договора инвестиционного товарищества ввиду его специфики и значимости.

Еще одним договором, направленным на организацию инвес-

² Федеральный закон от 28 ноября 2011 г. № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе» // СЗ РФ. 2011. 5 дек. № 49 (часть I). Ст. 7013.

тиционной деятельности, является корпоративный договор. В отличие от предыдущего договора, не регулирующего отношения внутри юридического лица, корпоративный договор является конструкцией, имеющей место в правоотношениях, где юридическое лицо существует.

В юридической литературе неоднозначно оценивается соотношение корпоративного договора и устава хозяйствующего общества, участники которого заключили соответствующий договор. Особенно остро эта ситуация проявляется при конкуренции и противоречии условий корпоративного договора и устава.

Анализ судебной практики позволяет сделать нам ряд выводов по соотношению устава и корпоративного договора.

Во-первых, в императивных вопросах устав имеет большую юридическую силу. Существует ряд вопросов, которые регулируются только уставом и не могут регулироваться корпоративным договором. В случае если корпоративный договор содержит иные условия, нежели установлены в уставе, положения договора изменяться не будут.

Во-вторых, в случае если условия корпоративного договора не противоречат императивным условиям закона и закрепляют положения, которые прямо не допускаются законодательством или уставом, суд может сохранить такое условие в качестве действовавшего и имеющего юридическую силу.

В условиях современных российских реалий нельзя не заметить актуальность привлечения в экономику страны иностранных инвестиций. Однако зарубежные инвесторы не торопятся инвестировать в нашу страну не только из-за экономической нестабильности (санкционное давление, пандемия коронавируса, падение объемов производства, понижение уровня покупательной способности и т. д.), но и по той причине, что у нас недостаточно развито правовое поле, регламентирующее инвестиционную деятельность, что, в свою очередь, обуславливает большое количество рисков.

В 2012 г. Российская Федерация попыталась решить проблему привлечения инвестиций путем введения в силу указанного выше Федерального закона «Об инвестиционном товариществе». Инвестиционное товарищество можно рассматривать как форму договора простого товарищества, который направлен на совместное приобретение акций, долей и облигаций, финансовых инструментов срочных сделок, долей в складочном капитале хозяйственных партнерств, не обращающихся на организованном рынке. По мнению законодателя, данный вид договора как раз должен был решить проблему привлечения дополнительных инвестиций, в том числе и зарубежных, в российскую экономику.

Механизм применения данного договора должен был быть особенно популярен в наукоемких производствах, в IT-сфере, поскольку именно там наблюдается довольно высокий уровень доверия к партнерам.

Огромным плюсом Федерального закона «Об инвестиционном товариществе» является преобладание в нем диспозитивного метода регулирования соответствующих правоотношений. Закон регулирует основные и существенные условия деятельности инвестиционных товарищей, а все остальное устанавливается на усмотрение товарищей (действующие органы, способы оценки вкладов, обязанности, управления и т. д.).

До введения в действие данного закона в России в принципе отсутствовали какие-либо формы коллективного инвестирования и осуществления венчурных бизнес-проектов. Поэтому можно смело заявить о том, что с введением вышеуказанного Федерального закона Россия значительно расширила возможности по привлечению инвестиций.

К сожалению, договор инвестиционного товарищества оказался не очень востребован в сфере бизнеса, и основной причиной этого стали санкционные ограничения, которые были введены в отношении нашей страны.

Российское инвестиционное товарищество было создано на основе зарубежной модели «limited partnership», которая представлена в Едином законе Соединенных Штатов Америки о партнерстве с ограниченной ответственностью “Uniform Partnership Act Ch.614 Limited Liability Partnerships”, в законе Великобритании “Limited Partnership Act 1907”, а также в нормативно-правовых актах многих других западных стран.

Особенность западной модели заключается в том, что среди партнеров-вкладчиков есть генеральные (general partners), которые несут полную ответственность по обязательствам, в то время как остальные отвечают по обязательствам в пределах внесенных ими вкладов.

