

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

**№28
2018**



**НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ**

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»**

Состав редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть»

Председатель совета:

- Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Заместитель Председателя совета:

- Кириллина Валентина Николаевна – д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заведующий научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ, директор Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ.

Заместитель Председателя совета:

- Якобашвили Давид Михайлович – Президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Председатель Комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Руководитель Российско-американского совета делового сотрудничества.

Члены редакционного совета:

- Баширов Марат Фаатович – Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.
- Борисов Сергей Ренатович – PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», заместитель Председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- Браверман Александр Арнольдович – д.э.н., профессор, Генеральный директор – председатель правления АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- Маурицио Котта – профессор департамента политической науки и Руководитель Центра изучения политических изменений Университет Сиены (Италия), один из крупнейших специалистов в мире по изучению элит, обладатель награды фонда Маттеи Догана.
- Поляков Леонид Владимирович – д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

- Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, председатель Совета директоров Трубной Металлургической Компании и Группы Синара, член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета УрФУ.
- Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации Менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП), член Совета Директоров НП «Национальный платежный совет».
- Чирикова Алла Евгеньевна – д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии РАН.
- Яковлев Сергей Михайлович - к.э.н., доцент, директор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ.

Редакционная коллегия

Главный редактор:

- Орлов Игорь Борисович – д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политической науки факультета социальных наук, зам. руководителя научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Заместитель главного редактора:

- Ледяев Валерий Георгиевич – д.филол.н., профессор кафедры анализа политических институтов департамента социологии факультета социальных наук, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Члены коллегии:

- Лексин Владимир Николаевич – д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.
- Мытенок Сергей Сергеевич - Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей

Ответственный секретарь:

- Гончарова Наталия Александровна – эксперт научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

В этом номере:

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Орлов И.Б.

Колонка редактора 6

СОБЫТИЕ

Сенин В.Б.

Влияние финансового рынка на деловую среду 7

АКТУАЛЬНО

Мытенков С.С.

Повышение инвестиционной привлекательности сферы информационных и коммуникационных технологий как фактор радикального улучшения деловой среды в условиях внешних ограничений..... 13

Столяренко В.М., Жаркова О.В.

Международные банки как канал для развития интернационализации российского бизнеса в условиях санкций..... 18

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Поляков Л.В.

Возможности экономического роста в контексте российской политической культуры 38

ЭКОНОМИКА

Борисов С.Р.

Почему малый бизнес еще не стал драйвером экономического роста в России? 49

Саламатов В.Ю., Тангаева А.В.

Улучшение условий ведения внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации 53

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС*Шохин А.Н., Палагина А.А.*

Взаимодействие государства и строительного бизнеса в процессе перехода от отношений долевого участия к проектному финансированию: предпосылки и рекомендации по преодолению негативных последствий 60

Кириллина В.Н., Фельдман П.Л., Власенко Д.И.

GR как фактор регулирования фармацевтического рынка 76

Борисов С.Р., Квитко С.А.

Влияние институциональных факторов на активность предпринимателей в странах постсоветского пространства 97

Крихан Д.Р.

Особенности старообрядческого предпринимательства и его отношений с властью в современной России 114

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ*Матюненко Ю.А.*

Каналы рекрутирования российского парламента 127

КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО*Вдовин И.А., Мещерская М.В.*

Предметы искусства как альтернативные инвестиции: стратегии управления рисками и повышения доходности 146

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ*Мытенков С.С., Маркова Е.С.*

В погоне за цифровым будущим: анализ эффективности инструментов поддержки малого и среднего бизнеса в области ИКТ для целей реализации Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» 159

Гончарова Н.А.

Регулирование кибербезопасности гражданской авиации: перспективы внедрения программы модернизации NextGen в России и США 175

Сведения об авторах 206

Памятка для авторов 208

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

Представляем очередной номер журнала «Бизнес. Общество. Власть», на страницах которого традиционно предоставлено слово как маститым ученым и ведущим практикам, так и молодым исследователям.

При всем многообразии тематики (внешнеэкономические вопросы и международные банки, кибербезопасность гражданской авиации и старообрядческое предпринимательство) все публикации номера объединены общей проблематикой взаимоотношений в треугольнике «бизнес-власть-общество».

Все авторы в той или иной степени пытаются осмыслить опыт функционирования российской экономики в условиях внешних санкций, обращаясь, по мере необходимости, к опыту других стран.

Следующий номер журнала планируется сделать тематическим, посвятив его итогам студенческой экспедиции в Рязань, организованной научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ-ВШЭ в рамках метапроекта «Открываем Россию заново».

Приглашаем к участию в тематическом номере всех исследователей и практиков, интересующихся вопросами взаимодействия региональной власти, бизнес-ассоциаций и других институтов гражданского общества в Рязанской области.

Главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть»
доктор исторических наук, профессор И.Б. Орлов

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА ДЕЛОВУЮ СРЕДУ

Сенин В.Б.¹

В рамках Международной Апрельской конференции 11 апреля 2018 г. в Высшей школе экономики прошел круглый стол на тему «Радикальное улучшение деловой среды как главный драйвер в условиях внешних (санкционных) ограничений», организованный кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти при участии НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций. В ходе круглого стола Владимир Борисович Сенин поделился своими соображениями насчет одного из факторов развития деловой среды в России – финансового рынка. В этой статье мы познакомим читателя с ключевыми тезисами его выступления.

Ключевые слова:

Деловая среда, финансовый рынок, банковский сектор, санкции, Апрельская конференция.

¹ Сенин Владимир Борисович – к.ю.н, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Обсуждаемая сегодня тема является не только злободневной, но и чрезвычайно многогранной. В своем выступлении я хочу посмотреть на нее со стороны финансово-банковского рынка. Меня, прежде всего, интересуют взаимодействие и взаимное влияние трёх элементов – деловой среды, финансового рынка и международных санкций.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ

Степень влияния санкций на национальные финансы мы увидели в последние несколько дней. Об этом сказано уже немало, поэтому остановлюсь на некоторых выводах.

Во-первых, определяющее значение имеет не столько сам факт санкций, сколько субъект, который под них попадает. Наибольший урон финансовому рынку возникает в случае публичных крупных компаний, глубоко интегрированных в международные рынки.

Во-вторых, косвенный эффект санкций, порождаемый неопределенностью и непредсказуемостью, оказывается даже большим, чем прямое влияние. В силу названных причин санкции подстегивают панику, порождают рыночные шоки и нестабильность.

В-третьих, несмотря на кажущийся точечный характер, санкции оказываются "оружием массового поражения". В результате их введения затрагивается не только подвергнутая санкциям компания, но и весь фондовый рынок, рынок валюты, а также банки-кредиторы.

В-четвертых, комплексный эффект санкций нуждается в глубокой оценке и не может быть заранее просчитан с учетом глубины и сложности экономических и социальных взаимосвязей, психологических

установок и общественных настроений. К этому надо добавить поведение контрагентов, которые вообще не подпадают под российскую или американскую юрисдикцию, но в то же время вынуждены просчитывать риски сотрудничества с санкционными компаниями.

Таким образом, глобальное искажение рыночной реальности, которую создают санкции, оказывается настолько существенным, что их можно сравнить с действием «черной дыры». Создается впечатление, что сами авторы санкций пока лишь тестируют реальность. Субъекты предыдущих санкционных ограничений – будь то Иран или местные компании – не вели деятельности аналогичного международного масштаба, поэтому их пример не дает полной картины экономического влияния санкций.

Высказываются обоснованные предположения, что, например, санкции против российских производителей алюминия являются не чем иным, как способом поддержки собственных производителей. Они продолжают политику защиты американского внутреннего рынка, начатую с введения дополнительных пошлин на сталь в размере 25% и алюминий в размере 10%.

БАНКОВСКО-ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Существует ли в этих сложных внешне-неполитических и внешнеэкономических условиях возможность существенного улучшения деловой среды – вопрос сложный. Однако, вне всякого сомнения, без устойчивого функционирования банков и финансовых посредников приемлемое качество деловой среды оказывается недостижимым.

В то же время именно финансовый сектор оказывается наиболее чувствительной к внешнему воздействию частью национальной экономики. Он словно резонатор мгновенно реагирует на сторонние сигналы,

даже когда иные проявления еще не видны. Это и понятно, ведь рынок финансовых активов – это торговля ожиданиями.

По этой причине банкиры мыслят категориями рисков. На их языке задача формулируется следующим образом: как не допустить неконтролируемого роста банковских рисков в складывающихся условиях. Речь прежде всего идет о кредитном, валютном, рыночном и операционном рисках. Отдельно выделю задачу защиты ключевой рыночной инфраструктуры, включая платежную систему, биржу, учетную систему на рынке ценных бумаг.

Это приходится учитывать при рассмотрении потенциального санкционного арсенала, который может быть применен в отношении российских финансовых посредников. До сих пор мы сталкивались в основном с двумя механизмами: секторальными санкциями и включением в так называемый SDN список. Это влечет ограничение на доступ к международному рынку капитала (секторальные санкции), а также запрет на въезд, блокировку активов на территории США и ограничения на ведение дел (Закон о противодействии противникам Америки посредством санкций).

В отношении банков потенциально применимы также другие меры, например, закрытие корреспондентских счетов иностранными банками. Этот процесс идет последние 4 года в отношении средних и малых российских банков. Он обусловлен экономическими причинами: расходы на комплаенс в зарубежных банках превышают потенциальные выгоды. Однако нельзя исключать политических решений.

Обсуждается также запрет на продажу финансовым организациям профессионального программного обеспечения, включая средства работы с базами данных.

Рассматривается отключение российских банков от SWIFT, что способно существенно осложнить обмен информацией при осуществлении трансграничных расчетов. Так, с 2012 по 2016 гг. на основании решения Совета ЕС банки Ирана были отключены от SWIFT. Возможные способы противодействия такому решению сводятся к осуществлению трансграничных расчетов с использованием Telex либо через счета иностранных банков-посредников, подключенных к SWIFT.

Возможен полный отказ международных платежных систем от обслуживания банковских карт, эмитентами которых являются российские банки. Это не позволит клиентам российских банков осуществлять расчеты по таким картам за пределами Российской Федерации. Подобные решения были приняты в 2014 году в отношении нескольких российских банков. Но можно констатировать, что прошедшие четыре года не прошли впустую. Создан автономный механизм внутренних карточных платежей.

К существенному снижению инвестиций в экономику способно привести введение запрета на приобретение государственных облигаций или даже всех ценных бумаг, выпущенных российскими эмитентами. Последствия данного шага будут зависеть от оперативности действий Минфина и разворачивания механизмов бюджетной поддержки.

Наконец, самым тяжелым, но и пока сложно вообразимым сценарием является арест активов Российской Федерации, а также финансовых организаций, зарегистрированных на территории России. В то же время превентивные защитные меры уже принимаются. К их числу можно отнести, например, создание специализированного банка, обслуживающего предприятия ОПК.

КАНАЛЫ ВЛИЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА ДЕЛОВУЮ СРЕДУ

До сих пор речь шла о том воздействии, которые санкции и экономика в целом оказывают на банки и финансовый рынок. Однако важно помнить и об обратном влиянии. Современный финансовый рынок появился в России в начале 1990-х гг. одновременно с рыночной экономикой, поэтому он с рождения впитал в себя ее основополагающие принципы – свободу, конкуренцию, гибкость.

Банки – технологически-передовая отрасль российской экономики, которая традиционного предьявляет повышенный спрос на разнообразные инновации. Здесь бурно развивается сегмент финтех, новые информационные технологии, идет цифровизация. Отсюда новые технологии расходятся по экономике в целом.

Банковское дело – конкурентный сектор. В нем постоянно создаются новые продукты, инструменты, способы обслуживания клиентов, развивается креативный маркетинг. Это двигает вперед всю сферу услуг.

Банки – кузница кадров как для реального сектора экономики, так и для государства. Так, немало представителей руководства ведущих министерств страны, которые отвечают за экономику и финансы, прошли банковскую школу.

Банки исторически отличают высокие стандарты корпоративной культуры и корпоративного управления.

Перечисленные особенности финансового сектора позволяют ему оказывать заметное позитивное влияние на отечественную деловую среду.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ УВЕЛИЧЕНИЯ КРЕДИТА И

ИНВЕСТИЦИЙ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ВНЕШНИХ УСЛОВИЯХ

Наряду с социально-политической ролью, финансовый сектор призван выполнять свое основное назначение – оказывать разнообразные финансовые услуги гражданам и организациям. С учетом заявленной темы выделю только одну из его функций – обеспечение инвестиций. Она тем более важна в условиях внешних ограничений, резком снижении прямых иностранных инвестиций. Так, в 2017 г. их объем составил всего лишь около 20 млрд. долл. Хотя 4 года назад этот показатель приближался к 70 млрд. долл. США. Для сравнения напомню, что в последнее десятилетие Китай привлекал в экономику ежегодно около 200 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций.

Где найти источники инвестиций? Высказываются различные предложения. Во-первых, вернуть ранее ушедшие на Запад капиталы, в том числе, через создание внутри страны оффшорных зон. Во-вторых, активнее аккумулировать сбережения населения через сберегательные вклады, счета-эскроу, индивидуальные инвестиционные счета, личный пенсионный капитал. В-третьих, повысить эффективность бюджетной поддержки и государственного управления в целом.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ И ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ, НАДЗОРА, ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ И ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Можно поставить вопрос о том, должно ли государство сворачивать принципы рыночной экономики в условиях внешнего давления? Возможна ли в принципе внутренняя консолидация на рыночной основе? Уверен, что возможна.

Плавающий курс рубля – лучший пример того, как рыночные принципы позволяют противостоять внешним шокам. Именно рынок выполняет роль подушки безопасности, сглаживая турбулентность. Следование рыночным постулатам должно быть также обеспечено в сфере защиты конкуренции и прав собственности.

Более спорным является вопрос о банковском регулировании и надзоре, обоснованности и целесообразности буквального следования всем международным стандартам, включая Базель, в ситуации, когда большая часть посредников оказывается отрезана от международного финансового рынка. Банки несут огромную административную нагрузку, не получая от этого никакого положительного эффекта. С тем же успехом можно поставить на локомотив реактивный двигатель без возможности его запуска. Далеко ли он уедет? Такой нагрузкой в банковской сфере можно признать, например, дополнительные буферы достаточности капитала или новые предложения по расчету банковских резервов.

В финансовом секторе повышается актуальность таких задач, как снижение административной нагрузки и повышение эффективности процедур разрешения споров. В целом по банковской системе административно-управленческие расходы составляют около 54%. Из них не менее четверти приходится на исполнение непроизводственных, надзорно-контрольных функций. Выражаясь техническим языком, необходимо обеспечить снижение трения в системе, добавить ей гибкости.

Подводя итог, еще раз подчеркну, что усложнение внешней обстановки и усиление санкций не дает повода для отказа от рыночных принципов и преобразований. Со стороны банков и финансового рынка запрос на улучшение делового климата – снижение регуляторной нагрузки, повышение гибкости регулирования, защиты конкуренции и собственности – оказывается даже более выраженным, чем для остальной экономики.

FINANCIAL MARKET INFLUENCE ON BUSINESS ENVIRONMENT

Senin Vladimir – Candidate of Juridical Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

A round-table «Radical improvement of the business environment as the main driver under external (sanction) restrictions» organized by the Department of Theory and Practice of Business-Government Interaction and the Research and Education Laboratory of Business Communications Study took place at the Higher School of Economics on April 11 during the annual April conference. At the round-table Vladimir Senin shared his thoughts about one of the factors of Russian business environment development - financial market. This article contains all key theses of his report.

Key words:

Business environment, financial market, banking sector, sanctions, April conference.

АКТУАЛЬНО

УДК / UDK 330.322.012

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР РАДИКАЛЬНОГО УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Мытенков С.С.²

Повышение инвестиционной привлекательности сферы информационно-коммуникационных технологий неразрывно связано с улучшением качества деловой среды. Насколько при этом оправданы риски инвестиционных вложений в сферу ИКТ, которая стремительно развивается в рамках цифровой экономики? Статья посвящена анализу текущей ситуации на рынке ИКТ, перспективам вложений в российские ИТ-компании, которые развивают свою деятельность в сопряжении с государственной программой «Цифровая экономика РФ».

Ключевые слова:

Инвестиционная привлекательность, цифровая экономика, информационные технологии, деловая среда.

² **Мытенков Сергей Сергеевич** – профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Привлечение инвестиций – одна из основных проблем современного информационного общества. Высокая инвестиционная привлекательность является главным фактором повышения конкурентоспособности, обеспечения высоких и устойчивых темпов социально-экономического роста, улучшения деловой среды [1].

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Инвестиционная деятельность при цифровизации российской экономики идет рука об руку с рисками. Это риски реального инвестирования, которые могут быть связаны с перебоями в поставке материалов или оборудования импортного производства и ростом цен на инвестиционные товары. Это и риски финансового инвестирования, связанные с непредвиденными изменениями условий инвестирования и сменой стадий экономического цикла, уровнем платежеспособного спроса, изменениями налогового законодательства.

Существует и страновой риск – вероятность потерь в связи с осуществлением инвестиций в объекты, находящиеся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением, а также риски, связанные с информационной безопасностью, в особенности, с информационной безопасностью частной жизни.

Новых инвесторов на российском рынке стало гораздо меньше, а старые спешат уйти: в конце 2017 года многие из них начали особенно активно избавляться от акций российских компаний. Закрылись офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие в России Raiffeisen Bank.

Несмотря на вышесказанное, доля участия и активность российских компаний на рынке информационных услуг возросли. Россия шагнула вперед на одно технологическое поколение сотовой связи – от 4G к 5G. Чуть больше 2 тысяч базовых станций четвертого поколения было в 2012 году, а в 2018 году их уже 160 тысяч, в том числе, в Крыму. А в конце марта 2018 года «Ростелеком» запустил первый опытный сегмент 5G. Сегодня уже больше трети базовых станций сотовой связи в России работает в стандарте 4G/LTE.

СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ЦИФРОВОГО РЫНКА

На расширенной коллегии Минкомсвязи России, состоявшейся 9 апреля 2018 года, были представлены масштабные результаты работы за шесть лет (с 2012 по 2018 годы) [2]. В частности, проведенные оценки показали, что в России самые низкие в мире цены на мобильную связь. Ниже они только в Гонконге.

За последние годы удалось проложить более 50 тысяч километров волоконно-оптических линий связи (ВОЛС). Причем в эту цифру включено только построенное в малых, удаленных и самых труднодоступных населенных пунктах. Это региональные инициативы.

70 млн человек зарегистрировано на Едином портале госуслуг. Это не просто регистрации: с 2012 года объем заказанных гражданами услуг вырос в 180 раз, а их совокупная стоимость выросла с 780 млн до 30 млрд. рублей. Президент РФ Владимир Путин поставил задачу, чтобы по итогам 2018 года число граждан, выбирающих электронный способ получения услуг, составляло не менее 70%. Согласно опросам Росстата, план 2017 года был перевыполнен и составил 64,3%. Есть все основания утверждать,

что указанная главой государства цифра будет достигнута даже раньше конца 2018 года.

Развитие интернет-экономики стало теснить цифровое пиратство. Более чем в шесть раз возросло число людей, которые покупают в сети легальный контент: было 4 млн человек, сейчас уже более 25 млн человек.

Сегодня уже недостаточно заниматься автоматизацией и цифровизацией отдельных операций или производственных процессов. Качественный скачок в росте эффективности бизнеса предполагает создание моделей управления нового типа – с применением киберфизических систем, когда в единое целое соединяются цифровые технологии, оборудование и конечный продукт.

Киберфизические системы начинают обмениваться информацией и анализировать её уже на этапе производства, продолжают делать это на протяжении всего жизненного цикла продукта.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА РСПП

По результатам опроса, который Российский союз промышленников и предпринимателей проводил среди участников Недели российского бизнеса-2018, 90% из них считают необходимым включение в программу «Цифровая экономика Российской Федерации» отраслевых разделов и готовы принимать активное участие в их формировании.

Почти 80% опрошенных считают свою компанию цифровой. В тоже время понимание, что именно данные играют ключевую роль в цифровизации, есть только у каждого пятого (19%). Еще одним интересным фактом опроса стало то, что потребители услуг крупнейших российских ИТ-компаний, таких как «Яндекс», «Лаборатория Касперского» и других, считают, что в России недоста-

точно развит отечественный ИТ-сектор (30%), и отмечают проблему с обеспечением информационной безопасности (38%) [3].

ЦИФРОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

Реализация проектов, связанных с внедрением информационных технологий в производственный и управленческий процессы, требует значительных инвестиций. В условиях финансового кризиса проблема повышения инвестиционной привлекательности и эффективности вложений такого рода особенно актуальна.

В целях достижения комплексного экономического роста в условиях внешних ограничений требуется активное развитие цифровой экономики. При этом необходимо учитывать, что к понятию цифровой экономики подходят максимально широко как с экономической, так и с юридической позиций. В 2017 году Правительством РФ была разработана и утверждена программа по созданию условий для перехода страны к цифровой экономике. Координацию участия экспертного и бизнес-сообществ в реализации, развитии и оценке эффективности программы осуществляет АНО «Цифровая экономика», созданная ведущими российскими высокотехнологичными компаниями.

Государством ведутся и непрерывно совершенствуются следующие национальные проекты [2]:

- Единая биометрическая система: Ростелеком назначен единственным оператором системы, более 20 банков тестируют ее первую рабочую версию;
- УЦН: подключено 5 656 населенных пунктов. Программа реализована на 41%;
- Видеонаблюдение на выборах (в том числе, президента РФ): организовано на 43

тыс. участковых и 2,8 тыс. территориальных избирательных комиссий;

- ПВОЛС на Дальнем Востоке: завершены проектно-изыскательские работы подводной ВОЛС Сахалин - Курильские острова; строительство планируется завершить в 2018 году;

- Портал Госуслуг: в 2017 году количество пользователей портала увеличилось на 25 млн и составило 65 млн чел.;

- Здравоохранение: около 9 тыс. медицинских организаций будут обеспечены высокоскоростным интернетом.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИТ-ОТРАСЛИ

Спрос на применение таких технологий за отчетные шесть лет сильно вырос. Новый импульс роста ожидается за счет запуска программы «Цифровая экономика».

В 2014 году вступил в силу закон о снижении порога численности сотрудников ИТ-компаний, которые претендуют на получение льгот по страховым взносам. Если ранее было 30, теперь - 7 человек. Это позволило воспользоваться льготой значительному числу начинающих предпринимателей, стартапов: в среднем в таких компаниях как раз работает от 5 до 10 человек.