Эта особенность присуща и нашему инвестиционному товариществу, где предусмотрен управляющий товарищ, который также ведет общие дела всех остальных товарищей.

Если говорить о самых значимых сходствах между limited partnership и инвестиционным товариществом, то нужно сказать, что и в том, и в другом случае предусмотрена конфиденциальность условий соглашения, а также отсутствие двойного налогообложения доходов и капитала на уровне фонда и инвесторов и т. д. Поэтому можно говорить о том, что российский законодатель учел все наиболее существенные условия западного аналога.

Частично вступивший в силу Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации»³ (далее – «Закон») ввел новый инструмент для реализации инвестиционных проектов с применением мер государственной поддержки – соглашение о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Кроме того, Закон закладывает основы для формирования единого реестра всех мер государственной (муниципальной) поддержки, применяемых в Российской Федерации, что станет важным шагом на пути к их систематизации и контролю за их предоставлением.

Первоначально (при внесении проекта Закона в Госдуму в ноябре 2019 г.) предполагалось, что Закон будет своего рода инвестиционным кодексом и станет основным законом, регулирующим практически любую инвестиционную деятельность в нашей стране. При этом перечень доступных механизмов для реализации инвестиционных проектов должен был пополниться новым инструментом – соглашениями о защите и поощрении капиталовложений.

Законопроект также предусматривал реализацию комплекса мер для систематизации и контроля за предоставлением господдержки, включая формирование единого реестра мер господдержки и обязательное проведение финансово-инвестиционного аудита перед предоставлением сколько-нибудь существенных мер поддержки.

В то же время столь масштабные изменения вызвали опасения у бизнес-сообщества, в особенности в части возможного влияния на реализацию существующих и будущих бизнес-проектов и продолжение использования уже сложившихся моделей реализации инвестиционных проектов (например, концессионных соглашений).

Дискуссия в отношении законопроекта, поиск и обсуждение компромиссных решений заняли несколько месяцев. В результате законопроект был в значительной степени переработан, а предмет его регулирования существенно сузился по сравнению с первоначальным вариантом.

В принятой редакции Закона сохранились только нормы в отношении СЗПК (нового инструмента для реализации инвестиционных проектов) и необходимости формирования единого реестра мер государственной (муниципальной) поддержки.

В то же время полагаем, что Минфин России не отказался от планов по систематизации и контролю за предоставлением мер господдержки и унификации регулирования инвестиционной де-

³ Федеральный закон от 1 апреля 2020 г. № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2020. 6 апреля. № 14 (часть I). Ст. 1999.

тельности. Ожидается, что дискуссия в отношении принятия инвестиционного кодекса продолжится в 2020 и 2021 гг.

СЗПК представляет собой договор между бизнесом и государством, в соответствии с которым бизнес обязуется осуществить инвестиции в рамках проекта на территории РФ, а государство – обеспечить стабильность правового режима для реализации такого проекта (а в некоторых случаях также предоставить и иные меры поддержки). Предполагается, что СЗПК станет новым инструментом для реализации инвестиционных проектов в РФ. При этом СЗПК может быть заключено в дополнение к другим формам инвестиционных договоров (например, таким как концессионные соглашения или соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве).

В то же время СЗПК доступны только для проектов с объемом капиталовложений от 200 млн рублей, а объем «стабилизационных» обязательств, которые могут быть получены от государства в рамках СЗПК, напрямую зависят от объема капиталовложений в рамках проекта (например, некоторые меры доступны при объеме вложений от 300 млрд рублей). При этом капиталовложениями для целей СЗПК будут признаваться только определенные категории денежных средств, направляемых на реализацию проекта. Например, ими не будут признаваться заемные средства (в том числе банковские кредиты и займы акционеров) и средства, получаемые из бюджета. При реализации проекта специально создаваемой проектной компанией капиталовложениями будут признаны только средства, полученные от инвесторов в форме вкладов в уставный капитал или в имущество проектной компании.

Таким образом, СЗПК будут доступны только для достаточно крупных инвестиционных проектов со значительным объемом собственного финансирования со стороны инвесторов.

Объем гарантий, которые могут быть предоставлены в рамках СЗПК, напрямую зависит от того, какие публичные образования являются его стороной, и от объема капиталовложений в рамках инвестиционного проекта.

Гарантий много, но есть и ограничения, в частности:

- условия о компенсации затрат на создание обеспечивающей и (или) сопутствующей инфраструктуры могут быть включены в СЗПК только по результатам проведения оценки вариантов финансового обеспечения (своего рода финансово-инвестиционный аудит);
- выплаты в связи с нарушением публичной стороной гарантий стабильности режима реализации проекта ограничены реальным ущербом;

- большинство выплат в рамках СЗПК (в том числе в связи с нарушением публичной стороной предоставленных в рамках СЗПК гарантий) могут быть осуществлены только после осуществления частной стороной капиталовложений в установленном СЗПК объеме и только после завершения инвестиционной стадии проекта (т. е., даже если государство нарушит свои обязательства, инвестору нужно сначала завершить создание объекта, и только после этого можно претендовать на возмещение убытков);
- большинство выплат публичной стороны в рамках СЗПК (в том числе в связи с нарушением публичной стороной предоставленных в рамках СЗПК гарантий) ограничены объемом налогов и сборов, которые соответствующий уровень бюджета получит в рамках проекта (т. е., даже если государство нарушит свои обязательства по СЗПК, инвестор может претендовать только на возврат сумм, уплаченных государству в виде налогов и сборов в связи с реализацией проекта).

В связи с этим перед принятием решения о реализации проекта в формате СЗПК целесообразно уделять особое внимание анализу мер поддержки, которые данный режим может дать инвестору, а также сроков и условий их получения.

СЗПК могут заключаться в отношении инвестиционных проектов, направленных на создание (реконструкцию, модернизацию) и эксплуатацию объектов недвижимого имущества или комплексов связанных между собой объектов недвижимого и движимого имущества, а также в отношении проектов, направленных на создание и использование результатов интеллектуальной деятельности и (или) средств индивидуализации.

СЗПК могут использоваться в различных отраслях экономики (за небольшими исключениями) при выполнении определенного ряда условий.

Во-первых, на заключение СЗПК могут претендовать только новые инвестиционные проекты. При этом к новым инвестиционным проектам также будут относиться проекты, в отношении которых решение об утверждении бюджета капитальных расходов принято до вступления в силу Закона, но не ранее 7 мая 2018 г. (такие компании могут обратиться за заключением СЗПК до конца 2021 г.). В остальных случаях можно обратиться за заключением СЗПК в срок не позднее одного календарного года после принятия решения об утверждении бюджета капитальных расходов.

Во-вторых, следует учитывать, что для заключения СЗПК необходимо определить минимальный объем капиталовложений.

Поскольку практически для всех проектов объем необходимого финансирования зависит от сметной стоимости строительства (которая определяется при проведении проектных работ), то до завершения проектирования обратиться за заключением СЗПК может оказаться крайне затруднительным.

СЗПК могут заключаться до 1 января 2030 г. Таким образом, предполагается, что СЗПК является временной мерой для стимулирования российской экономики.

В течение первого года с даты вступления в силу Закона могут заключаться только федеральные СЗПК (т. е. СЗПК с участием РФ и субъектов РФ) без участия муниципалитетов. Региональные СЗПК (без участия РФ) и СЗПК с участием муниципалитетов можно будет заключать по истечении 1 года с даты вступления в силу Закона.