Льгота позволяет платить 14% страховых взносов. Благодаря поддержке Президента РФ она продлена до 2023 года. Ею пользуется уже более 8 тысяч аккредитованных при министерстве компаний.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Таким образом, можно констатировать, что условия для цифровизации эконо-

мики есть: удалось создать крупные цифровые компании, которые стали всемирно известны - «Яндекс», «Мейл.ру», «ВКонтакте», площадку электронных объявлений Avito, «Лабораторию Касперского», 1С и другие. Это сделано, в том числе, и благодаря осмысленной государственной политике в области новых технологий. Неслучайно создание десяти национальных компаний-лидеров, лидеров глобального характера, является также одной из ключевых задач программы «Цифровая экономика» и способом повышения инвестиционной привлекательности сферы информационных и коммуникационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Краснодарского края от 29 декабря 2016 г. N 3537-КЗ «внесении изменений в Закон Краснодарского края "О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года».
2. Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минкомсвязь России) [Электронный ресурс] URL: <http://minsvyaz.ru/ru/ministry/common/> (Дата обращения: 04.06.2018).
3. Официальный сайт Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) [Электронный ресурс] URL: <http://рспп.рф/news/view/13742> (Дата обращения: 04.06.2018).
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 года N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

RAISE OF ICT INVESTMENT APPEAL AS A FACTOR OF RADICAL IMPROVEMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT UNDER EXTERNAL CONSTRAINTS

Mytenkov Sergey – Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Improving the investment attractiveness of information and communication technologies is inextricably linked to improving the quality of the business environment. Is it justified by the risks of investments in the ICT sector, which is growing rapidly in the digital economy? The article is devoted to the analysis of the current situation in the ICT market, the prospects of investments in Russian IT-companies that develop their activities in conjunction with the state program "Digital economy of the Russian Federation".

Key words:

Investment attractiveness, digital economy, information technologies, business environment.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКИ КАК КАНАЛ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙСтоляренко В.М., Жаркова О.В.³

В данной статье рассмотрены международные банки как канал для развития интернационализации российского бизнеса в условиях санкций. Проанализированы виды и последствия санкций, способы участия зарубежных банков в интернационализации бизнеса, потенциал использования лучшего опыта в России. Выявлен и обоснован механизм работы отдела интернационализации на примере Группы Intesa Sanpaolo (Италия) и его дочернего подразделения, Банка Интеза. На основе проведенного исследования авторами предлагается возможность экстраполирования этого механизма в системно-значимых и международных банках, представленных в Российской Федерации, дана оценка перспективам и сформулированы условия его внедрения.

Ключевые слова:

Экономика России, интернационализация, международная кооперация и интеграция, импорт, экспорт, экономические санкции, банки, бизнес, экономический рост.

³ **Столяренко Владимир Михайлович** – д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Жаркова Ольга Владимировна – PR-директор OPEN GROUP. Адрес: 107061, Москва, Преображенская площадь, 8. E-mail: olga-lavoro@yandex.ru.

ВВЕДЕНИЕ

В 2014 году произошел первый обмен санкциями России и стран Западного мира. С тех пор он повторялся несколько раз, и кризис в политических отношениях России с иностранными партнерами только усилился. Это не могло не сказаться на экономике страны и показателях экономического роста.

В результате в России наблюдаются экономический спад, высокие темпы инфляции, обесценивание рубля, падение доходов государства, компаний и населения. Ситуацию на рынке во многом определяют различные слабо предсказуемые факторы, в первую очередь, – цена на нефть. Отсюда нестабильность, падение спроса, – одним словом, кризис.

Цель данной статьи – анализ и практическое описание лучшего опыта международных банковских групп в построении и работе отделов интернационализации с целью его экстраполирования в системно-значимых банках и дочках иностранных банковских групп в России для повышения показателей экономического роста.

В качестве объекта статьи выбраны банковская система и, прежде всего, системно-значимые банки в Российской Федерации. Предметом работы является функционал банковской системы в структуре рыночной экономики России и потенциал ее влияния на повышение показателей экономического роста в РФ за счет интенсификации международной кооперации и интеграции экономических агентов.

При проведении исследования для статьи были использованы методы диалектического познания, системного подхода, логического и структурно-функционального анализа, синтеза, экономического сравнительного анализа.

В основные задачи входит изучение механизма участия зарубежных банков в интернационализации бизнеса, потенциал использования лучшего опыта в России и определение механизма работы отдела интернационализации на примере Группы Intesa Sanpaolo (Италия) и его дочернего подразделения, Банка Интеза, для изучения возможности экстраполирования этой системы в банках РФ.

В заключении статьи приведены основные рекомендации для внедрения зарубежного опыта содействия интернационализации компаний посредством банковского сектора и оцениваются перспективы и условия его осуществления.

Для начала необходимо дать определение термину «санкции». Так, санкции – это политический и экономический инструмент, используемый странами или международными организациями для убеждения определенного правительства или группы правительств изменить свою политику путем ограничения торговли, инвестиций или другой коммерческой деятельности.

В большинстве случаев этот инструмент применяется к тем странам, которые грубо нарушают международное законодательство, права человека, угрожают мировому порядку, создают угрозу, разрабатывая ядерное оружие и угрожая им или другим летальным оружием массового уничтожения.

Так как данный инструмент влияния имеет очень обширную сферу применения, то и видов санкций с различными подвидами существует огромное множество. Существует три основных типа санкций: персональные, торговые и экономические.

К персональным санкциям [18] относятся действия в отношении конкретных

лиц и их окружения, имеющих отношение к предмету нарушения. К таким людям могут быть применены абсолютно различные методы международного влияния, такие как блокировка зарубежных счетов, арест имущества, запрет въезда на территорию, открытие финансовых и криминальных расследований.

Торговые санкции – это самый мягкий и распространенный способ вразумить нарушителя. В них могут входить различные отмены преференций на торговлю, установление квот и тому подобных ограничений на международную торговлю.

Экономические санкции носят карательный характер и предназначены для изоляции страны нарушителя. Они могут включать в себя эмбарго на продажу ресурсов и продукции, заморозку иностранных активов государства и его компаний, запрет на денежные переводы, передачу технологий как военных, так и гражданских, изоляцию страны путем запрета на въезд в другие страны для высокопоставленных общественных, политических деятелей и военно-служащих.

В 2014 году в отношении России были введены международные экономические санкции. Причиной стало присоединение Крыма к России и события на востоке Украины, что вызвало ограничительные политические и экономические меры, введенные в отношении России и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине.

Инициатором введения санкций с целью международной изоляции России стало руководство США, под давлением которого к санкциям присоединились страны Евросоюза. Санкции также поддержали государ-

ства «G7» и некоторые другие страны-партнёры США и ЕС.

По мнению ряда экспертов, санкции стали одной из причин финансового кризиса в России. По мнению других экспертов, кризис был вызван не санкциями, а снижением цен на нефть. При этом страны Евросоюза испытали негативное воздействие как своих собственных санкций, так и ответных действий России.

В проекте «Основные направления денежно-кредитной политики на 2016–2018 гг.», разработанном Центральным банком РФ в 2015 году, введенные против России санкции назывались в числе главных факторов, которые, по мнению авторов документа, должны были препятствовать росту российской экономики в период 2016–2018 гг. В докладе ООН «World Economic Situation and Prospects 2015. Update as of mid-2015» санкции упоминались в числе трёх основных факторов, оказывающих негативное влияние на потенциал роста суммарного ВВП СНГ в 2015–2016 гг., наряду с вооружённым конфликтом на востоке Украины и падением цен на нефть.

Санкции затрагивают и реальный сектор экономики, что выражается в сокращении инвестиций в основной капитал, розничного товарооборота, ослаблении рубля, ускорении инфляции.

Выраженное влияние экономических санкций на российскую экономику прослеживается после введения секторальных ограничений. Если до этого негативный эффект санкций практически не выходил за пределы круга компаний, непосредственно ставших адресатами санкций, то с конца лета 2014 года большинство крупных российских компаний отмечают такие последствия, как ограничение доступа к капиталу, технологиям и внешним рынкам, а также пробле-

мы сотрудничества с иностранными партнерами в сферах, на которые санкции формально не распространяются.

По мнению сотрудников Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, самые существенные риски в кратко- и среднесрочной перспективе связаны с ограничениями финансирования российских компаний и банковских структур на рынке стран ЕС. За период 2007-2013 гг. объем займов, полученных российскими нефинансовыми организациями в странах ЕС, составил более 1 трлн. долларов США. Ежегодный объем кредитов из стран ЕС составлял 150-200 млрд. долларов США, в период кризиса 2009 год снижался до 80 млрд. долларов [19, 14].

Традиционно российские компании широко использовали механизмы рефинансирования кредитной задолженности. Это позволяло снижать пиковые платежи по корпоративным кредитам. Например, объем суммарных выплат российской экономики по внешнему долгу в 2015 год оценивался примерно в 125 млрд. долларов США. В современных условиях такие возможности резко ограничены. Это означает, что крупнейшие компании будут вынуждены финансировать долг за счет собственных средств, либо использовать возможности внутреннего заемного финансирования.

Одним из важных ограничений экономического развития является снижение уровня кооперационных связей и запрет на доступ к технологиям двойного назначения. Россия зависит от импорта из Европы товаров, прежде всего химической, фармацевтической и машиностроительной продукции. Так, за счет импорта из европейских стран в стоимостном выражении удовлетворяется около 50% объема потребления лекарственных средств и почти 25% – химической продукции. Однако наибольшее влияние санк-

ции окажут на развитие машиностроительного комплекса. Объем импортируемой из европейских стран продукции машиностроения в 2013 год был равен 65 млрд. долларов или 48% всего европейского импорта в Россию. Импорт из стран ЕС, США и Японии является более высокотехнологичным, чем импорт из Китая, и занимает более «сложные» ниши на внутреннем рынке России [19, 20].

Российская экономика в высокой степени зависима от поставок высокотехнологичной продукции, так как они позволяют обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности в тех производствах, где в значительной степени были утрачены ключевые компетенции.

Проведенный специалистами анализ с использованием межотраслевых межстрановых таблиц WIOD (World Input-Output Database [37, 25]) показывает, что суммарные потери от прекращения кооперационных связей со странами ЕС могут максимально оцениваться в 15 млрд. долларов в год; еще примерно 5 млрд. долларов могут составить потери от эмбарго на поставки продукции двойного назначения [19, 10].

Для увеличения добычи нефти и газа в России существенную угрозу представляют риски, связанные с ограничением заемного финансирования на открытом рынке, и различного рода технологические эмбарго, сужающие возможности организации разведки и добычи нефти в труднодоступных регионах (прежде всего, на арктическом шельфе). В наиболее неблагоприятном случае добыча нефти в России может снизиться на 10-15% к 2030 году, а для европейской экономики это приведет к увеличению издержек на энергию, эквивалентному потерям 3 млрд. долларов в год [19, 2].

Что касается банковской системы России, в этой сфере наибольший потенциал для возникновения угроз экономике страны. Дело в том, что российская банковская система настолько интегрирована в мировую, которая, в свою очередь, в значительной степени контролируется США и их западными союзниками, что зарубежные финансисты фактически имеют доступ к ключевым механизмам управления ей. Счета американских и европейских банков активно используются российскими бизнесменами, и если кредитно-финансовые организации западных стран решат заморозить соответствующие активы, то это может нанести, как считают эксперты, значительный урон предприятиям РФ, работающим с зарубежными банками.

Санкции были введены в отношении крупнейших российских кредитно-финансовых организаций, таких как ВТБ, Сбербанк, ВЭБ. В частности, гражданам ЕС было запрещено приобретать некоторые разновидности ценных бумаг этих учреждений. По мнению аналитиков, указанные российские банки перестают иметь доступ к рынкам капитала, и потому у них могут появиться проблемы с выплатой текущих долговых обязательств, оформлением новых займов и инвестициями.

Одним из наиболее показательных прецедентов, касающихся такого аспекта, как влияние санкций на банковскую систему РФ, можно считать блокировку крупнейшими платежными системами мира – VISA и MasterCard – банковских карт сразу нескольких кредитно-финансовых учреждений России, таких как «Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк». Расплачиваться, используя международные эквайринговые каналы, клиенты этих банков уже не могли. Вместе с тем эксперты сходятся во мнении, что полностью отключаться от российского

рынка VISA и MasterCard не будут. Если это произойдет, то возникнет угроза возникновения запредельно высоких потерь для финансовой системы ЕС.

Когда VISA и MasterCard прекратили обслуживать карты нескольких российских банков, власти РФ решили активизировать работу, во-первых, по разработке национальной платежной системы, а во-вторых, по привлечению на рынок РФ китайской МПС UnionPay, которая могла бы стать серьезным конкурентом текущим мировым лидерам. Это нанесло бы VISA и MasterCard значительный, как считают некоторые экономисты, ущерб, составляющий сотни миллионов долларов.

Самым серьезным пакетом российских контрмер стал запрет на ввоз в РФ огромного спектра продуктов питания, главным образом выпущенных пищевой промышленностью ЕС, а также предприятиями Канады, Австралии и США. Перечень товаров, попавших под эмбарго, составили самые разные продукты питания: мясные, молочные товары, рыба, овощи, фрукты. В денежном выражении общий объем соответствующего импорта, как подсчитали аналитики, на момент введения контрмер был равен 9 млрд. долларов [2].

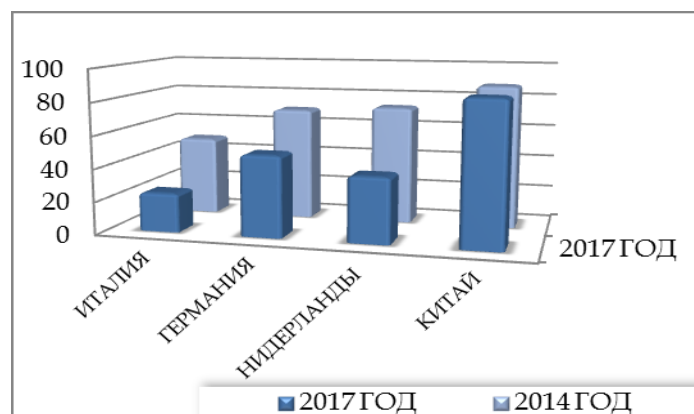
Также были внесены корректировки в сфере легкой промышленности. В частности, в сегменте госзакупок попали под запрет одежда из тканей, кожи и меха. Не все эксперты посчитали этот шаг российских властей прямым ответом на санкции, поскольку соответствующее ограничение коснулось поставок из всех стран, не считая тех, что наряду с РФ входят в Таможенный Союз, а не только западных.

Таким образом, западные санкции в экономике РФ привели к проблемам на уровне импорта. Но и зарубежные экспор-

теры также пострадали. Согласно аналитическому отчету Reuters, одним из самых активных партнеров России в экономической сфере является Германия. Есть цифры, что порядка 300 тысяч рабочих мест в ФРГ так или иначе отражают занятость населения в сферах взаимодействия с РФ. Экспорт из Германии в Россию снизился на несколько десятков процентов (в основном в сфере машиностроения). На графике ниже представлены показатели снижения товарооборота России с основными зарубежными торговыми партнерами с момента введения санкций в 2014 году (рис. 1).

Вместе с тем есть мнение, что существенного влияния на общее состояние экономики ФРГ в целом обострение взаимоотношений с РФ не окажет, просто потому что текущая доля России в объеме внешней торговли Германии не превышала 4%. Таким образом, влияние санкций на бизнес в Европе видится экспертам в достаточной мере ограниченным.

Рис.1. Снижение товарооборота России с основными зарубежными торговыми партнерами с момента введения санкций в 2014 г. по 2017 г.



Ниже приведена информация о динамике важнейших показателей России за 2015-2017 годах (рис. 2).

Вместе с тем ряд экспертов полагает, что последствия эмбарго для ЕС могут быть не столь существенными, как, в частности, влияние санкций на экономику России. До-

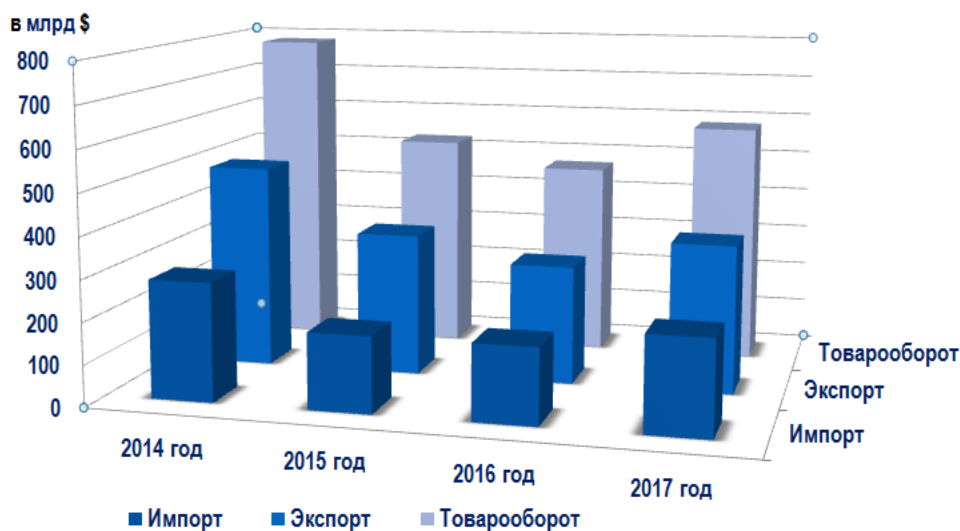
ля экспорта сельскохозяйственных товаров из Евросоюза в РФ – менее 5% в экономике этого политического объединения. И это несмотря на то, что Россия – второй для ЕС по объему рынок сбыта в данном сегменте. Также есть сведения о том, что Евросоюз собирается компенсировать возможные убытки от «контрсанкций» со стороны РФ, используя средства специально созданного фонда. Правда, его величина, как считают аналитики, не слишком впечатляет – 400 млн евро. Страна, которая может пострадать от «контрсанкций» сильнее других, – Финляндия. В силу географической близости это государство и РФ имеют тесные экономические связи. Примерно 25% экспорта из Финляндии направляется в Россию. При этом доля продовольствия в нем – менее 3%.

Вместе с тем самостоятельно экономика России сегодня, полагают многие эксперты, пока не может в полной мере гарантировать эффективное импортозамещение в большинстве основных областей.

В условиях экономических санкций ситуацию в России во многом определяют различные слабо предсказуемые факторы, в первую очередь, цена на нефть. Отсюда – нестабильность, падение спроса, кризис.

В качестве примера торговых отношений России и произошедших с момента введения санкций изменений рассмотрим Италию. Российский рынок сбыта всегда был очень многообещающим для итальянских производителей. Объем экспорта товаров из Италии в Россию за 2000-2013 гг. вырос на 327%. С момента введения санкций в 2014 году двусторонний товарооборот между странами снизился более чем на 35%. Однако, любой кризис несет с собой не только негатив, но и возможности для развития, заставляя игроков искать новые подходы, более эффективные модели. Главное – воспользоваться ими.

Рис. 2. Динамика показателей внешней торговли России за 2015-2017 гг.



По итогам 2017 года, согласно данным Федеральной таможенной службы России, товарооборот России с Италией составил 23 940 103 499 долларов США, увеличившись на 21% (4 169 718 888 долларов США) по сравнению с 2016 годом. Доля Италии во внешнеторговом обороте России в 2017 году составила 4,1% против 4,2% в 2016 году – по этому показателю по итогам прошлого года Италия поднялась с 6-го на 5-е место [9].

Таким образом, несмотря на санкции и другие негативные явления, сотрудничество и товарооборот между странами растут. Активную поддержку российским и итальянским предпринимателям оказывает и банковская Группа Intesa Sanpaolo – крупнейший банк Италии и один из лидеров в еврозоне, совместно с дочерним Банком Интеза в России. Это значительный плюс для двусторонних экономических отношений, когда банк является одним из надежных партнеров, заинтересованных в развитии подобной экономической интеграции: инвестициях, кооперации, технологическом обмене и усилении интенсивности экономического обмена.

Итальянский Банк Интеза уже более 45 лет присутствует на рынке: сначала в Со-

ветском Союзе, затем – в России, и имеет достоверную информацию о надежности, финансовом состоянии и специфике как рынка в целом, так региональных компаний и их потенциальных международных партнеров.

Понимая особенности работы, законодательства, взаимодействия с органами власти, уменьшая степень неизвестности и неопределенности в экономических отношениях, банк стабильно повышает градус доверия во взаимодействии партнеров и интегрирует локальные компании в глобальные экономические цепочки.

Помощь в поиске международных партнеров, инвестиций и дистрибьюторов, налаживании информационного обмена с помощью организации международных форумов и конференций, круглых столов и визитов иностранных делегаций, – вся эта работа по международной кооперации строится в тесной связи с локальными торговыми промышленными палатами, консорциумами, региональными властями и объединениями предпринимателей. Обладая актуальной информацией о крупных инфраструктурных и инвестиционных проектах, банк снабжает ею участников рынка в обеих странах и привлекает к сотрудничеству

компания-клиенты и правительственные структуры двух стран.

Через Банк Интеза и Группу Интеза Санпаоло проходит более половины товарооборота между двумя странами. Группа Интеза Санпаоло, в которую входит Банк Интеза, считает российский рынок стратегически важным для развития бизнеса. Используя свой опыт, новейшие технологии и финансовые ресурсы, Интеза Санпаоло стремится усилить свое присутствие в России и оказывает всестороннюю поддержку проектам, направленным на укрепление российско-итальянского сотрудничества.

Специалисты банка отмечают, что, несмотря на негативные явления, компаниям из Италии по-прежнему интересен ёмкий рынок России, и в новых условиях они ищут оптимальные пути выхода на него. Сейчас такой выход стал легче и привлекательнее: девальвация рубля удешевила для итальянцев инвестиции в российскую экономику. Изменился и подход к бизнесу: многим компаниям в России из-за обесценивания национальной валюты стало невыгодно закупать за границей товары и продавать их на местном рынке. Аналогична ситуация с выходом российских компаний на итальянский рынок: это не только повышенная премия, прибыль и диверсификация валютного риска компаний, но и увеличение экономического роста для России в целом.

Специалисты также отмечают следующую тенденцию: становится экономически интереснее производить на месте, в России, значительную часть продукции, которая ранее импортировалась. Этот тренд может стать долгосрочной стратегией успеха. Он не отменяет закупок уникальных по качеству товаров, ценности определенных марок и брендов. Однако выпуск значительной части продукции для российского рынка, осо-

бенно массового спроса, можно наладить локально.

Таким образом, интересы итальянских и российских компаний во многом совпадают. Это проявляется как в создании совместных производств, так и в прямом выходе компаний с Апеннинского полуострова в Россию, налаживании здесь производства товаров, которые будут иметь конкурентоспособную цену. На административном правительственном уровне также заметно растущее внимание к совместным проектам. Активную позицию в этом взаимодействии занимает банк.

Как показывает практика, кризис и санкции – не препятствие для экономического сотрудничества. В последние два года в разных регионах России по схеме Made with Italy («сделано с Италией») при участии банковской группы начали работать новые производства макаронных изделий, мясных полуфабрикатов, стройматериалов. Вскоре заработают еще несколько крупных проектов.

Безусловно, эта работа требует времени, изучения рынка, налаживания связей, большой подготовки, терпения. Но очевидна увеличивающаяся привлекательность России для итальянского бизнеса: он понимает, что страна находится рядом, в трех часах полета, здесь есть необходимые структуры, кадры, законодательство, а итальянские власти имеют возможность и готовы оказывать системную поддержку своему бизнесу.

При этом итальянский предприниматель в России не остается один на один с проблемами. В этом и много другом компаниям оказывает помощь Группа Интеза Санпаоло и главный отдел, способствующий развитию международной кооперации – департамент интернационализации компаний, расположенный в одном и централь-

ных офисов Группы в Италии и помогающих компаниям найти и проверить партнеров, получить более подробную информацию о рынке и экономике в целом. Механизм функционирования и результаты работы отдела интернационализации Группы Интеза Санпаоло подробнее будут освещены далее.

Другой инициативой банковской группы стало создание в 2012 году совместно с Газпромбанком Фонда прямых инвестиций «Мир Кэпитал». Это один из экономически значимых российско-итальянских проектов, способствующий международной кооперации, развитию и выходу на зарубежные рынки российских и итальянских инновационных компаний.

Капитал Фонда составляет 300 млн евро. В настоящее время Фонд завершил ряд сделок, в числе которых сделка по приобретению неконтролирующей доли в капитале итальянской Группы компаний «Лима Корпорейт» - лидера в разработке, производстве и сбыте ортопедических устройств, а также сделка по приобретению доли в капитале Группы компаний «Пакер Сервис» (Россия). Группа специализируется на предоставлении услуг и внедрении новейших технологий в крупнейших нефтегазодобывающих компаниях.

Следующим важным принципом работы Группы Intesa Sanpaolo в рамках интернационализации компаний является реализация принципов «справедливой экономики», декларируемая ее руководством и проводимая во всех 40 странах присутствия Группы.

За годы работы в России Интеза Санпаоло не только стала одним из основных участников российско-итальянского делового сотрудничества, но и ключевым звеном обширной социальной программы между

двумя странами: группа активно участвует в общественно значимых проектах.

С точки зрения Группы Интеза Санпаоло, экономика должна быть не только «капиталистической», но социальной. В рамках глобализационных процессов на рынки развивающихся стран приходит много компаний, которые хотят быстро получить прибыль, при этом не совершая инвестиции и не рассчитывая на долгосрочное сотрудничество. Однако целью глобальных компаний должно быть не только получение прибыли. Важным является вопрос привнесения на рынок с помощью крупных компаний инновационных идей, способствующих развитию всего рынка. В рамках своего присутствия во всех дочерних банках и филиалах Группа Интеза Санпаоло активно декларирует заинтересованность в этом результате.

Более того, Группа организует и поддерживает различные крупные отраслевые мероприятия, включая визиты итальянских делегаций предпринимателей, сотрудничество с локальными торгово-промышленными палатами, федеральными и региональными объединениями предпринимателей, такими как союзы промышленников и предпринимателей, ОПОРА России, национальные, региональные и отраслевые объединения и консорциумы производителей, другие ассоциации.

Разумеется, имеющиеся политические проблемы в отношениях между ЕС и Россией и обмен санкциями тормозят развитие российско-итальянского экономического сотрудничества. Снятие политической напряженности, некоторые признаки чего иногда проявляются на международной арене, и отмена санкций, безусловно, придали бы импульс имеющимся положительным тенденциям, поэтому банковская группа также активно вовлечена в процесс построения от-

ношений бизнеса с органами власти в странах своего присутствия.

В 2016 году по итогам экономического анализа глава Банка Интеза профессор Антонио Фаллико заявил об общих потерях Италии во всех отраслях в 5,3 млрд. евро по причине обоюдных экономических санкций с Россией. Однако банк не остался в стороне и совместно с правительственными органами Италии и России разработал новую структуру усиления кооперации бизнеса.

Ранее в своем интервью журналу «Эксперт» профессор Фаллико ясно сформулировал свою жесткую позицию в отношении санкций: «На мой взгляд, западные санкции в отношении России выглядят претенциозными и искусственными, так как были введены на основе предположений и неподтвержденных фактов. Система политического устройства и мировая экономика не могут быть однополярными, они объективно должны быть многополярными. Только в этом случае мы сможем обеспечить безопасность и экономический рост, поощряя компании идти по пути интернационализации».

Концепция состоит в том, чтобы убедить итальянские компании в необходимости производства непосредственно в России. Новый лозунг экономической интеграции звучит как переход от Made in Italy («Сделано в Италии») к Made with Italy, то есть «Сделано с Италией». Следовательно, это означает укоренение, локализацию итальянских компаний на российской территории, увеличение инвестиций, приход инноваций и ноу-хау и интенсификацию экономического роста.

На Санкт-Петербургском экономическом Форуме (ПМЭФ) в июне 2016 года профессор Фаллико заявил также о прямой дополнительной экономической поддержке

подобных компаний и их участия в крупных инфраструктурных проектах в РФ: строительство скоростной трассы Москва-Санкт-Петербург и ряда мостов в Северной столице. Это означает привлечение в проекты международных инвестиций и вовлечение России в международную финансовую инфраструктуру, дополнительное внимание инвесторов за счет повышения надежности проектов и удешевление стоимости финансовых ресурсов в целом, – все это прямые факторы, влияющие на экономический рост в стране.

«В 2018 году пройдет чемпионат мира по футболу, и мы в этом активно участвуем, в частности, в проекте ВТБ Арена. Дальше – все вопросы, связанные с железными дорогами, модернизацией железных дорог, подвижного состава. Если добрая воля есть, много всего можно сделать. Наша задача – финансирование итальянских компаний, которые имеют дело с российскими компаниями», – заявил накануне чемпионата глава Банка в интервью журналистам на ПМЭФ [6].

Кроме того, не без участия Банка Интеза и Группы Интеза Санпаоло Италия выступила страной-партнером Форума, а Россию посетили лично премьер-министр Италии Маттео Ренци и министр экономического развития Карло Календа. У банковской группы получилось стать рупором итальянского и российского бизнеса и выразить общую позицию, которая заключается в том, что необходимо максимально развивать экономическое сотрудничество с Россией и, действуя в рамках закона, искать новые пути взаимодействия, несмотря на санкции.

В ходе Форума российские и итальянские компании заключили контракты на 1,3 млрд. евро. В присутствии российского и итальянского лидеров был подписан ряд документов, в том числе Меморандум о со-

трудничестве в области дистанционного зондирования Земли между «Роскосмосом» и Итальянским космическим агентством (Agenzia Spaziale Italiana). Несколько контрактов заключила компания «Роснефть», а также компания НОВАТЭК. Кроме того, соглашение о намерениях по реализации инвестпроекта подписали «Почта России» и концерн «Леонардо-Финмекканика».

Президент РФ Владимир Путин отметил, что присутствие на ПМЭФ-2016 итальянского премьер-министра обеспечило высокий уровень представительства деловых кругов Италии. А министр экономического развития Италии Карло Календа, вместе с главой правительства также посетивший ПМЭФ, заявил: «Нас выделяют две вещи. Во-первых, мы пришли на этот рынок уже много лет назад, еще в советское время, и это наша особенность: нам удалось построить нечто устойчивое и продолжительное. И, во-вторых, у нас значительное коммерческое присутствие: все ключевые итальянские компании сотрудничают с Россией. Вопрос в том, что еще мы можем сделать? Одна из задач — побудить средний и малый бизнес перейти от экспорта в Россию к инвестированию». Как сообщил министр, Италия и РФ по итогам ПМЭФ работают над более чем 340 совместными проектами, связанными с инвестициями.

По словам посла Италии Чезаре Марии Рагальини, итальянский бизнес постепенно наращивает объем инвестиций, в частности, в таких отраслях, как химическая промышленность, продукты питания, а также мода и аксессуары. «Визит премьер-министра Ренци — это не только признание активности Италии, но и желание поднять уровень российско-итальянского сотрудничества», — пояснил посол на пресс-конференции ПМЭФ.

Руководствуясь этим мнением, а также привлекая на свою сторону крупный итальянский бизнес, текущих и потенциальных партнеров, представителям Интеза Санпаоло удалось оказать существенное влияние для инициирования переговорного процесса на уровне первых лиц государств с целью поиска совместных решений и приложения общих усилий для стимулирования экономического обмена между двумя странами с целью дальнейшего роста экономики.

Так Группа Интеза Санпаоло совместно с Банком Интеза организовала Евразийский экономический форум, который вырос из Российско-итальянского экономического форума и в условиях санкций является крупнейшей и, пожалуй, единственной в своем роде площадкой для открытого обмена мнениями, обсуждения текущих проблем и путей их решения прежде российско-итальянской, а теперь и евразийской государственной и предпринимательской элитой.

На форуме обсуждаются вопросы государственного стимулирования модернизации и инноваций, банковского финансирования инновационных проектов, инновационного развития высокотехнологичных отраслей, таких как космос, энергетика, телекоммуникации. Участники форума — официальные лица и руководители российских и итальянских компаний разных отраслей — анализируют вопросы развития современных технологий и практические аспекты внедрения инноваций в производство в контексте двусторонних российско-итальянских экономических отношений.

С каждым годом Форум привлекает все больше участников и расширяет сферу своего влияния. Так, в 2015 году Евразийский экономический форум стал официальным партнером Санкт-Петербургского экономического форума. В основу меморанду-

ма легли принципы открытости и свободы, независимости бизнес-диалога от геополитических факторов, что сегодня приобретает особую актуальность.

Также партнеры договорились о проведении дополнительных двухсторонних мероприятий: ежегодно в рамках форумов проходят более 10 круглых столов и бизнес-конференций в Италии и в России. В рамках этих точечных региональных мероприятий за общим столом стороны совместно с предпринимателями, региональными властями и бизнес-ассоциациями обсуждают существующие проблемы и пути их решения в условиях санкций, а также намечают дополнительные точки роста для сотрудничества и развития бизнеса.

Рассмотрим работу механизма содействия интернационализации компаний на примере Банка Интеза и потенциал экстраполирования этой системы в банках РФ. Знание клиента в рамках международной банковской группы дает возможность банку Интеза и Группе Intesa Sanpaolo сделать для него не только лучшее продуктовое предложение (уникальное с точки зрения ценового позиционирования и по своему содержанию), но помочь в поиске бизнес-партнеров и дать своевременную информацию о рынке.

Банковской организации хорошо известны собственники, финансовое положение, репутация и стратегические планы развития компаний-клиентов. Разветвленная региональная и международная банковская сеть дает возможность поддержания актуальной информации о состоянии экономики и рынка в странах присутствия, основных бизнес-игроках, общей экономической, политической и законодательной ситуации. Она дает доступ к достоверной маркетинговой информации, которая может быть не всегда открытой и оперативно доступной

для компаний даже в случае проведения самых дорогих и подробных маркетинговых исследований.

В связи с этим для клиента становится особенно важна поддержка международной банковской группы в случае выхода бизнеса на зарубежный рынок. Например, при поиске партнера или финансирования для представительства компании за рубежом, когда она еще не накопила необходимой финансовой и кредитной истории на новом рынке.

Немалое значение имеют консультационные услуги глобального банка. За счет наличия большого количества клиентов у Intesa Sanpaolo появляется обширная информационная база, которая является уникальным надежным инструментом для поиска бизнес-партнеров в странах присутствия финансового института, а также служит для проведения различного рода международных мероприятий и помогает в реализации предпринимательских и правительственных инициатив.

Помогая клиенту в поиске партнера за рубежом, глобальный банк напрямую способствует развитию национальных экономик, реализуя еще одну важную функцию: ведь выбор бизнес-партнера – это, прежде всего, вопрос доверия. Банк является тем финансовым институтом, которому клиент доверяет, поэтому часто выступает гарантом при выборе партнера.

Финансовый институт имеет возможность с согласия клиента подтвердить ту или иную финансовую, юридическую и маркетинговую информацию, дать рекомендации относительно благонадежности и кредитной истории компании, а также посоветовать организацию для юридического и финансового сопровождения за рубежом и так далее.

Немаловажную роль играет репутация банка, где обслуживается клиент: наличие рекомендаций со стороны банка, хорошей кредитной истории и одобренных гарантийных или кредитных линий является для потенциального международного партнера дополнительным положительным фактором. Ведь прежде чем получить финансирование, компании дополнительного проходят финансовый анализ и одобрение со стороны банка, а для европейских компаний подтверждение такой информации очень ценно. Если это известный на международной арене крупный иностранный банк, достоверность информации о такой компании и ее финансовом состоянии получает дополнительное подтверждение из надёжного источника.

Кроме того, через Intesa Sanpaolo компания может дополнительно выйти на интересные ее локальные бизнес-объединения (торгово-промышленные палаты, консорциумы, отраслевые ассоциации и т.д.) и их членов, а также в некоторых случаях познакомиться через представительство банка с местными властями и заручиться их поддержкой, например, при локализации производства и крупных инвестпроектах.

Нередко при поддержке финансового института проводятся международные бизнес-мероприятия, встречи B2B, конференции, происходит подписание крупных межправительственных соглашений, касающихся как экономического, так культурного и гуманитарного сотрудничества. В банке даже созданы специальные надстройки для реализации этих целей: Фонд инвестиций для поддержки инновационных и международных проектов, Международный экономический форум и даже Международная культурная ассоциация.

Подытоживая анализ стратегии работы Банка Интеза в области интернациона-

лизации компаний, стоит отметить, что с точки зрения маркетинга ее можно охарактеризовать как глобальную стратегию лояльности. Ключевой инструмент для достижения этой цели – оптимальное качество и одинаковые стандарты оказываемых клиенту услуг по всему миру, глобальное сопровождение и удовлетворение нужд клиента. Такая стратегия, формируя партнерские отношения между банком и клиентом, обеспечивает его лояльность и доверие, благодаря чему банк получает свое конкурентное преимущество.

При переходе к практическим кейсам важно отметить, что Банк Интеза, являясь частью глобальной банковской Группы Интеза Санпаоло, активно реализует эти принципы работы во всех странах своего присутствия. История отношений Интеза Санпаоло с Россией уникальна. Мало кто знает, что первое представительство иностранного банка в СССР было открыто в 1973 году. Это был Банка Коммерциале Итальяна (Banca Commerciale Italiana), банк, который позднее вошел в состав Интеза Санпаоло. В 1960-1970-е годы взаимоотношения между Советским Союзом и Италией бурно развивались. Немало крупных промышленных проектов в СССР осуществлялись при участии Италии. Самый известный из них – автомобильный завод в Тольятти.

Эта и другие масштабные стройки финансировались при участии итальянских банков Группы Интеза Санпаоло – одного из старейших мировых банков с богатейшей историей, которая складывалась на протяжении почти пяти веков, начиная с середины XVI века, когда в Италии только зарождалось банковское дело.

На протяжении 40 лет Группа сопровождает внешнеторговые контракты между фирмами двух стран, кредитует крупные российские предприятия и банки. Сегодня

Интеза Санпаоло обслуживает больше половины внешнеторговых сделок между Россией и Италией. Кроме этого, при непосредственном участии группы проходят большие культурные мероприятия, связанные с Италией, - концерты, выставки, кинопоказы, что также способствует установлению более тесных, доверительных отношений между народными партнерами.

Отношения Банка Интеза с клиентами в Италии и России, от начала и до конца выстроенные на доверии, помогают эффективному переговорному процессу и развитию сотрудничества между российскими и итальянскими клиентами. Часто Банк является важным посредником непосредственно в переговорном процессе: найдя потенциальных партнеров и обменяв их контактами, выводит это сотрудничество на новый уровень, организуя первые деловые встречи между компаниями.

В самом общем виде схема поиска партнера выглядит так: российский клиент обращается в Банк Интеза с просьбой найти партнера в своей отрасли в Италии. Желательно перед этим изучить рынок и знать названия потенциальных фирм-партнеров. Местные специалисты анализируют информацию и отправляют ее в офис интернационализации Интеза Санпаоло в Италии, сотрудники которого обрабатывают заявку, проверяют, являются ли запрошенные компании клиентами Банка, или подбирают список наших итальянских клиентов из нужной сферы. Далее персональный менеджер Банка в Италии связывается с интересными для России потенциальными партнерами. В случае заинтересованности итальянского клиента, Банк обменивает фирмы контактами и организует встречу.

Конечно, в процессе общения возникает множество дополнительных вопросов: часто Банк просят предоставить или под-

твердить информацию о клиенте, его положении на национальном рынке, дать справку или рекомендательно письмо Банка о наличии хорошей банковской истории, благонадежности и многое другое, вплоть до вопросов об особенностях национального законодательства в области финансов и надежном юристе для открытия совместного предприятия.

Таким образом, Банк Интеза предлагает российским компаниям и их итальянским партнерам весь спектр необходимых банковских и консультационных услуг и оказывает содействие в поиске партнеров в интересующем сегменте.

Стратегическая задача по увеличению экономического роста в России, которая стоит сейчас перед российским правительством, тоже находит свое отражение в деятельности глобальной международной Группы Интеза Санпаоло, поэтому характерной будет в этом отношении цитата одного из руководителей российского региона. Эти слова принадлежат экс-губернатору Челябинской области Михаилу Юревичу, которые он произнес в речи при подписании соглашения о сотрудничестве с Банком Интеза: «Не секрет, что при открытии производств на территории других стран зарубежные компании предпочитают иметь дело со своими, «родными» финансовыми аналитиками. Таким образом, приход на территорию области итальянского банка дает нам возможность активней привлекать итальянских предпринимателей. Кроме того, чем лучше иностранные инвесторы знают регион, тем больше их приходит в будущем. Благодаря приходу зарубежных фирм и наши местные компании перенимают их опыт, становятся более конкурентоспособными».

Таким образом, вовлечение банков на всех ступенях международной интеграции: от помощи компаниям в поисках междуна-

родных партнеров и привлечения международных инвестиций до взаимодействия с органами власти на региональном и федеральном уровнях в качестве прямого GR-лобби оказывает прямое влияние на экономический рост в стране и является инструментом с огромным потенциалом применения в отечественной банковской системе с целью стимулирования роста экономики, особенно в условиях санкций.

Следует отметить, что одной из главных проблем внедрения этого инструмента является то, что он не приносит доход в баланс банка в краткосрочной перспективе. Данный инструмент дает свои результаты в виде лояльных клиентов, участия в крупных инфраструктурных и инвестиционных проектах с подачи местных властей и благодарных клиентов-компаний только на долгосрочном временном отрезке.

Фактически эта деятельность является добровольной нагрузкой опытных и крупных финансовых игроков, а каждая сделка в рамках интернационализации компаний – по-своему особенной и требующей дополнительного внимания со стороны финансового института. Поэтому этот путь предпочитают лишь те игроки, которые нацелены на долгосрочные партнерские отношения с клиентами в стране присутствия на десятилетия и более.

Таким образом, в условиях экономических санкций и стагнации мировой экономики резко возрастает значение международной интеграции и кооперации как инструмента экономического роста в России. От международной активности зависит экономическое положение и конкурентоспособность предприятий, инвестиционная активность и уровень внедрения инноваций, возможность использования новейших технологий и ноу-хау, участие в международных технологических цепочках, укрепление

и обновление материальной базы, положение на рынке, доходность и решение обострившихся финансовых проблем.

Одним из основных экономических инструментов, обеспечивающих на протяжении последних десятилетий экономический рост и развитие ведущих стран Запада, является механизм международной кооперации и интеграции компаний посредством крупных международных банковских групп, выполняющих так называемую функцию информационно-экономических GR-хабов. В России история современного банковского дела с активным участием международных банков насчитывает сравнительно немного – чуть более 25 лет. Применение и развитие данного инструмента особенно актуально в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса, уже имевшего место затяжного производственного кризиса в российской экономике и действующих анти-российских экономических санкций.

С целью поиска решения проблемы активации экономического роста в России в условиях санкций и рассмотрения возможности перенять лучшие западные практики в сфере интернационализации компаний в данной работе поставлены и решены следующие задачи: определена роль банковской системы в России, ее особенности и исторический путь развития, проанализирована банковская отрасль в России за последние годы, и дана классификация российской банковской системы относительно западных структур, рассмотрен механизм участия зарубежных банков в интернационализации бизнеса, и дана оценка потенциала его использования в системно-значимых банках РФ.

Основная системная проблема функционирования данного инструмента в России заключается в том, что не отлажено взаимодействие на уровне всех участников це-

почки, и отсутствует механизм стимулирования и поощрения со стороны регуляторов и саморегулируемых банковских организаций. Это длинная и непростая схема, включающая, помимо компаний-клиентов и международных банков, отраслевые и промышленные консорциумы, материнские компании банковских групп, регуляторов и представителей федеральной и региональной власти – Минэкономразвития, Минфина, субъектов РФ и др.

Самый крупный банк в мире находится в Китае: у Industrial and Commercial Bank of China по состоянию на май 2016 г. зафиксировано \$3,5 трлн. активов [15]. Для сравнения: у нашего Сбербанка по итогам 2017 г. всего \$402 млрд. и позиция в конце списка [16]. Первые четыре места в рейтинге крупнейших мировых банков принадлежат китайцам, которые смогли превзойти таких гигантов, как Citibank и Bank of America. Получается, что всего 1% публичных банков держит до половины всех активов глобальной финансовой системы, а основная их часть сосредоточена в пяти странах: США, Китае, Японии, Англии и Франции. Использование этого банковского канала рождает колоссальный потенциал для роста российских предприятий.

Возникает вопрос: почему до сих пор не используется канал, который, по разным оценкам, может принести до 0,5% к показателю экономического роста в стране? Ведь это сотни миллиардов рублей, если не считать отложенное положительное влияние на социально-экономическое положение в стране, уровень технологического развития и участие в международной кооперации.

Следует отметить, что одной из главных проблем внедрения этого инструмента и реализации планов Правительства РФ на пути к выполнению показателей экономического роста является то, что, не имея прямо-

го оперативного влияния на экономическое положение банков в краткосрочной перспективе, данный инструмент является фактически добровольной нагрузкой социально-ответственных и обладающих многолетним опытом работы финансовых институтов. В России таким примером является международная банковская группа Intesa Sanpaolo: в рамках группы и ее российского дочернего Банка Интеза этот механизм уже отработан, апробирован и имеет результат в виде ряда успешных кейсов на сумму более десятков миллиардов рублей.

Поэтому сама по себе идея внедрения этого инструмента в практику российской банковской системы является достаточно логичной, но ее реализацию с трудом можно представить без тесного взаимодействия Правительства РФ и регулятора в лице ЦБ РФ напрямую с главами международных банковских групп и их российскими дочерними компаниями ввиду отсутствия прямого экономического стимула и зачастую нежелания российского менеджмента вкладывать ресурсы и средства в долгосрочные перспективы.