СЗПК будут заключаться по типовой форме, утверждаемой Правительством РФ, и регистрироваться в специальном реестре. Интересным новшеством является практически полный перевод взаимодействия бизнеса и государства в связи с заключением СЗПК в электронный формат. В течение первого года СЗПК будут заключаться в бумажном формате, однако по истечении данного переходного периода все СЗПК, а также все взаимодействие между бизнесом и государством в рамках СЗПК будут осуществляться только в цифровой форме (в форме электронных документов).

Закон предусматривает две процедуры для заключения СЗПК.

1. Публичная проектная инициатива:

СЗПК могут быть заключены по инициативе публично-правового образования. В таком случае заключение СЗПК осуществляется в рамках конкурсных процедур.

2. Частная проектная инициатива:

СЗПК также могут быть заключены по инициативе потенциальных частных инвесторов. При этом при заключении СЗПК в рамках частной проектной инициативы (в отличие от публичной проектной инициативы) Законом не предусмотрено проведение каких-либо конкурсных процедур или иных конкурентных процедур.

Стоит отметить, что такой подход является достаточно нетипичным (например, при заключении по инициативе частных инвесторов концессионных соглашений или соглашений о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве сохраняется возможность подачи конкурирующих заявок от иных лиц и перехода в конкурс).

Более детально порядок заключения СЗПК будет урегулирован на уровне подзаконных актов, которые предстоит разработать и принять.

Полагаем, что через некоторое время СЗПК станет дополнительным механизмом поддержки государством инвестиционной деятельности в России, который, вероятно, можно будет совмещать с иными действующими в настоящий момент механизмами (например, концессионными соглашениями, соглашениями о государственно-частном партнерстве). Считаем, что новый механизм в большей степени будет интересен крупным инвесторам, нацеленным на реализацию значимых для РФ и регионов проектов.

При этом для того, чтобы Закон полноценно заработал (помимо завершения всех обязательных процедур и вступления в силу его отдельных статей 5 апреля 2021 г.), потребуется принятие массива подзаконных актов федерального и регионального уровней. В этой связи маловероятно, что первые СЗПК будут заключены до апреля 2021 г.

Заключение

Таким образом, договоры, направленные на легитимацию статуса участников инвестиционных отношений, устанавливающие их права, обязанности и обеспечивающие длительность партнерских отношений, называются договорами, направленными на организацию инвестиционной деятельности. К таковым относятся договоры простого товарищества и корпоративные договоры. В зависимости от того, с какой именно договорной конструкцией мы сталкиваемся, порядок заключения данного договора должен соответствовать либо специальным положениям гражданского законодательства, регулирующим данный вид договора, либо общим положением о форме договора и порядке его заключения.

Итак, заключение инвестиционного договора происходит в письменной форме или в другой, приравненной к письменной, форме, а при необходимости – с совершением регистрационных действий. Заключение сделки может происходить как конкурентными, так и неконкурентными способами, в зависимости от предписания законодательства или требования одной из сторон.

Литература

Косов, Лютиков 2007 – Косов Н.С., Лютиков С.А. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы: Монография. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2017. 124 с.

- Лапаев 2014 – *Лапаев С.Г.* Типологизация регионов России: инновационный подход // Вестник ОГУ. 2014. № 8 (169). С. 100–105.
- Максимова 2007 – *Максимова В.Ф.* Инвестиционный менеджмент: Учеб.-практ. пособие. М: Изд. центр ЕАОИ, 2007. 214 с.
- Сергеев 2015 – *Сергеев И.В.* Экономика организаций (предприятий): учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; под ред. И.В. Сергеева. М.: ТК Велби: Проспект, 2015.
- Щербакова 2015 – *Щербакова Н.А.* Экономическая оценка инвестиций: Учеб. пособие / Н.А. Щербакова, И.И. Александрова. Новосибирск: СГГА, 2015.