Показатели на уровне 0,5% – это те цифры, за которые можно побороться прямо сейчас, и которые будут в дальнейшем питать экономический рост в стране не один год подряд. Поэтому при долгосрочной стратегии развития и перспективах формирования новой команды после недавно прошедших в стране президентских выборов стоит надеется, что Правительство РФ, регулятор и главы международных банковских групп в ближайшее время выступят с предложенными инициативами, сев за стол переговоров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковская система РФ – история // Электронная библиотека Economics.studio

- URL: <https://economics.studio/finansy-kredit/bankovskaya-sistema-istoriya-50737.html> (Дата обращения: 20.04.2018).
2. Влияние санкций на экономику России. Последствия введения санкций. Экономика России сегодня // Информационный сайт Фб.ру. URL: <http://fb.ru/article/159526/vliyanie-sanktsiy-na-ekonomiku-rossii-posledstviya-vvedeniya-sanktsiy-ekonomika-rossii-segodnya> (Дата обращения: 15.05.2018)
 3. Вопрос: История развития банковского дела в России // Сайт Лекции.Орг URL: <https://leksi.org/6-65219.html> (Дата обращения: 20.04.2018)
 4. Воронцов К.В. Лекции по алгоритмам кластеризации и многомерного шкалирования // ШАД Яндекс. 2007.
 5. Воронцов К.В. Машинное обучение: курс лекций / К.В. Воронцов // ШАД Яндекс. 2015. 27 апреля 2018.
 6. Глава Банка Интеза: бизнес окажет давление для снятия санкций с РФ // РИА Новости URL: <https://ria.ru/interview/20150623/1080476375.html#ixzz3nEVlcC1w%D0%A0%D0%98%D0%90> (Дата обращения: 02.04.2018)
 7. История банковского дела // Финансовый портал Banki.ru URL: http://www.banki.ru/wikibank/istoriya_bankovskogo_dela (Дата обращения: 05.04.2018)
 8. Мамонов М. Е. Регулирование доступа банков на кредитный рынок в условиях несовершенной конкуренции: оценка последствий для стабильности банковской системы // Журнал новой экономической ассоциации. 2017. Т. 33. № 1
 9. Отчёт о внешней торговле между Россией и Италией в 2017 году: товарооборот, экспорт, импорт, структура, товары, динамика // Сайт «Внешняя торговля РФ» URL: <http://russian-trade.com> (Дата обращения: 04.04.2018)
 10. Официальный сайт Банка Интеза [Электронный ресурс] URL: <https://www.bancaintesa.ru> (Дата обращения: 03.04.2018)
 11. Официальный сайт банковской группы Intesa Sanpaolo [Электронный ресурс] URL: <https://www.intesasanpaolo.com/> (Дата обращения: 02.04.2018)
 12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://russian-trade.com> (Дата обращения: 05.04.2018)
 13. Петербургско-итальянская площадка для интеграции // Сайт журнала «Эксперт Северо-Запад» URL: <http://www.old.expertnw.ru/news/2014-12-08/peterburgsko-italianskaya-ploshchadka-dlya-integratsii> (Дата обращения: 05.04.2018)
 14. Столбов М., Голощапова И., Солнцев О., Цепилова Е., Ахметов Р., Панкова В. Серия докладов об экономических исследованиях. Сопоставление модели российского финансового сектора с моделями финансовых секторов других стран № 23 // Банк России. Август 2017. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/16716/wp_23.pdf (Дата обращения: 15.04.2018)
 15. ТОП 20 Крупнейших банков мира в 2018 году // Блог для трейдеров и инвесторов Sharkfx.ru URL: <https://sharkfx.ru/top-20-krupnejshix-bankov-mira> (Дата обращения: 10.04.2018).
 16. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-ФЗ «О банках и банковской деятельности Российской Федерации».
 17. Чистая прибыль Сбербанка за 2017 год достигла 674 млрд рублей // Banki.ru URL:

- <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10216856> (дата обращения: 10.04.2018)
18. Что такое Санкции // Сайт что-такое.net URL: <http://что-такое.net> (дата обращения: 13.05.2018)
 19. Широ́в А.А., Янто́вский А.А., Пота́пенко В.В. Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования 2015. № 4. с.7.
 20. Эфрон Б. Нетрадиционные методы многомерного статистического анализа // Финансы и статистика. М., 1988.
 21. Allen F., Gale D. Comparing financial systems // MIT Press. 2000
 22. Andritzky J., Kavčič M., Košak T., Šuler T. Bank risks from cross border lending and borrowing in Slovenia // Financial Stability Review, Expert Papers on Financial Stability. 2007.
 23. Barth J. R., Caprio G., Levine R. Bank regulation and supervision: what works best? // Policy Research Working Paper. 2001. No. 2725. World Bank, Washington, D.C.
 24. Bartlett W., Prica I. The variable impact of the global economic crisis in South East Europe. 2012.
 25. Beck T., De Jonghe O., Schepens G. Bank competition and stability: Cross-country heterogeneity // Journal of Financial Intermediation, Elsevier. 2013. Vol. 22 (2). Pp. 218–244.
 26. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Law and finance: why does legal origin matter? // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 35. Pp. 653–675.
 27. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Bank concentration, competition and crises: First results // Journal of Banking and Finance. 2006. Vol. 30 (5). Pp. 1581–1603.
 28. Bishop C.M. Mixture Models and the EM algorithm // Microsoft Research. Cambridge. Advanced Tutorial Lecture Series. CUED. 2007.
 29. Bittencourt M. Inflation and financial development: Evidence from Brazil // Economic Modelling. 2011. Vol. 28. No. 1. Pp. 91–99.
 30. Bordo M.D., Meissner C.M. Growing Up to Stability? Financial Globalization, Financial Development and Financial Crises. // National Bureau of Economic Research. 2015. No. w21287.
 31. Bruno G., De Bonis R., Silvestrini A. Do financial systems converge? New evidence from financial assets in OECD countries // Journal of Comparative Economics. 2012. Vol. 40. No. 1. Pp. 141–155.
 32. Chakraborty S., Ray T. The development and structure of financial systems // Journal of Economic Dynamics and control. 2007. Vol. 31. No. 9. Pp. 2920–2956.
 33. Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Feyen E, Levine R. Benchmarking Financial Development Around the World. // World Bank Policy Research Working Paper 6175. 2012. World Bank, Washington, DC.
 34. Chow W.W., Fung M.K. (2013) Financial development and growth: a clustering and causality analysis // The Journal of International Trade & Economic Development. 2013. Vol. 22. No. 3. Pp. 430–453.
 35. Claessens S., Dell'Ariccia G., Igan D., Laeven L. Cross-country experiences and policy implications from the global financial crisis // Economic Policy. 2010.
 36. Delis M. D. Bank competition, financial reform, and institutions: The importance of being developed // Journal of Development Economics, 2012. 97 (2), 450–465.

37. Dietzenbacher E., Los B., Stehrer R., Marcel P. Timmer and Gaaitzen J. de Vries. The Construction of World InputOutput Tables in the WIOD Project // *Economic Systems Research*. 2013. 25(1).
38. Essid Z., Boujelbene Y., Plihon D. Benchmarking financial systems in emerging and/or developing countries: financial development index. 2014.
39. Fohlin C. Financial systems and economic development in historical perspective // Johns Hopkins University and Emory University, Department of Economics. 2014.
40. Fraley C., Raftery A.E., Murphy T.B., Scrucca L. mclust Version 4 for R: Normal Mixture Modeling for Model-Based Clustering, Classification, and Density Estimation // *Technical Report*. 2012. No. 597. Department of Statistics, University of Washington.
41. Hansen N.-J., Sulla O. Credit growth in Latin America: financial development or credit boom? // *IMF Working Paper*. 2013. № WP/13/106. International Monetary Fund, Washington, D.C.
42. Hattendorff C. Natural resources, export concentration and financial development // *Economics Discussion Paper*, School of Business & Economics, Freie University Berlin. 2014. № 2014/34.
43. Huang, Y. What Determines Financial Development? Discussion Paper 05/580. 2005. University of Bristol, Bristol, UK
44. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. Worldwide governance indicators: methodology and analytical issues // *Policy Research World Bank Paper*. 2010. September.
45. Levine, R. Bank-based or market-based financial systems: Which is better? // *Journal of Financial Intermediation*. 2002. Vol. 11(4). Pp. 398–428.
46. Matos P. On the Latin American credit drivers // *Emerging Markets Finance and Trade*. 2017. Vol. 53(2). Pp. 306–320.
47. Pestova A., Mamonov M. Macroeconomic and bank specific determinants of credit risk: Evidence from Russia. // *EERC Working paper No.13/10E*. 2013.
48. Schaeck K., Cihak M. Competition, Efficiency, and Stability in Banking // *Financial Management*. 2010. 43 (1). Pp. 215–241. N/15/08.
49. Tabak B., Fazio D., Cajueiro D. The relationship between banking market competition and risk-taking: Do size and capitalization matter? // *Journal of Banking and Finance*. 2012. Vol. 36 (12). Pp. 3366–3381.
50. Torre de A., Feyen E., Ize A. Financial development: structure and dynamics // *The World Bank Economic Review*. - 2013. - T. 27. - №. 3. - C. 514-541
51. Vintila D. et al. Dynamic Trends of Foreign Direct Investments and Macroeconomic Changes in Central and Eastern Countries During 2000–2010 // *Annals-Economy Series*. 2012. Vol. 3. Pp. 228–235.

INTERNATIONAL BANKS AS A CHANNEL FOR INTERNATIONALIZATION OF RUSSIAN COMPANIES IN THE CONTEXT OF SANCTIONS

Stolyarenko Vladimir - Doctor of Juridical Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University – Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Zharkova Olga - PR-director of OPEN GROUP. Address: 8 Preobrazhenskaya Square, Moscow, 107061, Russia. E-mail: olga-lavoro@yandex.ru.

In this article are reviewed international banks as a channel for the development of internationalization of Russian companies in the context of sanctions. The analysis includes the sanctions types and consequences, the tools of foreign banks participation in business internationalization process and the potential to use the best practice in Russia. The working mechanism of the Internationalization department is revealed and rationated on the example of Intesa Sanpaolo Group (Italy) and its subsidiary in Russia, Banca Intesa. On the basis of this study the author proposes the opportunity of extrapolating this mechanism in the system-significant and international banks represented in the Russian Federation, analyses the complex conditions for its implementation and gives the evaluation of the nearest prospects.

Key words:

Russian economy, internationalization, international cooperation and integration, import, export, economic sanctions, banks, business, economic growth.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

УДК / UDK 330.354

ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Поляков Л.В.⁴

В рамках общеуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика» прошел мастер-класс профессора кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Полякова Леонида Владимировича, посвященный влиянию политической культуры на экономику, в частности, в России. В ходе своего выступления профессор рассказал об основных подходах к пониманию и классификации политической культуры, а также проанализировал перспективы экономического роста через призму показателей России в различных рейтингах.

Ключевые слова:

Экономический рост, политическая культура, типы политической культуры, международные индексы.

⁴ Поляков Леонид Владимирович – д. филос. н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: lpolyakov@hse.ru.

Добрый вечер! Мы сегодня продолжаем факультатив кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти. «GR в современной России: теория и практика». В этот раз, в отличие от прошлогоднего мастер-класса, я постарался поработать и на поле экономики, в том числе, учитывая, что сюжет с российской экономикой сейчас наиболее интересный, наиболее привлекательный. Неопределенностей очень много, ситуация нетривиальная, и можно порассуждать о том, что влияет на экономический рост. Хотя, может быть, это не совсем релевантно ситуации, когда мы имеем так называемый отрицательный рост. По отчету Росстата, в этом году он составил 3,8%, хотя возможен пересчет с учетом расходов Минобороны, а пересчет вменяемой аренды может дать снижение этой цифры до 3,3%. Но тем не менее, стоит подумать над сочетанием таких двух позиций, как экономический рост и российская политическая культура. Этим мы и займемся в ходе сегодняшнего мастер-класса.

При учете того, что сегодняшняя ситуация с российской экономикой, вероятно, зависит напрямую от некоторых факторов, которые никакого отношения к политической культуре и культуре в целом не имеют, может быть, сегодняшняя наша тема покажется несколько странной, но даже такими микропараметрами пренебрегать не стоит: бывает так, что при всех прочих равных какая-то одна переменная выходит на первый план и определяет возможности либо экономического упадка, либо экономического роста.

Гипотетически предположим, что рассмотрение фактора политической культуры в контексте российской экономики или в качестве некой переменной, которая определяет возможности роста этой экономики, не лишено оснований, тем более есть довольно

интересные примеры из других практик, из практик США, прежде всего, где подобное рассмотрение уже проделано. И этот интересный опыт может быть поучителен и для нас. Хотя далеко не всегда реалии американской экономики, тем более американской политической культуры, легко и однозначно переносятся на нашу почву. Однако я рассматриваю этот вариант только с точки зрения метода, а не с точки зрения содержательного переноса.

Весьма любопытно взглянуть на российскую экономику глазами тех, кто ее измеряет с помощью некоторых объективных инструментов, объективных факторов, некоторых переменных, которые дают в совокупности возможность составителям четырех отдельных индексов, о которых подробнее будет рассказано далее, выстраивать все экономические системы современного мира в определенном порядке и помещать Россию на ту или иную позицию. Мною были отобраны те индексы, в которых учитывается так называемая институциональная компонента. На мой взгляд, с точки зрения рассмотрения России с помощью этих рейтингов аспект, связанный с оценкой и участием институтов, - это достаточно существенная компонента.

Для начала обратите внимание, какие позиции мы занимали в рейтинге глобальной конкурентоспособности за 2015 год. В данном году мы занимали 44-51 место из 140, что, по сути, относительно неплохо. В рейтинге, составленном в соответствии с показателями глобального инновационного индекса, Россия находится приблизительно в том же районе: 48-е место из 141. В инновационном рейтинге Блумберга мы поднялись на 12 мест выше, но когда мы обратимся к этому индексу, то обнаружим, что Блумберг измеряет инновационную экономику, то есть просто инновации. И, наконец, в рей-

тинге по показателям индекса экономической свободы (Heritage Foundation Index of Economic Freedom) место у нас достаточно печальное: 143-е из 178.

Первая гипотеза состоит в том, что на подобные индексы надо обращать внимание, потому что они являются некими объективными инструментами, с помощью которых замеряется температура, состояние и, соответственно, потенциал роста каждой национальной экономики, в том числе российской. Эти детали говорят о том, что если по первым двум параметрам – конкурентоспособности и инновационности экономики – мы находимся в первых 50 странах (что задает возможности для роста), то, как мы видим по показателям World Governance Indicators, у нас довольно слабые индикаторы по уровню экономической свободы. Мы находимся в аутсайдерах. Из этого можно сделать первое предположение: тот тип политической культуры, который лежит в основе подобных институциональных установок, изначально достаточно амбивалентен. С одной стороны, в нем можно поискать нечто, что способствует экономическому росту, что продвигает экономику, с другой стороны, то, что ее как-то объективно тормозит. Второе же, более конкретное, предположение заключается в том, что вообще *culture matters*, политическая культура влияет.

Теперь подробнее рассмотрим Global Competitiveness Index (оценка по 140 странам). Он довольно объемный: конкурентоспособность в нем измеряется по очень многим позициям. Мною взят только показатель институциональной среды за 2015-2016 гг. В соответствии с ним, показатель России составляет 4,4 из максимума 6 возможных. При рассмотрении позиций России по институциональным параметрам можно увидеть, что в разделе «Этика и коррупция» мы за-

нимаем 89-е место (3 из 10), в разделе «Необоснованное расходование государственных средств» – 110-е место, «Общественное доверие политикам» – 70-е место, «Поборы и взятки» – 98-е место. В разделе «Неправомерное влияние, права собственности, защита» Россия занимает 103-ю позицию, в «Независимости судопроизводства» – 108-ю, в «Фаворитизме» – 90-ю позицию, наконец, в «Обременительности государственного регулирования» – 116-ю строчку.

Мы видим, что в этом рейтинге (при том, что в целом он достаточно оптимистичен) в позициях по качеству институтов мы вопиющие аутсайдеры, что должно настоятельно радовать. Таким образом, у нас имеется большой резерв для того, чтобы улучшать институты, что, в свою очередь, поможет экономическому росту.

Теперь перейдем к Global Innovation Index, суть которого можно представить в виде таблички, отображающей зависимость уровня благосостояния данной страны от качества институтов. Таким образом, в рамках данного индекса страны разделяются на 4 типа. Как уже было сказано ранее, в этом рейтинге довольно наглядно демонстрируется зависимость уровня благосостояния от качества институтов. У всех стран с высоким доходом мы наблюдаем положительные показатели: одновременно фиксируется позитивное и высокое качество политических институтов, так или иначе, создающих контекст, в котором ведется экономическая деятельность. Как только мы спускаемся ниже, то начинаем замечать корреляцию отрицательную: чем дальше, тем хуже. Отрицательные значения качества институтов обуславливают попадание в соответствующую категорию страны, то есть чем ниже уровень благосостояния, тем хуже качество институтов, – здесь прямо пропорциональная зависимость. Мы можем сказать: бедность сопут-

ствуует плохому качеству институтов и наоборот. Можем ли мы сказать, что это каузальная зависимость, что бедность – это результат плохого качества институтов? Пока еще вряд ли, но, во всяком случае, такую параллель мы можем провести. Тем самым я хочу подвести к мысли, что политическая культура значима. Несмотря на то, что она во всех индексах занимает какое-то маргинальное положение и в общем весе таких индексов не влияет радикально, но тем не менее ее значимость просматривается с разных сторон.

Теперь давайте посмотрим на позицию России по разным параметрам политических институтов. Напомню, что в конечном итоге наша страна находится на 48-м месте из 141 (39,32 из 100), однако по политической стабильности Россия занимает 108-е место, по политической среде – 105-е место, эффективности правительства – 88-е место, регуляторной среде – 96-е место, качеству регулятивного воздействия – 102-я позиция, rule of law – 112-я. Опять мы видим, что при общем оптимистическом взгляде на нашу ситуацию с точки зрения интегрального нашего 48-ого места, эти показатели, 4 из которых переваливают за 100, подсказывают, что что-то здесь неладно. Институциональная среда очень существенно снижает шансы на дальнейшее продвижение нашей экономики на более перспективные позиции в данном рейтинге.

Следующий наш рейтинг – World Governance Indicators. Под понятием «governance» составители этого рейтинга понимают не просто госуправление, традиции и институты, посредством которых осуществляется власть в стране, но также и процесс, посредством которого правительства отбираются, мониторятся и заменяются, способность правительства эффективно формулировать и проводить в жизнь здра-

вую политику и очень важный момент – уважение как граждан, так и государства к институтам, которые управляют экономическими и общественными взаимодействиями между ними. Еще очень важный момент – взаимное уважение граждан и государства. Довольно часто проблема недостаточного качества институтов понимается таким образом, что граждане хотят и могут, в то время как государство не может и не хочет. То есть институциональный дефект вменяется именно государственным институтам, органам государственной власти при предположении, что граждане сами ждут хороших институтов. Если мы рассуждаем о влиянии культуры вообще и политической культуры, в частности, то мы не будем забывать, что под воздействием культурных стереотипов находятся как люди во власти, так и люди вне власти. Хотя это, конечно, разного типа позиции.

В соответствии с данными за 2014 год, показатель гласности и подотчетности составил 20,20 из 100, насилие в обществе зафиксировано на уровне 18,45, эффективность правительства – 51,44, качество регуляторного воздействия – 36,54, rule of law – 26,44, контроль коррупции – 19,71. Мы видим, что институционально Россия находится среди глубоких аутсайдеров.

Теперь мы переходим к индексу экономической свободы: из 178 стран на 2015 год Россия занимала 143-е место.

Поразмышляем на тему соотношения политической культуры и институтов. Стоит привести интересную выдержку из статьи американских исследователей Джекмена и Миллера «Ренессанс политической культуры» 1996 года: «Устойчивые кластеры формируют слои субъективной мировоззренческой ориентации, которая сильно устойчивы и рассматриваются как фундаментальные генераторы экономического и полити-

ческого действия. Политическая культура образует такой как бы слой вечной мерзлоты, на которой существует некая почва институциональная, но не институты формируют политическую культуру, а в них выражается та подпочвенная вечная мерзлота неизменная. Соотношение субъективного и объективного в данном случае имеет характер причинно-следственной связи. Субъективные и мировоззренческие установки преобладают над институциональными нормами. Культура – тот неизменный фундамент, на котором только и держатся институты, не наоборот».

Есть такой американский исследователь Дениэл Элазар, который в 1960-х годах занялся изучением темы воздействия определенного типа политической культуры на экономическое поведение в разных штатах США. Когда он занялся исследованием политической культуры, то выделил три типа политической культуры: индивидуалистическую, моралистическую и традиционную. Давайте пройдемся по каждому типу культуры.

Индивидуалистическая культура – такая чисто либертарианская позиция: ограниченное малое правительство, и предпочтение отдается тому типу активности, который необходим для того, чтобы поддерживать операции свободного рынка. В рамках этой индивидуалистической культуры участие в процессе организации политики ограничено. Фонды поддержки и прочие организации выполняют чисто административную роль в исполнении программ экономического развития, они не являются менеджерами или участниками рынка. Эта культура предельно индивидуализирует поведение субъектов.

Следующий тип – моралистическая политическая культура. Эта культура более коллективистская. Если индивидуалистиче-

ская политическая культура использует государственную политику, чтобы помогать частному предпринимательству и рынку, то моралистическая культура защищает то или иное сообщество и общественное благосостояние. Значительно большая роль отводится гражданам для участия в политических процессах. Если индивидуалисты политику исключают в качестве экономического фактора и сводят ее только к реализации некоторых государственных программ экономического свойства, то здесь более политизированный субъект, который уже включается собственно в политический процесс, а экономические организации рассматриваются как нейтральные организаторы при проведении этой рациональной политики, которая усиливает экономическое развитие, но не за счет сообщества. Любые экономические программы рассматриваются с точки зрения общего благоденствия. Акцент делается на коммунальных характеристиках, на ценности того, что мы живем вместе. Это состояние коммунальности имеет более высокую ценность, чем преследование собственного интереса.

И, наконец, традиционалистская политическая культура, согласно Элазару, вообще не доверяет рынку или открытому гражданскому участию в проведении определенной политики. Налицо изначальное доверие к элитам, их профессионализму и их статусу. Естественно, элиты действуют в собственных интересах, стараются удержать статус-кво, не допустить смены своего положения. Социальный статус, семейные связи, инсайдерство, – это ключевые определители политических решений. Экономическим организациям поручается какое-то участие в экономическом процессе только тогда, когда сами элиты внутри себя не могут договориться.

Вот три типа политической культуры, которые Элазар полвека назад вычислил в Америке. Расстановка конкретно по штатам представлена в таблице 1. Аляска и Гавайи в его классификацию не попали, в связи с чем в таблице эти 2 штата не представлены.

Подобная конкретная раскладка показывает, что политическая культура как

некая детерминанта экономической активности и, соответственно, уровня экономического благосостояния вполне просматривается. Конечно, в плане современных методик монография Элазара уже устарела, но для того времени она была очень показательна.

Табл. 1. Распределение штатов США по типу политической культуры в соответствии с классификацией Д. Элазара.

Тип политической культуры	Штат		
Моралистическая	<ul style="list-style-type: none"> • Калифорния • Колорадо • Айдахо • Айова • Канзас • Мэн 	<ul style="list-style-type: none"> • Мичиган • Миннесота • Монтана • Ньюгемпшир • Сев. Дакота • Орегон 	<ul style="list-style-type: none"> • Юж. Дакота • Юта • Вермонт • Вашингтон • Висконсин
Индивидуалистическая	<ul style="list-style-type: none"> • Коннектикут • Делавер • Иллинойс • Индиана • Небраска 	<ul style="list-style-type: none"> • Невада • Мерилэнд • Массачуссетс • Миссури • Нью Джерси 	<ul style="list-style-type: none"> • Нью-Йорк • Огайо • Пенсильвания • Род Айлэнд • Вайоминг
Традиционалистская	<ul style="list-style-type: none"> • Алабама • Аризона • Арканзас • Флорида • Джорджия • Кентуки 	<ul style="list-style-type: none"> • Луизиана • Миссисипи • Нью Мексико • Сев. Каролина • Оклахома 	<ul style="list-style-type: none"> • Юж. Каролина • Теннесси • Техас • Вирджиния • Зап. Вирджиния

Что произошло за эти 35 лет? Поменялась методологическая установка? На мой взгляд, для послевоенной Америки в первое двадцатилетие действительно можно наблюдать политическую и культурную гомогенность на уровне штата.