Referenses

- Kosov, N.S. (2007), *Povyshenie deistvennosti gosudarstvennogo regulirovaniya investitsionnoi sfery* [Increasing the effectiveness of state regulation of the investment sphere], Tambov State Technical University, Tambov, Russia.
- Lapaev, S.G. (2014), “Typologization of Russian regions. An innovative approach”, Bulletin OGU, no 8 (169), pp. 100–105.
- Maksimova, V.F. (2007), *Investitsionnyi menedzhment* [Investment management], EAOI, Moscow, Russia.
- Sergeev, I.V. and Veretennikova, I.V. (2015), *Ekonomika organizatsii (predpriyatii)* [Economics of organizations (enterprises)]. Textbook, Velbi, Prospekt, Moscow, Russia.
- Shcherbakova, N.A. and Aleksandrova, I.I. (2015), *Ekonomicheskaya otsenka investitsii* [Economic evaluation of investments], textbook, SGGA, Novosibirsk, Russia.

Информация об авторе

Станислав В. Тимофеев, доктор юридических наук, профессор, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; timofeev@rggu.ru

Information about the author

Stanislav V. Timofeev, Dr. of Sci. (Law), professor, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125993; timofeev@rggu.ru

УДК 338(47)

DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-133-138

Новые реалии и стратегии развития России как главные обсуждаемые вопросы двадцатых юбилейных «Чаяновских чтений», проходивших в Российском государственном гуманитарном университете 29 октября 2020 г.

Ярослав О. Зубов

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, zubov_y@mail.ru*

Аннотация. Современные научные конференции, которые проводятся в университетах, имеют основной задачей прежде всего представление аудитории инновационных научных результатов. И научная конференция тем более значима, чем наибольший вклад в науку дают представленные на ней разработки. Особенно это важно в такой сложной, многогранной и нестабильной науке, как экономика. Сегодняшний мир нестабилен. Общепризнанная модель формирования глобальной мирохозяйственной системы, в которую должны были постепенно интегрироваться на основе международного разделения труда все страны, претерпевает кризис [Зенкина, Бегма 2020, с. 58]. Ежегодная, проводимая в Российском государственном гуманитарном университете международная научная конференция «Чаяновские чтения» имеет давние научные традиции. Конференция всегда привлекала ведущих ученых – экономистов, которые представляли свои научные доклады многочисленной научной аудитории. Статья посвящена краткому обзору прошедших уже двадцатых «Чаяновских чтений».

Ключевые слова: Чаяновские чтения, экономика России, стратегии развития

Для цитирования: Зубов Я.О. Новые реалии и стратегии развития России как главные обсуждаемые вопросы двадцатых юбилейных «Чаяновских чтений», проходивших в Российском государственном гуманитарном университете 29 октября 2020 г. // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 1. С. 133–138. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-133-138

New realities and development strategies
of Russia as the main issues discussed
at the 20th anniversary “Chayanov Conference”
held at the Russian State University
for the Humanities on October 29, 2020.

Yaroslav O. Zubov

*Russian State University for the Humanities,
Moscow, Russia, zubov_y@mail.ru*

Abstract. Modern scientific conferences held at universities have the main task, first of all, to present innovative scientific results to the audience. And the scientific conference is all the more significant, the greatest contribution to science is made by the developments presented at it. That is especially important in such a complex, multifaceted and unstable science as economics. The world today is unstable. The generally accepted model of the formation of a global world economic system, into which all countries were supposed to gradually integrate on the basis of the international division of labor, is undergoing a crisis [Zenkina, Begma 2020, p. 58]. The annual international scientific conference, Chayanovskie Chtenia, held at the Russian State University for the Humanities has a long-standing scientific tradition. The conference always attracted the leading scientists - economists who presented their scientific reports to a large scientific audience. The article is devoted to a short review of the already past twentieth Chayanov conferences.