Однако к началу 21 века произошла серьезная урбанистическая тихая революция: разнообразие спустилось на уровень городов и сообществ. Получилось так, что в одном штате теперь комбинируются разные типы политических культур. Риз и Розенфелд просто зафиксировали изменившуюся

парадигму, очень чутко отрефлектировали эту ситуацию и стали рассматривать, условно говоря, не с помощью большого бинокля, а под микроскопом. Они перешли от термина «политическая культура» к термину «civic culture». Причем, без нормативного смысла «гражданская» или «негражданская», как часто у нас переводят: civic culture – это нейтральное определение. Это просто культура данного сообщества, включающая в себя структуру конкретного принятия решений по экономическому развитию на локальном уровне, процесс, посредством которого решение принимается, интересы, кото-

рые включены в этот процесс, и даже стили принятия решений, которые просматриваются на локальной публичной арене. Это просто фиксация того, что данное гражданское сообщество обладает такими-то параметрами. Это структура, прежде всего, принятия экономических решений, что еще более привязывает нашу тему к тому, как влияет конкретная политическая культура с определенной конфигурацией на экономику страны, на экономику сообщества.

Они объединили Северную Америку в целом, выделив 4 типа этой самой *civic culture*. Первый тип, в рамках которого преобладает позиция мэра. Второй тип культуры подразумевает преобладание некоего внешнего воздействия в данном сообществе. Третий тип культуры включает всех участников. Четвертый тип политической культуры подразумевает доминирование элит. В каком-то смысле это можно соотнести с тем, что Элазар говорит о традиционалистской политической культуре, где явно тоже просматривается доминирование этого элитного компонента.

Таким образом, мы смещаем наш фокус на более низкий уровень и говорим, что в одном и том же штате можно насчитать как минимум 4 типа гражданской культуры, которая напрямую завязана на то, как осуществляется экономическое развитие, как принимаются решения, какие процедуры, какой стиль, какие интересы участвуют и т.д.

Дальше эту тенденцию продолжил Ричард Флорида: в 2005 году вышла его работа о креативном классе. Здесь фокус так же смещен на уровень городов и локальностей. Он возвращается опять к определению политической культуры, но берет понятие *local political culture*. У него получаются следующие типы:

1. classic social capital communities;
2. organizational age communities;
3. nerdistans;
4. creative centers.

Посмотрим, что значит каждый из этих типов. Классические сообщества так называемого социального капитала - это традиционные города, у которых очень высокая степень политической вовлеченности и вовлеченности в общественные дела, высокая степень влияния религии. С одной стороны, это сообщества, в которых социальный капитал крайне высок, потому что это единые сообщества, исповедующие одну религию, это политически активные граждане, которые не доверяют кому-то что-то делать и все время вовлечены и в политические, и в общественные дела, но при этом крайне гомогенные сообщества, не допускающие различия. Разнообразие минимально. Крайне низок показатель экономических инноваций. Они предпочитают традиционный способ политической активности. Сообщество живет, поддерживая само себя, предпочитая такой консервативный вариант.

Теперь *organizational age communities*. Типичный пример - Детройт, индустриальный центр еще с 1960-х годов, но сегодня - это город-банкрот, город-призрак. Поэтому колоссальные трудности для открытия новых рабочих мест в связи с отсутствием инноваций и высокотехнологической базы. Это традиционный индустриальный центр. Город Детройт является самой репрезентативной картинкой. Рабочий класс, небольшое разнообразие, традиционные способы ведения экономической деятельности, невозможность привлечения инвестиций, отсутствие новых рабочих мест. Определенный экономический уклад устаревает, и вместе с ним умирает данный город. Я перевожу *organizational age communities* как устаревая-

ющие благодаря своей организации сообщества. Они просто стареют.

Следующий тип - *nerdistans*. Что это такое? Это действительно продвинутое "ботаники". Эти ребята слишком умны, чтобы объединяться. С точки зрения человеческого капитала, это места продвинутых людей, но в то же время - классическая городская модель роста, которая поощряет тесноту и загрязнение окружающей среды. Это город, который развивается стихийно, потому что каждый не рассматривает место пребывания как место, которое заслуживает специального ухода. Люди живут в себе, им неинтересно, что вокруг. Политическая культура такого типа, очевидно, на выходе тоже дает определенную экономическую модель.

И, наконец, *creative centers* - высокоинновационные. Разнообразие колоссальное, потому что привлекаются мозги отовсюду. Креативные центры, которые отличаются индустрией нового типа, высокой степенью разнообразия, но при этом политическая и общественная вовлеченность крайне низка. Главное отличие от *nerdistans* заключается в том, что эта способность к инновациям распространяется на обустройство окружающей среды: город не превращается в хаотичное место, из которого скорей хочется убежать, чем там жить. Здесь, наоборот, происходит обустройство. Это не просто места, где скапливаются "ботаники" и производят какой-то инновационный продукт, но там еще приятно жить. Крайне интернациональная коммунальная среда. Это сообщество, композиция которого обусловлена подбором не по принципу традиций и гомогенных религий, а тем, что это какой-то креативный центр, состоящий из творческих личностей, но при этом избегающих превращения своего места жительства в *nerdistan*. Это показывает смещение фокуса от глобального измерения «штат» с одной

гомогенной культурой на уровень городов и *communities*, что в принципе оправданно. В разных штатах могут быть однотипные культуры. И понятно, что нет рабочего класса в традиционном смысле. Идет складывание новой политической культуры. Ричард Флорида как бы гипотетически предполагает, что именно эти центры формируют новую политическую культуру, в отличие от прежних типов.

Что еще из американского опыта может быть полезным? Есть работа 1974 года знаменитого социолога Эндрю Бэнфилда. Здесь классическая, традиционная для 1974 года разбивка, еще не включающая подробную разбивку среднего класса на высший, средний, низший. Просто другой подход, который одновременно предлагается в качестве некой методики для исследования особого типа политической культуры - классовой. Каждый класс имеет свою политическую культуру. Неважно, где ты живешь, в каком штате и в каком городе, важно, что мы берем такую горизонтальную развертку. Есть класс высший, есть средний, есть рабочий класс и есть низший класс. На эту тему, конечно, можно тоже попытаться поупражняться, я просто привожу вам это как пример того, что возможен и такой подход. Тем более, что разговор о классовой структуре российского постсоветского общества с точки зрения численности среднего класса тоже релевантен.

Про российскую политическую культуру есть много написанного в разных научных изданиях. В отличие от всех писавших, пишущих сейчас и тех, кто будет писать про российскую политическую культуру, заместитель главы Администрации Президента Владислав Сурков так писал о том, что он рассматривал ее как инструмент экономического управления. Приведу некоторые его цитаты из лекции в Российской

Академии Наук, которая позже была опубликована в книге «Тексты 97-07»: «...централизация, персонификация, идеализация признаются нами в качестве трех особенностей политической культуры»; «...будем использовать преимущества нашего национального характера и нашей политической культуры для создания конкурентоспособной экономики и жизнеспособной демократии». Напомню, что Сурков возглавлял тогда Совет по модернизации. Почему я выбрал именно его? Потому что это человек, за каждым движением которого стояла идея, что это может трансформироваться в определенную экономическую позицию. И последняя цитата: «нам не нужна модернизация, нужен сдвиг всей цивилизационной парадигмы (...) речь действительно идет о принципиально новой экономике, новом обществе». К сожалению, дальше у Владислава Юрьевича мною не было найдено приложение этих идей к тому, как это реально может повлиять на экономику и создать конкурентоспособную экономику, как три глобальных категории – централизация, персонификация и идеализация – будут работать в экономическом смысле.

В связи с этим я решил обратиться к тому, с чего начинал. Стоит спуститься от глобального общефедерального уровня на уровень регионов и обратиться к рейтингам регионального экономического развития, рейтингам, с помощью которых меряются вообще регионы, завязанным на оценку именно институциональной среды, в том числе, косвенно и политической культуры. Я выделил 4 рейтинга. Первый – рейтинг демократичности регионов, разработанный Николаем Петровым и Алексеем Титковым, во время работы в Центре Карнеги. Этот рейтинг был опубликован в 2014 году, но за прошлые годы. Он довольно сложный. Кроме того, я решил сосредоточиться на трех

рейтингах, которые выходят практически в ежемесячном режиме. Это рейтинг эффективности губернаторов (Фонд развития гражданского общества под руководством Константина Костина, бывшего сотрудника Администрации, возглавлявшего управление внутренней политики); рейтинг социально-политической устойчивости регионов (Фонд «Петербургская политика» Михаила Виноградова); рейтинг эффективности управления в субъектах Российской Федерации за 2015 год (АПЕК – Дмитрий Орлов, Лаборатория региональных политических исследований НИУ ВШЭ – Ростислав Туровский). Я решил сосредоточиться на изучении этих рейтингов с точки зрения институциональной компоненты для того, чтобы посмотреть, как это все соотносится с позициями в этих трех рейтингах.

Первым мною был взят рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации, состоящий из 4 параметров: масштаба, эффективности экономики, бюджетной сферы и социальной сферы. Я решил сосредоточиться на первой десятке (табл. 2). Это – лидеры по 2014 году, наиболее продвинутые региональные экономики.

Я решил пойти по простой процедуре – взять совокупный рейтинг, обозначив его как сумму мест регионов в перечисленных выше рейтингах, и получилось вот что. Первая десятка суммарно по этим трем рейтингам, учитывающим институционально-политическую среду, выглядит таким образом: Татарстан с Тюменью лидируют, набрав общую сумму мест очень маленькую, на третьем месте Белгородская область, потом Кемеровская область, ЯНАО, Башкортостан, Москва, Ленинградская, Воронежская и Ростовская области.

Что на основании этого сравнения можно сказать? Это композитный индекс,

который очень многое не учитывает. Но простая сумма мест все-таки показывает, что определенная взаимосвязь между качеством государственного управления, способностью

губернатора эффективно управлять и общей политической средой с точки зрения оценки социально-политической стабильности просматривается.

Табл. 2. Топ-10 регионов РФ в рейтингах.

Место региона в рейтинге	Рейтинги			
	Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ	Рейтинг эффективности управления	Рейтинг эффективности губернаторов	Рейтинг социально-политической устойчивости регионов
1	Москва	Татарстан	Ямало-Ненецкий автономный округ	Кемеровская область
2	Санкт-Петербург	Тюменская область	Татарстан	Белгородская
3	Ханты-Мансийский автономный округ	Белгородская область	Тюменская область	Тюменская
4	Московская область	Калужская область	Белгородская область	Чукотский автономный округ
5	Татарстан	Ямало-Ненецкий автономный округ	Калужская область	Татарстан
6	Ямало-Ненецкий автономный округ	Кемеровская область	Кемеровская область	Тамбовская область
7	Тюменская область	Москва	Чеченская Республика	Ленинградская область
8	Сахалинская область	Воронежская область	Владимирская область	Ямало-Ненецкий автономный округ
9	Самарская область	Чеченская Республика	Москва	Якутия
10	Башкортостан.	Московская область	Хабаровский край	Пензенская область

Это значит, что первоначальная гипотеза даже в отношении России (хотя повторы, при общих глобальных проблемах такие микропараметры, может быть, не обязательно учитывать) предприятие не совсем безнадежное. Если пытаться анализировать типы локальных или региональных политических культур и соотносить получаемый результат с местом в общем рейтинге экономического развития, то что-то это может подсказывать.

Мною был еще добавлен сюда последний рейтинг демократичности, который в 2015 году презентовала команда Петрова, Титкова и Кынева. Они замерили качество

политического дизайна, и вот что получилось:

1. Карелия
2. Московская область
3. Мурманская область
4. Свердловская область
5. Ленинградская область
6. Калининградская область
7. Новосибирская область.

Мною был найден один блог, в котором профессор Диц Фолльрат задается следующими вопросами: «если культура ведет к различным функциям полезности, то к различным оценкам того, что полезно, а что нет, что, в свою очередь, ведет к различным

измеряемым экономическим результатам, то вообще зачем мы озабочены тем, чтобы измерить экономический результат в конечном счете»? Это первый вопрос. И уточняющий вопрос: «если вы говорите, что культура важна для понимания и оценки политического результата, то вы мне просто говорите, что понимание того, что полезно, а что нет, варьирует в разных культурах. Например, в одной культуре поощряется репродуктивность, большое количество потомков рассматривается как безусловное благо. С этой точки зрения, экономический результат, то есть подушевой ВВП, может оказаться ниже той культуры, в рамках которой установка

на личные достижения при игнорировании этого общественного блага в большом количестве детей. Какой смысл рассматривать их и говорить, что, скажем, культура, в которой нет этой установки на большую семью, более богата по сравнению с той, в которой такая установка есть»? Регрессия, в которую включается культура в качестве объясняющей переменной, сама себя опровергает, несмотря на то, что эконометрически все нормально. Это измеримо. Есть статьи, в которых действительно вес политической культуры четко включается в качестве переменной и измеряется.

OPPORTUNITIES FOR ECONOMIC GROWTH IN THE FRAMEWORK OF RUSSIAN POLITICAL CULTURE

Polyakov Leonid - Doctor of Philosophical Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University – Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: lpolyakov@hse.ru.

Within the university-wide elective «GR in modern Russia: theory and practice», a professor of the department of theory and practice of interaction between business and government Leonid V. Polyakov, teach a master-class dedicated to the influence of political culture on the economy in Russia, in particular. During the presentation, the professor spoke about the main approaches to understanding and classifying political culture and analyzed the prospects for economic growth in Russia in the framework of various ratings.

Key words:

Economic growth, political culture, types of political culture, international ratings.

ПОЧЕМУ МАЛЫЙ БИЗНЕС ЕЩЕ НЕ СТАЛ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ?

Борисов С.Р.⁵

Во многих развитых странах и малый, и средний бизнес в совокупности имеют высокую долю в ВВП, однако в России она до сих пор мала, несмотря на понимание исключительной значимости поддержки развития МСП для отечественной экономики и попытки регуляторов изменить данную ситуацию на законодательном уровне. В данной статье автор разбирает, какие факторы препятствуют становлению малого и среднего бизнеса в качестве основной точки экономического роста в России.

Ключевые слова:

Экономический рост, малый и средний бизнес, сдерживающие факторы.

⁵ **Борисов Сергей Ренатович** – к.э.н., PhD, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

ОБЩАЯ СТАТИСТИКА

По данным Реестра МСП, число малых и средних предприятий и ИП сейчас 6,1 млн. По сравнению с апрелем 2017 г. рост составляет 2%. По числу занятых у МСП рост за год составил 1,5%. Но небольшой рост обеспечивает в основном микробизнес. Однако цифры по малому и среднему бизнесу остаются стабильными, роста нет.

Вклад МСП в ВВП составляет 20-21%, занятость составляет 25% от числа экономически активного населения. Эти цифры остаются неизменными уже долгие годы.

ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ

Шесть лет назад в рамках своей предвыборной статьи «О наших экономических задачах» Президент России говорил, что новая экономика «это – экономика, где малый бизнес представляет не менее половины рабочих мест в экономике». Но этот тезис остался простой декларацией, не был подкреплен соответствующими поручениями и действиями Правительства.

В Послании Федеральному Собранию Президент РФ заявил, что доля малого бизнеса в объеме ВВП России за последующие шесть лет должна составить не менее 40%. Это означает 2-кратный рост МСП в ближайшие годы. В «майском» Указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» малое и среднее предпринимательство признается приоритетным национальным проектом, ставится задача по повышению занятости с нынешних 19 млн. чел. до 25 млн. чел. в 2024 г. Но, кроме цифр по общему росту, отсутствуют ориентиры по развитию МСП в сфере высокотехнологических услуг, производстве, то есть в тех секторах, которые могут обеспечить существенное повышение вклада МСП в ВВП.

Попробуем разобраться, почему малый бизнес не стал драйвером экономического роста?

Во-первых, управленческие решения по развитию МСП не найдены. Федеральная программа по развитию МСП, реализуемая Минэкономразвития России, не амбициозна и не отвечает адекватно на призыв Президента.

Во-вторых, созданный механизм управления, Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП), в своей деятельности отталкивается от собственных умозаключений, не ориентируясь на видение самого бизнеса. В результате только 2-3% всех МСП пользуются господдержкой, а для остальных она недоступна.

В-третьих, низкий уровень конкуренции не побуждает предприятия к инновациям. Инновации не стали орудием в конкурентной борьбе, в целом весь бизнес низко восприимчив к инновационным разработкам. Отсутствие конкуренции чувствуется и в сфере закупок: Минфин заявляет, что 96% всех закупок проводятся на неконкурентных условиях.

В-четвертых, низкий спрос на продукцию и услуги малого бизнеса. Число предприятий малого бизнеса, участвующих в процедурах закупок, всего 43 тыс., т.е. 0,8% от всего МСП. По экспертным оценкам, около 30% из этих МСП аффилированы к заказчикам, т.е. реальная доля не превышает 0,5%. В этой сфере процветает «своиизм», ГУ-Пы и МУПы вытесняют МСП с конкурентных рынков.

В-пятых, давление на бизнес со стороны контролирующих и правоохранительных органов продолжается. За 10 лет действия профильного федерального закона о проверках (№ 294-ФЗ) его эффективность

девальвирована. Около 60 видов контроля (надзора) в той или иной степени выведены из-под действия базового закона. Только 3 % внеплановых проверок по факту согласовываются с прокуратурой, хотя на этапе введения инструмента согласования прокуратура отказывала в согласовании до 70 % проверок. Малый бизнес стал планктоном для массовой коррупции на среднем и низовом уровне.

В-шестых, нет стимулов для местных и региональных властей в развитии МСП. Показатели эффективности работы региональных и местных властей не мотивируют чиновников на местах заниматься развитием малого бизнеса. А бюджетная политика, при которой налоги от малого бизнеса уходят в региональный бюджет, демотивирует местные власти. Главным становится выбить субсидию, а не развивать малый бизнес.

В-седьмых, крупный бизнес, госкорпорации – массовый дебитор малого бизнеса. Неплатежи в срок – это система, изматывающая малый бизнес, прежде всего, производственный.

В-восьмых, все эти факторы больно бьют по производительности труда малых предприятий и делают их неконкурентоспособными на мировых рынках. Поэтому экспорто-ориентированных МСП в России 1-2%, а в Германии, США, Китае – больше 60 %.

В-девятых, подготовка кадров для производства неудовлетворительна. Вы вряд ли найдете внятную программу в Минобрнауки на эту тему. Что уж ждать от учебных заведений?! В школах еще не редкость, когда предпринимателя рисуют барыгой и спекулянтom. Образ предпринимателя-созидателя в обществе не формируется. Практико-ориентированный подход в

обучении в университетах – исключение из правил. В вузах процветает начетничество, а появление лекторов из практиков, из бизнеса воспринимается ревниво.

Недавний вывод исследования РАН-ХиГС о том, что 50 % аспирантов и 43 % студентов мечтают уехать за границу. Согласитесь, это позор.

В-десятых, в России нет действующего во всех странах законодательного акта, который бы устанавливал принципы регуляторной политики в отношении бизнеса, принципы административных процедур. Это простые принципы, на которых строится все: от нормотворчества, до правоприменения и судебного разбирательства:

- принцип законности;
- принцип запрета злоупотребления правом;
- запрет бессмысленного применения права;
- запрет сверхформализма;
- принцип соразмерности.

Необходимы и специальные принципы в отношении малого бизнеса:

1. расходы бизнеса, связанные с новым регулированием, должны быть полностью компенсированы сокращением существующих требований к предпринимательской деятельности;

2. введение каждого требования должно пройти оценку регулирующего и фактического воздействия в консультациях с бизнес-сообществом;

3. принцип «сначала подумай о малом» (бизнесе) при проектировании и реализации государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности.

REASONS FOR SMALL INTREPOTS HAVEN'T BECOME A DRIVER OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Borisov Sergey - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

In many developed countries, both small and medium businesses in conjunction have a high share in GDP, but in Russia this share is still modest, despite understanding the exceptional importance of supporting the development of small and medium business for the domestic economy and regulators attempts to change this situation with the use of legislation. In this article, the author analyzes what factors hinder the formation of small and medium-sized businesses as the main driver of economic growth in Russia.

Key words:

Economic growth, small and medium-sized business, constraints.

УЛУЧШЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Саламатов В.Ю., Тангаева А.В.⁶

В настоящее время в России существует ряд барьеров для осуществления международной торговли со странами-партнерами. Тем не менее, как национальными, так и наднациональными регуляторами предпринимаются попытки по упрощению условий ведения торговли с другими странами. Авторы данной статьи рассуждают о том, как справиться с уже существующими барьерами, какие улучшения во внешнеэкономической деятельности наступили после вступления в силу Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли и насколько эффективным оказался механизм «единого окна» в текущих условиях.

Ключевые слова:

Внеэкономическая деятельность, ВТО, упрощение процедур торговли, таможенный контроль, единое окно.

⁶ Саламатов Владимир Юрьевич – к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Тангаева Анна Вячеславовна – руководитель группы анализа рынков исследовательского центра ИП. Адрес: 109028, Москва, Подкопаевский переулок, д. 7, стр. 1. E-mail: info@itandi.ru.

Условия ведения внешнеэкономической деятельности определяют эффективность осуществления внешнеторговых операций участниками торговли, что, в конечном счете, влияет на объем внешнеторгового оборота страны и ее позицию в международной торговле. Соответственно, чем легче и прозрачнее процедуры ввоза и вывоза товаров в стране, тем она более привлекательна как торговый партнер и как территория транзита товаров.

Исходя из практики осуществления международной торговли, наиболее проблемными вопросами в области прохождения процедур торговли, по мнению бизнеса, являются следующие:

1. Несовершенство правового регулирования и администрирования (наличие пробелов в регламентирующих актах, противоречивый характер правовых норм);

2. Административные барьеры и низкая эффективность (скорость) прохождения процедур, связанных с импортом и экспортом;

3. Необходимость согласования, оформления и представления широкого ряда документов в целях соблюдения формальностей и требований различных видов контроля (исходя из специфики товара) (ветеринарный, фитосанитарный, санитарно-карантинный, транспортный, радиационный и т.д.);

4. Высокие финансовые издержки, связанные с прохождением процедур торговли.

Условия ведения внешней торговли представляют собой комплекс показателей, каждый из которых, в той или иной степени, влияет на временные и финансовые издержки экспортеров и импортеров товаров. Одним из наиболее известных индексов, оценивающих комплексное участие страны

в международной торговле, на сегодня является Индекс вовлеченности стран в международную торговлю Всемирного экономического форума (Global Enabling Trade Index). Индекс состоит из ряда показателей, которые характеризуют такие аспекты внешней торговли страны, как доступ на внутренний и внешний рынок, эффективность и прозрачность администрирования на границе, доступность и транспортная инфраструктура, доступность и качество транспортных услуг, доступность и использование информационных технологий, институциональная среда.

Индекс доказывает свою эффективность тем, что итоговый рейтинг стран во многом отражает текущие позиции государств в международной торговле товарами, если рассматривать внешнюю торговлю стран в масштабе их экономик. По нашему мнению, в международной торговой статистике вовлеченность стран во внешнюю торговлю наилучшим образом отражает такой показатель как Индекс открытости экономики - доля товарного внешнеторгового оборота страны (сумма экспорта и импорта) в объеме ВВП страны. Для большинства стран-лидеров рейтинга Enabling Trade характерна высокая степень открытости экономики: доля товарного торгового оборота составляет свыше 50% ВВП.

Соотношение индексов открытости экономики и вовлеченности в международную торговлю (см. рис. 1) показывает наличие положительной корреляции между ними, то есть чем выше присвоенная экспертная оценка качества торговой инфраструктуры в стране, тем большее значение имеет внешняя торговля в экономике страны.

Табл. 1. Лидеры рейтинга по индексу Enabling Trade.

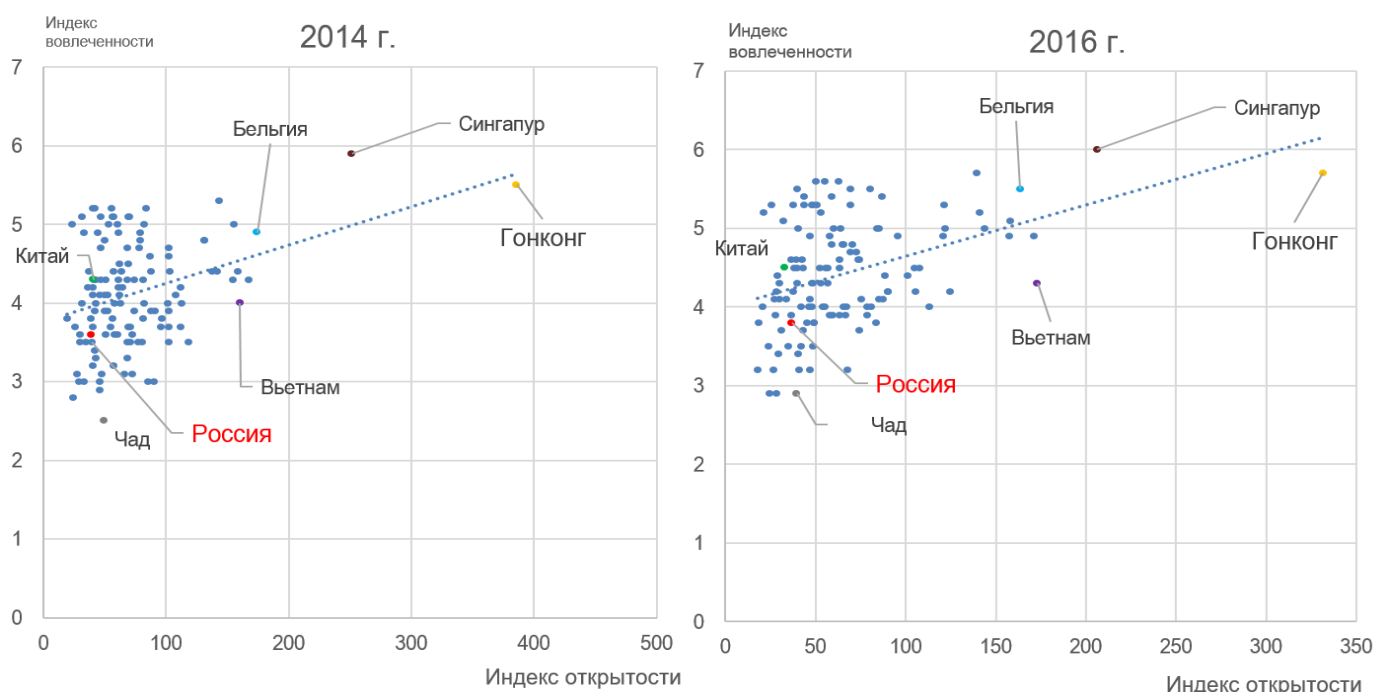
Место в рейтинге 2016	Страна	Доля внешней торговли товарами в ВВП, % 2016
1	Сингапур	206,32
2	Нидерланды	139,21
3	Гонконг	331,58
4	Люксембург	62,50
5	Швеция	54,77
6	Финляндия	49,87
7	Австрия	80,09
8	Великобритания	39,91
9	Германия	69,07
10	Бельгия	163,66
11	Швейцария	86,67
12	Дания	59,05
13	Франция	43,57
14	Эстония	121,53
15	Испания	48,43
...		
111	Россия	36,88

Источник: составлено авторами по данным Всемирного экономического форума и Всемирного банка

Согласно данным Enabling Trade Report, в 2016 году Российская Федерация заняла 111-ю позицию в рейтинге из 136

стран (см. табл. 1). Такое положение обусловлено ограничениями доступа на внутренний рынок России (степень тарифной защиты и сложность тарифа - наличие специфических и др. видов пошлин), а также ограничениями доступа на внешний рынок (степень тарифной защиты стран-партнеров, доля преференциального импорта на их рынках). Отрицательный вклад в показатели России также вносит низкая степень эффективности и прозрачности администрирования на границе, обусловленная высокой стоимостью прохождения импортных процедур, связанных с соблюдением требований различных контролирующих органов. Отмечается также низкая степень эффективности оформления грузов и таможенной очистки товаров, высокие временные издержки на прохождение различных видов контроля на границе (таможенный, фитосанитарный, ветеринарный, пограничный и др.), а также непредсказуемость временных затрат, необходимых для прохождения процедур импорта и экспорта в целом.

Рис. 1. Соотношение индексов Открытости экономики и Вовлеченности в международную торговлю.



Источник: составлено авторами по данным Всемирного экономического форума и Всемирного банка по данным 2016

Низкое значение также присвоено такой категории, как институциональная среда, что обусловлено низким уровнем развития таких сфер, как защита интеллектуальной собственности, доступность финансовых услуг (простота доступа к кредитам), уровень безопасности (эффективность дея-

тельности правоохранительных органов, уровень преступности и др.).

Среди озвученных проблемных факторов для развития экспорта – уровень технологичности производства и труда, финансовые и временные издержки в процессе транспортировки товаров, торговые барьеры против российского экспорта и другие.

Табл. 2. Позиция России в рейтинге Enabling Trade Index по основным категориям показателей.

Направление (элемент Enabling Trade Index)	Позиция России, 2014 г.	Позиция России, 2016 г.	Изменение
Доступ на внутренний рынок	122	112	+10
Доступ на внешний рынок	108	129	-21
Эффективность и прозрачность администрирования на границе	105	104	+1
Доступность и качество транспортной инфраструктуры	42	37	+5
Доступность и качество транспортных услуг	84	82	+2
Доступность и использование информационных технологий	44	37	+7
Институциональная среда	118	113	+5

Следует отметить, что динамика изменения всех показателей, кроме доступа на внешний рынок, по итогам 2016 г. является позитивной по сравнению с 2014 г. (см. табл. 2). Таким образом, можно наблюдать планомерное улучшение во всех областях, которые входят в сферу внешнеторгового регулирования России, а также можно ожидать дальнейшее развитие этих процессов в свете происходящих реформ.

22 февраля 2017 года вступило в силу ратифицированное ранее Россией Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли (англ. Trade Facilitation Agreement) (далее – Соглашение). Соглашение содержит ряд важных положений, касающихся упрощения выпуска и таможенной очистки товаров (предварительная обработка, электронная оплата, разделение процедур выпуска и принятия решения по таможенным пошлинам, налогам, платежам и сборам, примене-

ние аудита после таможенной очистки и др.), принятия предварительных решений (по классификации товара, по происхождению товара и др.), формальностей, связанных с импортом, экспортом и транзитом (единое окно, общие процедуры на границе и унифицированные требования к документации и др.) и др.

Основные блоки Соглашения:

1. Публикация и доступ к информации;
2. Предварительное опубликование и консультирование;
3. Предварительные решения;
4. Процедуры обжалования или пересмотра решений;
5. Иные меры, направленные на обеспечение беспристрастности, устранение дискриминации и повышение прозрачности;

6. Меры регулирования в области импортно-экспортных пошлин и сборов;
7. Выпуск и таможенная очистка товаров;
8. Координирование деятельности пограничных ведомств;
9. Движение импортируемых товаров под таможенным контролем;
10. Специальные процедуры, связанные с импортом, экспортом и транзитом;
11. Свобода транзита;
12. Сотрудничество таможенных органов.

Кроме того, Соглашение содержит положения, касающиеся специального и дифференцированного режима для развивающихся и наименее развитых стран-членов, которые имеют право отложенного исполнения обязательств по Соглашению.

Российская Федерация реализует положения Соглашения с даты его вступления в силу в полном объеме. В этой связи можно ожидать, что положение Российской Федерации в следующем рейтинге Enabling Trade Index улучшится.

В статье 23.3 Соглашения указано, что все государства-члены должны создать или развить национальные комитеты по упрощению торговли к моменту вступления Соглашения в силу. Создание такого комитета поднимет на качественно новый уровень вопросы выработки государственной политики в сфере внешней торговли и взаимодействия бизнеса. Но в Российской Федерации до настоящего момента времени комитет по упрощению торговли не создан.

Механизм «Единого окна» признаётся Соглашением как ещё один инструмент, направленный на упрощение и содействие торговле. В понимании Соглашения «Еди-

ное окно» – это система, позволяющая лицам, осуществляющим торговлю, предоставлять участвующим в ней органам документы и (или) требуемые данные для ввоза, вывоза и транзита товаров через единый пункт пропуска. В случае, если документы уже были поданы посредством «Единого окна», они не могут быть затребованы участвующими органами дополнительно.

В настоящее время на уровне Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) создаётся правовое регулирование и институциональные основы, направленные на становление механизма «Единого окна» в странах ЕАЭС.

В законодательстве ЕАЭС «Единое окно» понимается как механизм взаимодействия между государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, и участниками внешнеэкономической деятельности, который позволяет участникам внешнеэкономической деятельности однократно представлять документы в стандартизированном виде через единый пропускной канал для последующего использования заинтересованными государственными органами и иными организациями в соответствии с их компетенцией при проведении контроля за осуществлением внешнеэкономической деятельности. Результаты проведенного ЕЭК тематического исследования показали, что на текущий период времени степень интегрированности сервисов электронного взаимодействия бизнеса и государственных органов не позволяет полностью отказаться от непосредственного обращения, предоставления документов на бумажном носителе, прямого контакта представителей бизнеса с государственными органами, что в конечном итоге создает определенные трудности для упрощения прохождения формальностей. Более того, как отмечают представители бизнеса, в

настоящее время существует необходимость повторного ввода одной и той же информации в разные информационные системы с различными требованиями, касающимися формата и структуры представления данных, что противоречит принципу однократности ввода информации в механизме «Единого окна», а также оказывает негативное влияние на скорость прохождения процедур. Тогда как, по оценкам ЕЭК, средний уровень реализации механизма «Единого окна» в государствах-членах ЕАЭС составляет 53,7%.

Необходимо отметить, что механизм «Единого окна» в рамках Евразийского экономического союза (далее – Союз) предполагает совокупность сближенных по подходам национальных «единых окон» его государств-членов, а не единый механизм Союза. Согласно заключению Евразийской экономической комиссии, степень готовности реализации механизма «Единого окна» в Российской Федерации составляет 58% (на 2017 год). При этом к сильным сторонам национального механизма «Единого окна» следует отнести: закрепление принципа однократности представления документов, эквивалентность электронных документов и документов на бумажном носителе, электронное декларирование, функционирование портала государственных услуг и системы межведомственного взаимодействия (СМЭВ) и др., к слабым – низкую степень вовлеченности государственных органов в процесс создания национального механизма «Единого окна» и различный уровень технической оснащенности их информационных систем, отсутствие комплексной системы выдачи электронных разрешительных документов, отсутствие межведомственной системы управления рисками, дублирование документов и сведений, необходимость представления бумажных документов и простав-

ления отметок на них, параллельное представление бумажных и электронных документов, отсутствие полной и доступной информации о правилах и порядках осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и др.

В числе последних упрощений условий ведения внешнеэкономической деятельности – ряд изменений, снижающих административную нагрузку на предпринимателей в связи с соблюдением требований в сфере валютного контроля. Так, с 1 марта 2018 года Центробанк РФ упростил порядок предоставления документов для внешнеторговых операций. Согласно новым правилам, вместо оформления паспорта сделки при совершении валютных операций предусмотрена постанoвка внешнеторгового контракта на учет в уполномоченном банке. При этом для экспортеров процедура постановки контракта на учет упрощена. Также увеличена пороговая сумма обязательств, при достижении которой потребуется постанoвка контракта на учет в уполномоченном банке: в отношении импортного контракта сумма составляет 3 млн руб., в отношении экспортного – 6 млн руб. Прежде паспорт сделки оформлялся для всех внешнеторговых контрактов, размер обязательств по которым превышает 50 тыс. долл., то есть пороговое значение увеличено более, чем в два раза.

Таким образом, сегодняшние результаты показывают, что необходимо активизировать работу в направлении улучшений условий внешней торговли. В частности, представляется необходимой разработка федерального закона «О Едином окне во внешней торговле», определение единого федерального органа исполнительной власти, отвечающего за создание и применение механизма «Единого окна» в Российской Федерации, создание проектного офиса с

привлечением к его работе представителей бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 мая 2014 года № 68 «Об основных направлениях развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности».
2. Состояние развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности в государствах-членах Евразийского экономического союза, 2017 // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/edinoe_okno/Documents/Sbor_EEK_2017.pdf (Дата обращения: 12.06.2018).
3. Указание Банка России от 29.11.2017 № 4629-У «О внесении изменения в пункт 19.1 Инструкции Банка России от 16 августа 2017 года № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления».
4. Enabling Trade Report [Электронный ресурс] URL: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/> (Дата обращения: 12.06.2018).

ENVIRONMENT IMPROVEMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION FOREIGN TRADE ACTIVITY

Salamatov Vladimir -Doctor of Economic Sciences, Professor of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, President of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Tangaeva Anna -Leader of Market Analysis Team of ITI Research Center. Address: 7/1 Podkopaevskiy Lane, Moscow, 109028, Russia. E-mail: info@itandi.ru.

Nowadays, Russia has a number of barriers for international trade with its partners, nevertheless, both national and supranational regulators are trying to simplify the conditions of trade with other countries. The authors of this article discuss the ways to cope with existing barriers, improvements of foreign trade activity after the entry into force of the WTO Agreement on Trade Facilitation and effectiveness of the single-window system in current environment.

Key words:

Foreign trade activity, WTO, trade facilitation, customs control, single-window system.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА ОТ ОТНОШЕНИЙ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ К ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВА- НИЮ: ПРЕДПОСЫЛКИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПРЕДЕ- ЛЕНИЮ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

Шохин А.Н., Палагина А.А.⁷

Данная статья посвящена проблеме перехода от отношений долевого участия граждан в строительстве жилья к новому механизму – проектному финансированию. В рамках исследования вопроса определены предпосылки указанного перехода и основные этапы начавшегося реформирования; конкретизировано содержание понятия проектного финансирования, обозначены его основные категории, а также проанализировано мнение экспертного сообщества – представителей государственных структур и строительного бизнеса всех федеральных округов – относительно предстоящих изменений и рекомендаций по преодолению возможных негативных последствий.

Ключевые слова:

Государственное регулирование жилищного строительства, долевое строительство, договор долевого участия, обманутые дольщики, страхование ответственности застройщиков, проектное финансирование, эскроу-счета, участие банков в строительстве жилья.

«Люди, которые вкладывают свои деньги в строительство жилья, должны быть надежно защищены. От долевого строительства нужно поэтапно переходить на проектное финансирование, когда риски берут на себя застройщики и банки, а не граждане»

*- Президент РФ В.В. Путин в Послании
Федеральному собранию РФ от 01.03.2018.*

⁷ Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Президент Российского союза промышленников и предпринимателей. Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: ashokhin@hse.ru.

Палагина Анна Александровна - специалист по связям с общественностью ФСК «Лидер». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 13, стр. 1. E-mail: palaginanna@yandex.ru.

ВВЕДЕНИЕ

За предыдущие несколько лет, особенно два предшествующих года, тема долевого строительства и проблема «обманутых дольщиков» при учете их масштаба и сложности стали одними из приоритетных по необходимости решения и для федеральных, и для региональных уровней государственной власти, поскольку касаются важной потребности любого человека – потребности в жилье.

С распадом СССР, переориентацией на рыночную экономику и, как следствие, снижением доли государственных бюджетных средств в строительной отрасли перед многими людьми остро встал жилищный вопрос. Оптимальным решением возникшей проблемы стал механизм долевого строительства, обладающий определенными преимуществами как для строительных компаний (возможность получить «беспроцентный кредит» от дольщиков на все время строительства объекта), так и для рядовых граждан (шанс приобрести жилье на ранней стадии готовности за более низкую стоимость).

Однако вскоре у долевого строительства обнаружили свои «побочные эффекты»: оставленные недостроенными дома, разорение строительных компаний и, как следствие, появление десятков тысяч «обманутых дольщиков» – людей, оказавшихся перед угрозой потери и жилья, и вложенных в строительство денег. Число пострадавших граждан резко увеличивалось в кризисные для экономики периоды, что не могло не сказаться на строительном рынке и не привести к росту банкротств застройщиков.

О размере бедствия и географии проблемы «обманутых дольщиков» говорят цифры: по итогам 2017 года зафиксировано более тысячи недостроенных домов, жилых комплексов и микрорайонов в стране и более 150 тысяч семей россиян, не получивших в них свои квартиры, а также тот факт, что эта проблема в настоящее время остается ак-

туальной для 72-х субъектов Российской Федерации [18].

Один из последних векторов действий по решению вопроса «обманутых дольщиков» и государственному регулированию жилищного строительства был обозначен 25 октября 2017 года в поручении Президента РФ В.В. Путина Правительству РФ осуществить постепенный переход от долевого строительства жилья к проектному финансированию.

Предполагается, что отказ от прежней модели и внедрение новых механизмов банковского финансирования, широко распространенного в Европе, решат острую социально-политическую проблему «обманутых дольщиков», минимизируют риск утраты вложенных ими средств, а также обеспечат правовую защиту граждан, вернув их доверие к застройщикам и поставив российский рынок на «цивилизованные рельсы».

Однако, несмотря на прогнозируемые экспертами положительные результаты такого перехода, анализ российских СМИ показывает, что вопрос о необходимости и пользе внедрения проектного финансирования остается дискуссионным не только для строительного сообщества, но и для органов власти.

В связи с этим, безусловно, представляется важным отдельно рассмотреть, каковы предпосылки отказа от долевого строительства, в чем заключается особенность проектного финансирования и как будет осуществляться переход к новой модели; а также проанализировать мнение строительного сообщества и на основе полученных данных выработать рекомендации, способные смягчить переход к проектному финансированию и наладить конструктивный диалог между государством и строительным бизнесом.

Можно выделить следующие две условные группы предпосылок отказа от долевого строительства: «законодательные» и

«социально-протестные». Рассмотрим каждую из них.

«ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ» ПРЕДПОСЫЛКИ ОТКАЗА ОТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ПЕРЕХОДА К ПРОЕКТНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ

Одна из причин появления проблематики долгостроев – длительное отсутствие правовых норм регулирования долевого строительства: в России долевое строительство как явление возникло раньше, чем законодатели сформировали его правовые нормы.

Отсутствие единообразных законодательных форм в сфере долевого строительства породило первую и самую масштабную волну «обманутых дольщиков» в 2003-2006 годах. Пользуясь несовершенством законодательства и беспомощностью правоохранительных органов, не имеющих достаточного арсенала предусмотренных законом мер реагирования, недобросовестные застройщики имели все возможности безнаказанно применять «серые схемы» привлечения денежных средств: предварительные договоры купли-продажи, договоры займа, вексельные схемы и пр. Таким образом, назрела острая необходимость закрепить единые для всех правила игры на рынке долевого строительства и защитить граждан от противоправных действий.

Принятие первого законодательного акта в данном направлении – Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее 214-ФЗ) – стало первым важным шагом на пути регулирования отношений «строительная организация - покупатель квартиры» и первой попыткой «навести порядок» в сфере строительства жилья.

214-ФЗ наделил федеральный орган государственной власти полномочиями по контролю и надзору в области долевого

строительства, ввел понятие «застройщик», что позволило запретить организациям-посредникам заключение сделок с гражданами, а также вменил всем застройщикам обязанность регистрировать в Росреестре все заключенные с гражданами договоры долевого участия для предотвращения «двойных продаж» и предоставлять полный проект жилищного строительства в проектной декларации.

Однако следует заметить, что при этом законодательством не были полностью упразднены иные формы договоров, которые заключались с гражданами при строительстве домов, что дало возможность недобросовестным застройщикам продолжить использовать различные «серые схемы». Кроме того, разнообразие договоров мешало их должным образом контролировать.

Такое положение дел сохранялось вплоть до середины 2010 года, пока «обходные пути» не были устранены с принятием Федерального закона от 17 июня 2010 г. № 119-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который потребовал от застройщиков действовать исключительно в рамках 214-ФЗ. Если застройщик не соблюдал это требование, ему грозили штрафные санкции в размере до одного миллиона рублей за каждый случай нарушения.

Другой способ обойти 214-ФЗ – создание аффилированного с застройщиком жилищно-строительного кооператива (далее – ЖСК) – был ликвидирован внесением изменений в Жилищный кодекс РФ, которые, во-первых, сделали невозможным применение данного механизма привлечения денежных средств граждан на строительство многоквартирных домов, а во-вторых, наложили запрет для ЖСК осуществлять одновременно строительство более одного многоквартирного дома с количеством этажей более трех.

Еще одной важной вехой на пути долевого строительства стало установление законодательством в 2011 году отдельного порядка банкротства застройщиков, процедуру которого недобросовестные строительные организации нередко использовали для освобождения от всех обязательств перед дольщиками и ухода от уголовной ответственности.

Раньше банкротство застройщика означало крах надежд людей на получение квартир: «обманутые дольщики» могли претендовать только на возврат денежных средств, которых в конце банкротства либо не хватало, либо, как это было чаще всего, не оказывалось вовсе. Более того, по закону дольщики в принципе не могли доказать свое право на участие в процедуре банкротства, им не могли передать недострой ни при каких условиях.

В 2011 году удалось кардинально изменить ситуацию: во-первых, законом был введен отдельный реестр требований о передаче жилых помещений (отныне граждане могли заявлять не только денежные требования, но и требования оплаченного жилья), во-вторых, требования дольщиков стали удовлетворяться в приоритетном порядке по отношению к «коммерческим» и иным кредиторам, являющимся юридическими лицами (не в четвертую, как раньше, а в третью очередь).

И, наконец, что очень важно, теперь недострой и землю под ним стало возможным выделять из конкурсной массы и при выполнении определенных условий передавать созданному дольщиками ЖСК с целью дальнейшей достройки домов при содействии органов власти.

Еще одним серьезным шагом на пути обеспечения безопасного участия граждан в долевом строительстве и снижения риска покупки жилья, который был нацелен на «профилактику» проблемы «обманутых дольщиков», стало вступление в законную силу с 01.01.2014 года Федерального закона

от 30.12. 2012 г. № 294-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который ввел обязательное страхование гражданской ответственности застройщиков. Согласно требованиям этого закона, привлечение денежных средств граждан в долевое строительство жилья должно было подлежать страхованию либо посредством коммерческого страхования или поручительства банка, либо посредством участия строительных организаций в Обществе взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков (ОВС). Иными словами, каждый договор при заключении должен быть застрахован, и в случае неисполнения застройщиком своих обязательств страховщик должен был возместить ущерб.