Keywords: Chayanov conferences, Russian economy, development strategies

For citation: Zubov, Ya.O. (2021), “New realities and development strategies of Russia as the main issues discussed at the 20th anniversary “Chayanov Conference “ held at the Russian State University for the Humanities on October 29, 2020, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics, Management, Law” Series*, no. 1, pp. 133–138, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-1-133-138

29 октября 2020 г. в РГГУ прошла очередная, уже двадцатая по счету, международная научная конференция «Чаяновские чтения “Экономика России: новые реалии и стратегии развития”».

Проведение конференции «Чаяновские чтения» давно стало традицией РГГУ.

Символично, что конференция проводилась в историческом месте, где в свое время в Московском городском народном университете, одном из прародителей РГГУ, читал лекции и проводил

занятия гениальный ученый-экономист и социолог, основатель теории кооперации и замечательный преподаватель – Александр Васильевич Чайнов.

Как относиться к стандартным и нестандартным решениям и действиям? Их невозможно игнорировать, не исполнять, хотя однозначного ответа на поставленный вопрос нет [Черная, Петрище 2020, с. 10].

Тематика конференции, как и в предыдущие годы, была посвящена актуальным экономическим проблемам современной России. Ее отличительной чертой всегда являлся междисциплинарный научный подход, затрагивающий не только экономические проблемы, но и тесно связанные с ними проблемы управления, юриспруденции, истории, философии, социологии, политологии и т. д.

Конференция проводилась в смешанном формате, согласно которому участники, соблюдая рекомендации Роспотребнадзора, имели возможность или присутствовать на конференции очно или подключиться через интернет удаленно при помощи системы Zoom.

Конференцию открыла и обратилась с приветственным словом к участникам проректор по учебной работе РГГУ, доктор экономических наук, профессор Н.И. Архипова. Она отметила, что несмотря на сложные условия и большие ограничения, связанные с эпидемией COVID-19, университет в целом успешно продолжает свою работу по всем направлениям, в том числе и в рамках научной деятельности, свидетельством чему является настоящая конференция. Подчеркнула, что участвовать в работе пленарного заседания конференции и ее тематических секций дали согласие видные ученые – экономисты ведущих вузов России и научных институтов Российской академии наук. Также была выражена уверенность в том, что вынесенные на обсуждение проблемы и пути их решения окажутся актуальными и полезными не только для сегодняшнего дня, но и для обоснования направлений эффективного развития экономики России в перспективе.

Одной из стратегических целей Российской Федерации является обеспечение ее устойчивого развития с целью эффективного использования научно-технического потенциала, человеческого и природного капитала в долгосрочной перспективе [Архипова, Назайкинский 2019, с. 155].

В рамках пленарного заседания конференции были заслушаны доклады, посвященные как современным и перспективным экономическим проблемам, так и управлению экономикой в годы Великой Отечественной войны. Последнее очень символично, поскольку 2020 год – это год 75-летия Великой Победы.

На пленарном заседании конференции свои доклады представили такие известные ученые, как доктор экономических наук, профессор Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России, главный редактор журнала «Мировое и национальное хозяйство» А.С. Булатов; доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Дипломатической академии МИД России П.И. Толмачев; доктор экономических наук, профессор, руководитель лаборатории анализа и прогнозирования транспортно-логистических систем Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук Ю.А. Щербанин; почетный химик России, профессор кафедры менеджмента Московского политехнического университета В.М. Тумин; доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором энергетической политики Центра инновационной экономики и промышленной политики Института экономики Российской академии наук, профессор кафедры мировой экономики Государственного университета управления В.И. Волошин; доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики Российской академии наук, заведующий кафедрой мировой экономики РГГУ Е.В. Зенкина; доктор исторических наук, профессор Московского государственного лингвистического университета, член Зиновьевского клуба, член Российской ассоциации историков Второй мировой войны А.Ю. Плотников.