Однако, несмотря на последующие уточнения требований, которым должны были удовлетворять банки и страховые организации, обеспечивающие исполнение обязательств застройщиками, а также обязанности застройщиков в части заключения нового договора страхования или поручительства в случае расторжения или прекращения предыдущего договора до момента окончания строительства, на деле механизм страхования фактически не работал. Банки избегали давать поручительства, а страховые компании всячески уходили от выплаты страховых возмещений: либо начинали процедуру собственного банкротства, либо сами расторгали договоры страхования, либо по разным причинам не признавали неисполнение обязательств застройщика страховым случаем.

Впоследствии были приняты и другие серьезные изменения в федеральном законодательстве, направленные на уменьшение риска участия в долевом строительстве для граждан, последними из которых стали установление дополнительных требований к строителям жилья, а главное – создание за счет обязательных отчислений застройщиков специального фонда защиты прав граждан-участников долевого строительства,

призванного стать альтернативой страхованию и контролируемого государством. Средства, которые будут аккумулированы в фонде, позволят компенсировать ущерб дольщикам, если застройщик не исполнит перед ними договорных обязательств и не достроит дом.

Однако, несмотря на все предпринятые шаги по совершенствованию законодательной базы, регулирующей долевоестроительство жилья, в процессе ее применения появлялись и продолжают обнаруживать себя новые лакуны и новые «лазейки» для недобросовестных застройщиков, что заставило государственные органы власти задуматься о более серьезных изменениях в строительном сегменте.

«СОЦИАЛЬНО-ПРОТЕСТНЫЕ» ПРЕДПОСЫЛКИ ПОСТЕПЕННОГО ОТКАЗА ОТ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Как показывает статистика, невзирая на усилия всех ветвей и уровней государственной власти, количество проблемныхстроек на территории страны растет и имеет тенденцию к увеличению. Так, в минувшем 2017 году на территории РФ дополнительно появилось 492 недостроенных жилых объекта и 58 040 семей граждан, пострадавших от деятельности недобросовестных застройщиков [18].

Такое положение вызывает со стороны «обманутых дольщиков» ответную реакцию в виде проведения различных протестных акций: митингов и пикетов, тематических шествий и автопробегов, голодовок и палаточных городков, которые часто служат цели привлечь внимание органов власти на проблему, но далеко не всегда конструктивны по форме и содержанию.

Динамика протестной активности граждан представлена на рис. 1.

Количественный и качественный анализ сообщений СМИ об организованных гражданами акциях протеста, проведенный с середины 2009 года, когда стройки стали чаще останавливаться, а дольщики начали

массово выступать против этого, позволяет обратить внимание на следующие моменты:

Рис. 1. Динамика протестной активности в 2009 - 1 кв. 2018 гг. (количество акций по годам)



- резкое увеличение количества проблемных объектов и вместе с этим акций протеста «обманутых дольщиков» в стране приходится, что очевидно, на посткризисные периоды 2009-2010 гг. и 2016-2017 гг.;

- постепенная стабилизация ситуации на рынке долевого строительства жилья в 2011-2014 гг. отразилась и на снижении в этот период количества протестных мероприятий;

- напротив, рост недостроенных домов в 2016 и 2017 гг. указывает на неблагоприятное положение дел в области долевого строительства жилья, ставшее следствием экономических трудностей в стране;

- количество акций протеста «обманутых дольщиков» в 2017 году по своим показателям превысило «протестные» 2010-2011 годы, «побив рекорд»: в течение 2017 года проведено 265 различных протестных мероприятий (против 251 в 2010 г.);

- говорить о снижении протестной активности граждан пока не приходится.

Качественный анализ сообщений об акциях протеста в посткризисные периоды 2009-2010 гг. и 2016-2017 гг., прежде всего, выявил существенные различия в причинах

протестной активности «тогда и сегодня» и ее характере.

Основными причинами массовых митингов «обманутых дольщиков» в 2010 и 2011 годах (на фоне последствий экономического кризиса 2008 года) были, во-первых, несовершенство законодательной базы, в том числе, отсутствие обеспеченных законом гарантий получения квартир в процедуре банкротства застройщика, а во-вторых, недостаточное внимание к проблеме со стороны органов государственной власти в отдельных субъектах РФ. То есть протестные акции в подавляющем большинстве носили социальный характер: граждане выдвигали требование достроить жилье и выступали против пассивной позиции органов исполнительной власти и бездействия силовых структур на местах, не требуя ее смены.

При сохранении «фона» посткризисного периода в экономике протестные акции 2016-2017 годов стали приобретать все больший политический уклон и все чаще использоваться в качестве предвыборной стратегии различных политических партий. Одновременно они стали носить более организованный и массовый характер и проводиться, например, в форме общероссийских мероприятий.

Таким образом, несмотря на внимание к проблеме «обманутых дольщиков» со стороны руководства страны и постоянное совершенствование законодательства, регулирующего долевого строительства (внесение изменений, дополнений и поправок, что, к сожалению, иногда происходило не системно, а «методом проб и ошибок»), обострение и излишняя политизация указанной проблемы в 2016-2017 гг., а также рост протестной активности в регионах страны во многом обусловили необходимость кардинальных изменений в сфере жилищного строительства и определили решение Президента РФ В.В. Путина перейти к проектному его финансированию в течение последующих трех лет.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проектное финансирование является одним из способов привлечения денежных средств для обеспечения крупного инвестиционного проекта. Особенностью данной схемы, отличающей ее от классического кредитования, является то, что средства предоставляются под проект, а не под залог.

В отношении строительной отрасли проектное финансирование предполагает вложение банковских средств в строительство жилых комплексов, которые сами же выступают обеспечением долговых обязательств заемщика. Это связано с высокой стоимостью строительных проектов и, как следствие, отсутствием у девелоперов достаточного количества активов для предоставления банкам залога в необходимом размере.

Согласно Дорожной карте от 21.12.2017 г. по поэтапному отказу от долевого строительства, утвержденной Председателем Правительства РФ Дмитрием Медведевым, центральным механизмом новой модели финансирования станут эскроу-счета, на которых будут размещены средства вкладчиков до выполнения застройщиком своих обязательств.

Следует отметить, что законодатель сохранил договор долевого участия как правовую конструкцию с присущей ей положительной атрибутикой – государственной регистрацией, контролем и учетом за реализацией квартир и т.д. Основанием для передачи застройщику средств граждан станет факт ввода объектов в эксплуатацию. До этого момента девелоперы не смогут распоряжаться деньгами дольщиков, и процесс строительства будет осуществляться с помощью проектных кредитов, фондируемых за счет средств, аккумулированных на эскроу-счетах. Дополнительным механизмом, гарантирующим гражданам безопасность инвестиций, станет страхование вложенных средств в размере не более 10 млн рублей.

План мероприятий по поэтапному замещению долевого строительства проектным финансированием предусматривает три ступени развития реформы, описанные далее.

Первый этап – подготовительный – предполагает создание нормативно-правовой базы для перехода к целевой модели финансирования путем внесения изменений в ряд нормативно-правовых актов. Второй этап – переходный (с 01.07.2018 г. по 30.06.2019 г.) – позволит совершать сделки как по договорам долевого участия, так и с использованием эскроу-счетов. На третьей, завершающей, стадии реформирования (с 01.07.2019 г. по 31.12.2019 г.) будет совершен переход на заключение всех договоров долевого участия с использованием механизма счета эскроу.

Многие эксперты уже сейчас прогнозируют ряд положительных эффектов проектного кредитования. Так, например, по замыслу законодателя, переход к целевой модели финансирования жилищного строительства позволит гражданам минимизировать инвестиционные риски, а государству – оптимизировать функции госрегулирования, включая полное упразднение избыточных функций надзора в области долевого строительства многоквартирных домов, и сократить расходы федерального и региональных бюджетов на решение проблемы «обманутых дольщиков». Эскроу-счета должны обеспечить прозрачность контроля за финансовыми потоками, а также снизить для застройщиков административную нагрузку и существующие ограничения.

Однако, несмотря на обозначенный план мероприятий и достаточно оптимистичные экспертные прогнозы, проектное финансирование вызывает множество вопросов в связи с недостаточностью информации по конкретным механизмам его функционирования и отсутствием позиции по этому поводу самих органов власти.

Так, на тот период министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства М.А. Минь подчеркивает, что, приобретая уже готовое жилье, граждане не будут рисковать своими средствами [24]. Схожей позиции придерживается заместитель председателя Правительства РФ А.Г. Силуанов: «Гражданам более правильно и более надежно покупать квартиры в готовых, построенных домах, – считает политик – а не вкладываться на этапе долевого строительства с непонятными последствиями» [27]. В то же время финансовый директор АИЖК В.И. Шлепов говорит о сохранении для покупателей возможности приобретать жилье на этапе строительства.

Столь противоречивая позиция органов власти не может не вызывать вопросов у субъектов долевого строительства, в частности, непосредственно о целесообразности проектного финансирования, поскольку возможность покупать готовое жилье, причем по адекватной цене, присутствует у граждан и сейчас. Тогда как прогнозируемый рост стоимости готовых квартир колеблется от 10 до 40% в случае перехода на проектное финансирование.

Среди других вызывающих беспокойство аспектов – финансовые и административные возможности банковской системы и наличие у кредитных организаций достаточных ресурсов для обеспечения бесперебойного строительства на высоком уровне: на данный момент более 80% новостроек возводится с привлечением средств участников долевого строительства, а сумма вложенных в строительство средств составляет 3,5 трлн. рублей.

И, наконец, для многих субъектов долевого строительства остается неясным вопрос компенсаций участникам строительства в случае банкротства застройщиков, которое проектное финансирование отнюдь не исключает: получают ли приобретатели жилья свои квартиры или им будут только возвращены вложенные средства? При последнем раскладе, опять же, встает вопрос о

целесообразности проектного финансирования, поскольку получить свои средства обратно граждане вправе и сейчас в соответствии с действующим законодательством.

В связи с противоречивостью вопроса мы посчитали необходимым выяснить мнение экспертного сообщества, представленного государственными органами и строительными организациями, в частности, определить отношение респондентов к проектному финансированию и его возможные положительные и негативные последствия.

С этой целью нами было проведено исследование, базу которого составила авторская анкета, разработанная для получения общей информации об отношении государственных органов и строительного бизнеса к проектному финансированию, проблеме перехода к новому механизму строительства, а также о его позитивных и негативных последствиях.

Респондентам предлагалось ответить на следующие 5 вопросов анкеты, обработка ответов на которые осуществлялась количественным и качественным методами:

1. Как Вы оцениваете перспективу перехода от долевого строительства к проектному финансированию? (варианты ответов: а) в целом позитивно; б) в целом негативно; в) иное).

2. Согласны ли Вы со следующим утверждением: «Переход от долевого строительства к проектному финансированию произойдет легко, безболезненно и не вызовет особых трудностей»? (варианты ответов: а) согласен; б) не согласен; в) иное).

3. Какие позитивные результаты проектного финансирования Вы можете отметить: а) для государства; б) для граждан-покупателей квартир; в) для застройщиков?

4. Какие негативные последствия может иметь проектное финансирование: а) для государства; б) для граждан-покупателей квартир; в) для застройщиков?

5. Что необходимо предусмотреть, учесть, изменить, чтобы избежать таких негативных последствий для застройщиков и развития строительной отрасли в реалиях проектного финансирования, как, например, прекращение деятельности малого и среднего строительного бизнеса, монополизация рынка жилищного строительства, снижение объемов строительства жилья и пр.?

Первые два вопроса, выявляющие модальность отношения к проектному финансированию в целом и характеру перехода от долевого строительства, были рассчитаны на получение однозначных ответов и подразумевали только количественный их анализ; три последующих вопроса требовали развернутых ответов и, соответственно, качественного анализа их содержания.

В опросе приняли участие представители органов власти и строительного бизнеса из 16 субъектов Российской Федерации в 8 федеральных округах (табл. 1).

Табл. 1. Субъекты РФ, представители которых приняли участие в опросе.

Федеральный округ	Субъекты РФ
Дальневосточный	1. Приморский край 2. Хабаровский край
Приволжский	3. Оренбургская область
Северо-западный	4. Калининградская область 5. Ленинградская область
Северо-Кавказский	6. Ставропольский край
Сибирский	7. Новосибирская область 8. Омская область
Уральский	9. Тюменская область 10. Ямало-Ненецкий автономный округ 11. Ханты-Мансийский автономный округ
Центральный	12. Курская область 13. Липецкая область 14. Московская область 15. Ярославская область
Южный	16. Волгоградская область

При анализе результатов нами учитывалось число респондентов, дающих тот или иной ответ на поставленные вопросы. В результате исследования было проанализировано мнение 37 участников анкетирования: 18 представителей органов региональной исполнительной власти по контролю и надзору за долевым строительством и 19 строительных компаний, в числе которых ООО «Мой Дом-2014», ООО «Вектор», ООО «Дом на набережной», АО «Инженер», ООО «Эльдекор XXI плюс», ООО «Стандарт», ГК «ИнвестГражданСтрой», ГК «БИС», ГК «Пересвет», АО ПО «Ремжилстрой», Фонд «Жилищное и социальное строительство Калининградской области», ООО «Третий Рим», ООО «Лиговской канал», ООО «Девелопмент», ООО «Олимп», СК «Ликос», ООО «Автобан», ООО «Реконструкция», ГК «Стрижи».

Перейдем к описанию полученных в ходе опроса результатов. Прежде всего, нас интересовало общее отношение респондентов к проектному финансированию.

Анализ ответов на первый вопрос («Как Вы оцениваете перспективу перехода от долевого строительства к проектному финансированию?») выявил, что строительное сообщество (68% опрошенных) в целом негативно оценивает переход к проектному финансированию, вследствие чего застройщики с положительным отношением к новому механизму строительства остались в меньшинстве – 16%. Часть строителей-респондентов (16%) сочли невозможным оценить проектное финансирование в связи с отсутствием конкретного механизма его реализации и общей непроработанностью вопроса. Также прозвучало мнение о необходимости параллельного существования долевого строительства и проектного финансирования в течение 2-3 лет.

Иная картина предстает при анализе мнения органов власти: 50% представителей государственных структур положительно относятся к проектному финансированию, лишь 28% опрошенных оценили переход к

новому механизму строительства как нежелательный. В то же время 22% респондентов подчеркнули свое неоднозначное отношение к реформе, указав, что при некоторых позитивных моментах (гарантированное получение гражданами жилья и возможность контролировать ситуацию на строительном рынке) проектное финансирование имеет ряд недостатков: краткосрочность перехода, повышение себестоимости проектов и, как следствие, увеличение цены за квадратный метр на фоне сокращения объемов строительства.

Интересно отметить, что, несмотря на положительную оценку, данную проектно-му финансированию более половиной госслужащих, при ответе на второй вопрос, касающийся особенностей переходного периода, 88% из них не согласились с тем, что переход к новому механизму строительства пройдет легко и безболезненно, что практически совпало с аналогичным мнением застройщиков, 84% которых ответили также. Лишь 6% опрошенных представителей государственных структур и 10% девелоперов прогнозируют быстрый и беспрепятственный переход к новой модели. 6% респондентов обеих групп затруднились с ответом.

Вместе с тем, одной из ключевых задач исследования являлось выяснение позитивных и негативных последствий перехода к проектному финансированию для государства, строителей и граждан - потенциальных покупателей жилья. Эти данные были получены из ответов респондентов на третий и четвертый вопрос анкеты соответственно. Полученные в ходе исследования данные представлены в таблице 2 и таблице 3.

Важно отметить, что, как видно из отраженных в таблицах данных, большинство называемых респондентами позитивных и негативных ожиданий, связанных с проектным финансированием, являются общими и для контролирующих органов исполнительной власти, и для строительных организаций.

Начнем с положительных последствий перехода к модели банковского кредитования (табл. 2).

Так, и властные структуры (83%), и девелоперы (58%) связывают внедрение про-

ектного финансирования с решением проблемы «обманутых дольщиков», говоря либо о ее полном устранении, либо о сокращении числа пострадавших граждан и невозможности их появления в будущем.

Табл. 2. Позитивные результаты проектного финансирования.

Позитивные результаты	Органы власти	Застройщики
Для государства	<ul style="list-style-type: none"> • Урегулирование проблемы обманутых дольщиков – 83%; • Экономия бюджетных средств – 17%; • Возможность усиления контроля за деятельностью застройщика – 11%; • Нет позитивных результатов – 11%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Урегулирование проблемы обманутых дольщиков – 58%; • Возможность упрощения контроля за деятельностью застройщика – 32%; • Делегирование ответственности банкам и застройщикам – 16%; • Экономия бюджетных средств – 5%; • Уход с рынка недобросовестных застройщиков.
Для граждан	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие рисков – 72%; • Нет позитивных результатов – 17%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие рисков (безопасность инвестиций) – 94%; • Увеличение предложения на рынке – 5%.
Для застройщиков	<ul style="list-style-type: none"> • Нет позитивных результатов – 28%; • Взаимодействие с банками, а не с дольщиками – 17%; • Гарантированное финансирование проекта – 17%; • Минимизация государственного влияния на бизнес – 5%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Нет позитивных результатов – 37%; • Гарантированное финансирование проекта (вне зависимости от спроса) – 37%; • Уменьшение конкуренции – 21%.

Экономия бюджетных средств, предназначенных для достройки проблемных объектов и компенсации дольщикам, также была отмечена в качестве положительного для государства результата (17% представителей органов власти, 5% – застройщиков), равно как и возможность усиления контроля за деятельностью застройщиков (11% респондентов от госорганов и 32% девелоперов).

В то же время 11% государственных служащих не увидели позитивных результатов перехода к проектному финансированию. Застройщики прямо не озвучивали подобной версии и дополнительно отметили в ряде преимуществ для государства делегирование ответственности по контролю доле-

вого строительства банкам и строительным компаниям и гарантированный уход с рынка недобросовестных застройщиков.

Что касается позитивных результатов для граждан, то отсутствие инвестиционных рисков, под которыми, в частности, подразумевались безопасность вложений и гарантированное получение жилья, стоит в списке преимуществ на первом месте и у госорганов (72%), и у застройщиков (94%). 5% девелоперов высказали мнение, что перед покупателями квартир откроется больший выбор качественного жилья вследствие увеличения предложения на рынке новостроек. Однако 17% опрошенных представителей власти не увидели в проектном финансиро-

вании никаких преимуществ для потенциальных покупателей.

Отсутствие позитивных результатов для застройщиков усматривают 28% представителей властных структур и 37% девелоперов. В то же время часть респондентов из обеих групп (17% госслужащих и 37% застройщиков) положительным моментом считают гарантированное финансирование проекта на протяжении всего строительства, вне зависимости от покупательского спроса. Это непосредственно коррелирует с тем, что 17% представителей власти сочли оптимальным взаимодействие застройщиков с банками, а не с участниками долевого строительства.

В числе преимуществ проектного финансирования государственные служащие также назвали минимизацию государственного влияния на бизнес, а 21% застройщиков указали на уменьшение конкуренции на рынке недвижимости, назвав это положительным следствием, что, на наш взгляд, является спорным моментом, поскольку снижение конкуренции, как правило, сказывается на снижении качества предлагаемого продукта и нередко влечет за собой стагнацию развития отрасли в целом. Понятно, что для самих строительных компаний отсутствие конкуренции облегчает их деятельность и исключает борьбу за рынок сбыта.

Табл. 3. Негативные результаты проектного финансирования.

Негативные последствия	Органы власти	Застройщики
Для государства	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение объемов и темпов строительства – 61%; • Монополизация рынка – 39%; • Дефицит жилья – 22%; • Снижение налоговых поступлений в бюджет – 17%; • Уменьшение роли госорганов в процессе контроля за деятельностью застройщиков – 11%; • Уничтожение результатов проделанной ранее работы органов власти и застройщиков по решению жилищных проблем – 5%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Монополизация рынка – 63%; • Сокращение объемов и темпов строительства – 47%; • Банкротство застройщиков – 21%; • Коррупция – 10%; • Снижение налоговых поступлений в бюджет – 10%; • Уменьшение роли госорганов в процессе контроля за деятельностью застройщиков – 5%.
Для граждан	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение стоимости жилья – 83%; • Сокращение предложения на рынке недвижимости – 17%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение стоимости жилья – 100%; • Сокращение предложения на рынке – 26%.
Для застройщиков	<ul style="list-style-type: none"> • Монополизация рынка – 78%; • Проблемы взаимодействия с кредитными организациями – 56%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы взаимодействия с кредитными организациями – 100%; • Монополизация рынка – 68%; • Уменьшение маржинальности проектов – 37%; • Повышение себестоимости строительства – 26%; • Тотальный контроль частного бизнеса – 5%.

Перейдем к рассмотрению негативных последствий проектного финансирования, вызывающих беспокойство со стороны респондентов (табл. 3).

Говоря о негативных последствиях проектного финансирования для государства, респонденты обеих групп в большинстве случаев называют монополизацию рынка (39% представителей органов власти и 63% застройщиков), а также сокращение объемов и темпов строительства вследствие ухода с рынка малого и среднего строительного бизнеса (61% представителей органов власти и 47% застройщиков) и неминуемого банкротства многих строительных организаций (21% девелоперов), что наиболее опасно для дотационных субъектов РФ, где крупные застройщики отсутствуют изначально, покупательская способность граждан находится на низком уровне, и жилищное строительство может в результате полностью прекратиться.

С указанными последствиями проектного финансирования 22% служащих связывают возникновение дефицита жилья и возврат к жилищным проблемам 1990-х гг. Также, по мнению респондентов из обеих групп, все это негативно отразится на налоговых поступлениях в бюджет (органы власти – 17%, застройщики – 10%). Часть представителей органов власти (5%) полагает, что с внедрением нового механизма строительства будет нивелированы все положительные результаты проделанной ранее государственной работы по решению вопроса «обманутых дольщиков». Еще 10% застройщиков видят возрастание коррупционной составляющей в связи с необходимостью играть по новым правилам и получением займа под проект.

Что касается негативных следствий для граждан - потенциальных покупателей жилья, то, по мнению 83% опрошенных государственных служащих и абсолютного числа застройщиков (100%), самым тяжелым итогом проектного финансирования станет повышение стоимости квадратного метра.

При этом, как отмечают 17% представителей госорганов и 26% - строительных организаций, качество предлагаемого жилья значительно ухудшится на фоне сокращения предложения, связанного с банкротством строительных компаний и снижением их количества в сфере жилищного строительства.

Не менее серьезные изменения, по мнению большинства респондентов, ожидают строительное сообщество. Проектное финансирование может привести строительный бизнес к закрытию многих проектов, а также усложнить новым застройщикам доступность входа в отрасль и спровоцировать банкротство уже существующих малых и средних девелоперских компаний. Так посчитали 78% опрошенных госслужащих и 68% застройщиков, указав на неизбежную монополизацию рынка недвижимости. Столь негативные последствия проектного финансирования респонденты обеих групп (56% – органы власти, 100% – девелоперов) объясняют трудностями взаимодействия с кредитными организациями, в частности, с ужесточением правил игры, бюрократизацией, высокой процентной ставкой, чрезмерной зависимостью от финансовых институтов вплоть до отказа банков в кредитовании некоторых застройщиков и т.д., что станет особенно фатальным для небольших региональных строительных организаций. Дополнительно девелоперские компании говорят об уменьшении маржинальности проектов (37%), повышении себестоимости строительства (26%) и тотальном контроле частного бизнеса со стороны государства (5%).