Хотя тематика докладов была разнообразной, но все они были посвящены поиску путей успешного решения одной из важнейших современных проблем – повышению конкурентоспособности экономики России. При этом в основных докладах пленарного заседания рассматривались вопросы, посвященные экономическому росту России, изменяющейся географии внешнеэкономических связей страны, реализации важного российского мегапроекта – «Северный морской путь», проблемам инновационного развития промышленных предприятий России, а также концепциям развития отдельных отраслей и всей экономики России в целом. Большой интерес вызвал доклад об успешной быстрой перестройке экономики нашего государства в годы Великой Отечественной войны, без которой победа в войне была бы невозможна.

Модераторами пленарного заседания конференции выступили и. о. декана экономического факультета РГГУ С.А. Джавадова и заведующий кафедрой мировой экономики Е.В. Зенкина, внесшие значительный вклад в успешную организацию данного мероприятия.

После окончания пленарного заседания работа конференции была перенесена на дистанционном основе в тематические секции:

- Современное состояние и тенденции развития теоретической и прикладной экономики;
- Финансовое обеспечение экономики России;
- Конкуренция и коммуникации в современных экономических условиях;
- Управление в условиях современной экономики;
- Экономика Победы – выводы для современной России.

Обсуждение докладов и сообщений участников традиционных в РГГУ двадцатых юбилейных «Чаяновских чтений» было активно продолжено и завершено в интернете.

Благодарности

Автор выражает особую благодарность исполняющей обязанности декана экономического факультета РГГУ, кандидату экономических наук, доценту С.А. Джавадовой, заведующему кафедрой мировой экономики ИЭУП РГГУ, доктору экономических наук, доценту Е.В. Зенкиной, которые оказывали помощь в выполнении исследования и высказывали критические замечания в адрес статьи, позволяющие устранить возникающие недостатки.

Acknowledgements

The author expresses special gratitude to the acting dean of the Faculty of Economics of the Russian State University for the Humanities, Cand. of Sci. (Economics), associate professor Svetlana A. Dzhavadova, head of the Department of World Economy, Doctor of Economic Sciences, associate Professor Elena V. Zenkina, who assisted in the research and expressed critical comments on the article, which allowed eliminate emerging shortcomings.

Литература

- Архипова, Назайкинский 2019 – *Архипова Н.И., Назайкинский С.В.* Кадровый потенциал российской экономики: угрозы и возможности // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2019. № 4 (2). С. 154–166.
- Бегма, Зенкина 2020 – *Бегма Ю.С., Зенкина Е.В.* Теоретические тупики новой экономической политики // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 2. С. 57–70.
- Черная, Петрище 2020 – *Черная М.А., Петрище Ф.А.* Стандарты и нестандартные решения в тактических и стратегических задачах // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 3. С. 8–15.

References

- Arkhipova, N.I. and Nazaikinskii, S.V. (2019), “Human resources potential of the Russian economy. Risks and opportunities”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 4 (2), pp. 154–166.
- Begma, Yu.S. and Zenkina, E.V. (2020), “Theoretical deadlock of the new economic policy”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 2, pp. 57–70.
- Chernaya, M.A. and Petrishche, F.A. (2020), “Standards and non-standard solutions in tactical and strategic tasks”, *RSUH/RGGU Bulletin. “Economics. Management. Law” Series*, no. 3, pp. 8–15.

Информация об авторе

Ярослав О. Зубов, кандидат экономических наук, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; zubov_y@mail.ru

Information about the author

Yaroslav O. Zubov, Cand. of Sci. (Economics), Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125993; zubov_y@mail.ru

Дизайн обложки
Е.В. Амосова

Корректор
А.А. Леонтьева

Компьютерная верстка
Е.В. Амосова

Подписано в печать 30.03.2021.
Формат 60×90¹/₁₆
Уч.-изд. л. 7,7. Усл. печ. л. 8,8.
Тираж 1050 экз. Заказ № 1147

Издательский центр
Российского государственного
гуманитарного университета
125993, Москва, Миусская пл., 6
www.rggu.ru
www.knigirggu.ru