Заключительный пятый вопрос анкеты касался рекомендаций, способных минимизировать или устранить «побочные эффекты» проектного финансирования.

В связи с большим числом возможных негативных последствий, спровоцированных переходом к новой модели кредитования, часть представителей государственных структур и строительных компаний настаивает

вают на сохранении долевого строительства. При этом раскладе, подчеркивают респонденты, необходимо оставить Фонд по защите прав дольщиков, ужесточить уголовную ответственность за нецелевое расходование средств участников долевого строительства, а также усовершенствовать систему контроля, позволяющую минимизировать риски для граждан. Некоторые участники опроса выступают за отмену требования «один застройщик – одно разрешение на строительство». В качестве альтернативы также предлагается параллельное существование долевого строительства и проектного финансирования на равных условиях.

Другие респонденты считают переход к проектному финансированию уже решенным вопросом. По их мнению, государственное регулирование банковской деятельности, особенно в переходный период, способно нивелировать часть негативных последствий проектного финансирования. В частности, опрошенные указывают на необходимость создать более комфортные условия для застройщиков, понизив кредитную ставку до 2-5% и установив преференции для региональных девелоперов, которые, как предполагается, окажутся в гораздо более тяжелых условиях, чем столичные застройщики, ввиду достаточно низкой рентабельности объектов (по прогнозам, объем строительства в регионах при переходе на проектное финансирование может сократиться в 3 раза). Респонденты также подчеркивают, что предоставление кредита тому или иному застройщику должно обязательно контролироваться государством, а не являться исключительной прерогативой банков.

Третья группа рекомендаций касается законодательных изменений. Так, респонденты настаивают на более тщательной проработке нормативно-правовой базы проектного финансирования, исключая наличие противоречивых актов и их неоднозначного толкования. Предлагается снизить налоговую нагрузку, в частности, уста-

новить допустимый размер задолженности застройщика по налогам и сборам, законодательно зафиксировав все изменения.

Также на уровне законодательства предлагается делегировать субъектам РФ часть полномочий по предоставлению льгот (и не только) региональным застройщикам. Помимо этого, строительное сообщество считает необходимым регулярное извещение строительного сообщества обо всех изменениях, касающихся всех нововведений в области проектного финансирования, например, предлагается проводить «разъяснительные беседы» о преимуществах и возможностях проектного финансирования для лучшего понимания грядущих перемен.

В целом, можно сказать, что и органы государственной власти, и строительный бизнес отрицают возможность реализации проектного финансирования в той модели, в которой оно действует на Западе, в силу различия систем налогового учета, финансового и строительного контроля, банковской системы. Большинство респондентов отмечают, что, пытаясь решить проблему «обманутых дольщиков», государство не до конца проанализировало все сложности процессов взаимодействия между ведомствами, кредитными организациями и застройщиками при переходе на проектное финансирование. Для успешного функционирования новой модели строительства должны быть скорректированы финансовые схемы, упорядочены и налажены отношения между субъектами проектного финансирования, а также управленческие механизмы, способные эффективно контролировать строительные процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белобабченко М.К. Привлечение денежных средств граждан для строительства многоквартирных домов: виды сделок // Журнал российского права. 2011. № 4. С. 57 – 63.
2. Велесевич С. Банки вместо ДДУ: как новая схема продажи жилья изменит рынок

- новостроек // РБК [Электронный ресурс] URL: <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9a794735447205df> (Дата обращения: 15.04.2018).
3. Гареев И.Ф. О необходимости формирования жилищной стратегии в Российской Федерации // Жилищные стратегии. 2015. № 2(1). С. 7 – 18.
4. Геращенко Е. Застройщики готовятся к новому // Коммерсантъ: [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3454210> (Дата обращения: 20.03.2018).
5. Добрикова Е. Проектное финансирование в сфере строительства жилья может заработать уже с 1 июля 2018 года // Информационно-правовой портал «ГАРАНТ.РУ» [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/news/1170538/#ixzz5CACS1MOs> (Дата обращения: 15.04.2018).
6. Долящика заменит банк // Российская газета [Электронный ресурс] URL: <https://rg.ru/2017/12/24/chto-izmenitsia-dlia-zastrojshchika-posle-otkaza-ot-dolevogo-stroitelstva.html> (Дата обращения: 15.04.2018).
7. Комитет по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям // Официальный сайт Государственной Думы РФ [Электронный ресурс] URL: <http://komitet3-1.test.km.duma.gov.ru/> (Дата обращения: 15.04.2018).
8. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.minstroyrf.ru/> (Дата обращения: 15.04.2018).
9. Официальный сайт Государственной Думы РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.duma.gov.ru/> (Дата обращения: 20.03.2018).
10. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/> (Дата обращения: 20.03.2018).
11. Официальный сайт Президента РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/> (Дата обращения: 20.03.2018).
12. Перечень поручений Президента РФ по защите прав участников долевого строительства от 19.10.2012 года № Пр-28-20 [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/16683> (Дата обращения: 15.04.2018).
13. Перечень поручений Президента РФ по итогам заседания Государственного совета от 11.06.2016г. № Пр-1138ГС [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/52154> (Дата обращения: 15.04.2018).
14. Перечень поручений Президента РФ по итогам проверки исполнения решений главы государства по вопросам защиты прав граждан – участников долевого строительства от 03.08.2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/52653> (Дата обращения: 15.04.2018).
15. Перечень поручений Президента РФ по итогам совещания с членами Правительства от 05.11.2017 № Пр-2261 [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/56012> (Дата обращения: 15.04.2018).
16. Полторак Г.В. О проблемах рынка недвижимости в России и возможностях их разрешения // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 2. С. 6 – 11.
17. Проектное финансирование жилья: «Моя твоя не понимает» // АН «Строительный бизнес» [Электронный ресурс] URL: <http://ancb.ru/publication/read/6044> (Дата обращения: 12.04.2018).
18. Проектное финансирование VS доленое строительство // VSEON.com [Электронный ресурс] URL: <http://vseon.com/analitika/zakon/proektnoe-finansirovanie-vs-dolevoe-stroitelstvo> (Дата обращения: 30.04.2018).

19. Рабочая группа Президиума Генерального совета Партии «Единая Россия» по защите прав дольщиков [Электронный ресурс] URL: <http://дольщики-ер.рф> (Дата обращения: 20.03.2018).
20. Скупов Б. Проблемы и перспективы проектного финансирования строительного комплекса России // Строительный эксперт [Электронный ресурс] URL: <https://ardexpert.ru/article/10762> (Дата обращения: 15.04.2018).
21. Севастьянова Т.В. Долевое участие в строительстве. Правовое регулирование, бухгалтерский учет, налогообложение. М., 2005.
22. Сергеев А. Прощай, «долевка»? // Строительная газета [Электронный ресурс] URL: <https://www.stroygaz.ru/publication/item/proshchay-dolevka/> (Дата обращения: 15.04.2018).
23. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
24. Федеральный закон от 17.06.2010 № 119-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
25. Федеральный закон от 12.07.2011 № 210-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и статьи 17 и 223 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в части установления особенностей банкротства застройщиков, привлекавших денежные средства участников строительства».
26. Федеральный закон от 29.07.2017 № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части защиты прав участников долевого строительства)».
27. Яхонтов В. Проектное финансирование строительства жилья как передел частной собственности // Ведомости [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/realty/blogs/2018/01/26/749075-proektnoe-finansirovanie-stroitelstva-zhilya> (Дата обращения: 15.04.2018).

INTERACTION OF STATE AND CONSTRUCTION BUSINESS IN CONTEXT OF TRANSITION FROM SHARE HOLDING RE- LATIONS TO PROJECT FINANCING: PREREQUISITES AND RECOMMENDATIONS FOR COUNTERING NEGATIVE EF- FECTS

Shokhin Alexander - Professor, Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, President of the National Research University - Higher School of Economics, President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: ashokhin@hse.ru.

Palagina Anna - Public Affairs Specialist of financial-building corporation «Leader». Address: 13/1 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: palaginanna@yandex.ru.

This article deals with the problem of transition from share holding relations in housing construction to a new mechanism - project financing. Within the scope of examination of the issue the prerequisites of the indicated transition and main phases of the starting reformation are defined; the content of the notion «project financing» is specified, its main categories shown, as well as expert opinions of state structures' representatives and construction business of all federal districts regarding the forthcoming changes and recommendations for reformation for surmounting eventual negative implications are analyzed.

Key words:

State regulation of residential building, shared construction, shared construction agreement, defrauded shareholders, developer liability insurance, project financing, escrow accounts, participation of banks in housing construction.

GR КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Кириллина В.Н., Фельдман П.Л., Власенко Д.И.⁸

Анализируя тенденции последних лет, можно уверенно говорить о зарождении и активном развитии в России отрасли по связям с органами государственной власти, которую в международных корпоративных отношениях принято называть Government Relations (GR). Данный вид взаимоотношений начал приобретать профессиональный, цивилизованный характер и в настоящее время является важнейшим фактором регулирования фармацевтического рынка, позволяющим отечественным и иностранным компаниям разннонаправлено и эффективно прорабатывать ряд постановленных перед ними стратегических задач. В данной статье рассматривается степень влияния GR-менеджмента на регуляторную среду фармацевтической отрасли, его место в системе факторов влияния, а также приводятся рекомендации по дальнейшему совершенствованию GR с учетом тенденций отечественного фармацевтического рынка.

Ключевые слова:

Лоббизм, технологии, астротурфинг, лекарственные препараты, фармацевтика.

⁸ **Кириллина Валентина Николаевна** – д.филос.н, профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заведующая научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций, директор Института коммуникационного менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: kirillina@hse.ru.

Фельдман Павел Львович – эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: pfeldman@hse.ru.

Власенко Дмитрий Игоревич - заместитель начальника отдела анализа регулирования отраслевых рынков Департамента развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации Минэкономразвития России. Адрес: 125993, Москва, ул. Тверская-Ямская, д. 1, 3. E-mail: dmitriy-vlasenko@yandex.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Исторические тенденции развития общественных отношений и требования современной рыночной экономики стали детерминантами возникновения GR как новой сферы деятельности в России. В начале 1990-х гг. взаимоотношения с государством коммерческих и некоммерческих организаций начали принимать институциональную форму, а осуществление лоббистской деятельности стало прерогативой специализированных GR-подразделений в структуре управления предприятиями.

Законодательная активность государства в различных отраслях, в том числе, в здравоохранении, стимулирует фармацевтические компании к поиску различных форм цивилизованного диалога с властью. Это связано не только с потребностью извлечения дополнительной прибыли, но и с потребностью минимизации рисков, связанных с меняющимися правилами игры на фармацевтическом рынке.

В классическом понимании GR представляет собой деятельность по выстраиванию отношений между различными общественными группами (бизнес-структурами, профессиональными союзами, добровольческими организациями и пр.), а также влияние на процессы принятия политических и административных решений [1].

При этом в качестве важных инструментов деятельности GR-менеджеров отечественных и зарубежных фармацевтических компаний выступают предпринимательские ассоциации, отраслевые объединения и общероссийские общественные организации, являющиеся институциональными субъектами системы взаимосвязи государства, бизнеса и общества.

Использование механизмов GR-менеджмента в настоящее время позволяет

успешно решать проблемы отрасли, в первую очередь связанные с ценовым регулированием лекарственных препаратов, установлением льгот и преференций в связи с локализацией производства, получением лицензий и иной разрешительной документации, а также государственными заказами. Активно развиваются такие направления GR-менеджмента, как экспертное сопровождение деятельности органов власти с использованием инструмента социального партнёрства и механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП), а также регионального GR [5].

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА GR КАК ПРАВОВОГО И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЯВЛЕНИЯ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Современные исследователи проблематики становления GR на постсоветском пространстве выделяют ряд факторов, способствующих этому явлению [2].

Во-первых, повышение роли государства и государственных факторов в экономике России. Эта тенденция заключалась в активной деятельности государственных компаний по приобретению частных активов («ЮКОС», «Сибнефть», «СИБУР» и др.), создании государственных корпораций, получивших значительные бюджетные и административные преференции, и т.д. Указанное явление поставило в прямую зависимость успешное развитие любой крупной компании и то, насколько эффективно будут выстроены ее отношения с органами государственной власти.

Во-вторых, кризис политического PR в России. Во время второго президентского срока Владимира Путина существенно изменилась избирательная система страны: была введена пропорциональная система выборов депутатов Государственной Думы, а

губернаторы стали избираться законодательным собранием регионов по представлению президента. Указанные обстоятельства привели к резкому сокращению капитализации отрасли с точки зрения политического и избирательного консультирования. Политконсалтинговые компании, лишённые выборных бюджетов, но имеющие прочные связи в политических кругах, все чаще стали заявлять о своей переориентации из PR- в GR-консультирование.

В-третьих, формирование профессиональных департаментов по связям с органами государственной власти в российских корпорациях. В авангарде формирования такого рода профессиональных структур - отрасли с повышенным государственным регулированием (в первую очередь, ТЭК и металлургия), а также те, где в значительной мере присутствует международный капитал - фармацевтическая, пивная, табачная и телекоммуникационные отрасли.

Четвёртый фактор связан с приходом в Россию международных лоббистских фирм. За последние годы все большее количество крупных компаний, специализирующихся на поддержке бизнеса по вопросам взаимодействия с органами государственной власти, и европейских лоббистских фирм выходят на отечественный рынок. Этот приход обусловлен потребностью крупных международных корпораций, ведущих бизнес в России, в получении консультационных услуг по взаимодействию с российскими органами государственной власти. Имея многолетний опыт работы с органами власти в США и Европе и разработанную инфраструктуру взаимоотношений с корпоративными структурами, указанные лоббистские компании оказывают благотворное влияние на развитие отрасли GR в России, профессионализируя рынок.

Пятый фактор связан с образованием в ведущих российских ассоциациях специализированных комитетов по связям с органами государственной власти. Положительное влияние на развитие отрасли оказало появление GR-комитетов в Российской ассоциации по связям с общественностью и в Ассоциации менеджеров России, которые объединили специалистов отрасли, заинтересованных в профессионализации отечественного GR.

Также необходимо отметить, что взаимодействие государства и бизнеса в России определялось, с одной стороны, формированием рыночной экономики и поисками модели влияния государства на частное предпринимательство, а с другой - общей тенденцией глобальной экономики на повышение социальной ответственности бизнеса.

Доминантами в описании такой системы складывающихся отношений выступали лоббизм, GR-связи с органами государственной власти и корпоративная публичная политика. Под флагом лоббизма прошли 1990-е годы, когда бизнес (особенно крупный) пытался различными способами обеспечивать свои интересы в органах государственной власти. Ряд исследователей данной проблематики указывают на то обстоятельство, что субъектами GR-деятельности являются «социальные субъекты, целенаправленно устанавливающие отношения с органами государственной власти» [7]. В самом общем виде эти субъекты подразделяются на две большие группы: коммерческие и некоммерческие субъекты GR. Кроме того, существуют деловые профильные ассоциации, которые по форме организации относятся скорее к некоммерческому сектору, но, по сути, являются представителями консолидированных интересов бизнеса.

В классическом понимании GR представляет собой деятельность по выстраиванию отношений между различными общественными группами (бизнес-структурами, профессиональными союзами, добровольческими организациями и пр.) и государственной властью, включающую в себя сбор и обработку информации о деятельности правительства, подготовку и распространение информации о позициях представляемых групп, влияние на процессы принятия политических и административных решений.

Социальное значение института GR заключается в том, что он, дополняя традиционные для репрезентативной демократии системы территориального и партийного представительства, способствует вовлечению в процессы выработки и принятия политических решений самых разнообразных общественных групп интересов, что обеспечивает формирование гармоничной и максимально сбалансированной государственной политики.

Партикулярное значение GR состоит в том, что в условиях все возрастающего влияния государства на все сферы жизни общества реализация целей тех или иных общественных групп возможна лишь при выстраивании системы эффективного взаимодействия с органами государственной власти, что обуславливается ростом спроса на данный вид услуг. Указанные услуги предоставляют самые различные организации: юридические фирмы, PR-агентства, агентства по общественным делам («public affairs agencies»), профессиональные лоббистские структуры и т.д.

Также представляется, что при анализе такого явления, как GR, и его степени влияния на регуляторную среду первоочередной задачей является определение уров-

ня правовой регламентации данного вида деятельности в России.

Так, во многих развитых странах мира практика лоббирования закреплена юридически, но в России закон о лоббизме в настоящее время отсутствует. Такая ситуация во многом связана с тем фактом, что в российском обществе крайне негативно относятся к понятию «лоббизм», в том числе, и в самих коммерческих структурах.

Нам представляется, что Закон о лоббистской деятельности, основываясь на положениях Конституции Российской Федерации, должен предоставить возможность выхода из тени нелегального лоббирования, быть более понятным и максимально всеобъемлющим, чтобы на подзаконное регулирование оставалась совсем незначительная и технически-процедурная часть норм. А для развития федерального законодательства федеральные органы власти могли бы принять свои внутриведомственные акты, детализирующие порядок нахождения лоббистов в этих органах, а также процедуру получения необходимой информации.

КЛЮЧЕВЫЕ ОТЛИЧИЯ GR-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И США

В отличие от развитых стран (США, Канада, страны ЕС), в которых сформировалась полноценная система взаимодействия органов власти и бизнеса, в России отношения бизнеса и власти находятся на начальной стадии становления.

Эффективному становлению GR-менеджмента препятствуют многие факторы и, прежде всего, то, что в России юридически данная сфера деятельности не регламентирована. Российское общество негативно относится к лоббизму, отождествляя зачастую его с такими методами, как шантаж, давление и коррупция. Поэтому не только обществу необходимо признать неизбеж-

ность наличия лоббизма в стране, но и органам государственной власти.

В профессиональном плане отличия не столь значительны, хотя мы выделяем особенности профессиональной GR-деятельности в США и Европейском союзе. Считается, что в Европе доступ к публичным структурам в большей степени, нежели в США, обеспечивают знания и экспертиза, предоставляемые GR-институтами; также ценятся элементы коммунитарности, неформальности и взаимной обязательности в отношениях партнеров.

Необходимо отметить, что в зависимости от принятой в компании корпоративной культуры отношение к лоббизму различно. Например, в ряде юго-восточных компаний для GR-департаментов характерна не **активная** (давление на органы государственной власти), а **реактивная** позиция (отслеживание потенциальных политических угроз). Когда угрозы обнаружены, компания не влияет на власть, а пытается адаптироваться к меняющейся политической конъюнктуре.

В американских и российских компаниях, напротив, применяется **проактивный** подход: бизнес-структуры активно влияют на власть, создают тактические коалиции, используют различные методы кулуарного и общественного давления и пр. Эти действия достаточно эффективны: они вынуждают представителей власти прислушиваться к позиции корпораций, учитывать их мнение при реализации государственной экономической политики.

Одной из наиболее интересных отраслей для американских лоббистов является **отрасль здравоохранения**. В целом, здравоохранение в США является крупнейшей отраслью в мире. По данным информационно-аналитического агентства Bloomberg,

абсолютные расходы на каждого гражданина в США на здравоохранение в 2015 году составили \$9146, а доля здравоохранения в ВВП страны составляет более 17%, что является крупнейшим показателем в мире.

Традиционная для США дуополия власти, представленная демократической и республиканской партиями, отображает собой весь спектр идей и программ реформирования системы здравоохранения. Так, демократы ратуют за расширение программ страхования для населения, в то время как представители республиканской партии, традиционно выступающие за сокращение социальных затрат, выступают за снижение налоговой нагрузки для граждан, самостоятельно приобретающих медицинскую страховку.

Общественные интересы в системе здравоохранения в США представлены многочисленными ассоциациями и объединениями врачей, а также пациентскими организациями. Система здравоохранения в США не охватывает все слои населения, так как построена по системе частного страхования, в связи с чем интересы бизнеса в данной системе представлены многочисленными страховыми компаниями, частными клиниками, производителями медицинского оборудования и медицинских изделий, а также фармпроизводителями. Американский бизнес в здравоохранении имеет очень сильные международные позиции: всем известны такие международные гиганты, как Amgen, Merck, Johnson&Johnson, Pfizer и другие.

Этим компаниям требуется также и внешнеполитическая поддержка, в связи с чем лоббисты из так называемой «Big Pharm» являются частыми «гостями» различных ведомств США. По данным исследования независимого «Центра за ответственную политику» (Center for Responsive

Politics), изучающего влияние лоббистов на процессы принятия решений и выборов в США, лидерами заказов услуг по лоббированию стали производители фармацевтических и медицинских продуктов, на втором месте – страховщики, подразумевающие под собой все отрасли страхования (в т.ч. и медицинское).

Почти все крупнейшие лоббистские компании в США предлагают свои услуги для сектора здравоохранения. В настоящее время внимание различных групп интересов приковано к набирающей обороты президентской гонке. Лоббисты внимательно следят за высказываниями основных претендентов на пост президента США. Так, например, только одно высказывание Хилари Клинтон о том, что она подготовит план по борьбе с повышением цен на лекарства, обрушило акции крупнейших фармпроизводителей.

В связи с этим действия лоббистов должны быть скоординированными, а планы – учитывать все возможные нюансы, ведь на кону стоит один из крупнейших рынков здравоохранения в мире.

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ И ТЕХНОЛОГИИ GR-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЕГУЛЯТОРНУЮ СРЕДУ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Рассмотрение классификации технологий, применяемых в целях создания и поддержания системы взаимодействий бизнес-субъекта с органами управления на фармацевтическом рынке, следует начать с определения понятия «GR-технология».

В широком смысле технологией называется совокупность методов, процессов и материалов, используемых в определенной отрасли деятельности для достижения поставленных целей оптимальным образом.

Следует отметить, что зарубежные исследователи под GR понимают технологию, обеспечивающую эффективную передачу «основного сообщения» различным органам власти – субъектам принятия политических решений – в самых сложных формах коммуникативного взаимодействия в политике (торг, переговоры), предметом которых могут быть позиции по отношению к законопроектам, кадровые назначения, место в структуре организаций, играющих на одном поле, формы проведения массовых акций в поддержку или за запрет каких-либо решений.

Вместе с тем отечественными учеными также предпринимались попытки определения GR-технологии. Например, исследователи Л.В. Сморгунова и Л.Н. Тимофеева к GR-технологиям относят «все виды деятельности, которые содержат определенные способы воздействия на процесс принятия решений в органах государственной власти, включающие в себя приемы, режимы работы, операции и процедуры» [5, 304].

С.Ю. Чимаров в работе, посвященной типологии и технологиям GR, подробно описывает технологические сегменты деятельности, но не поясняет, какой смысл содержит в себе дефиниция «GR-технология» [6, 185]. Современный исследователь в сфере GR Т.А. Черкащенко для разработки определения обращается к основной характеристике GR-технологии – «социально-коммуникативной», – подчеркивая, что «понятие социально-коммуникативной технологии было сформулировано Д.П. Гаврой»: «ученый определяет ее, как «опирающуюся на определенный план целенаправленную системно организованную деятельность социального субъекта, направленную на решение какой-либо социально значимой задачи и представляющую собой систему процедур и операций использования соци-

альных ресурсов, обеспечивающих решение этой задачи»[3, 30].

Помещая данное определение в GR-контекст, Т.А. Черкащенко определяет коммуникативную GR-технологиию как системно организованную деятельность по управлению коммуникациями социального субъекта, опирающуюся на определенную программу действий и направленную на выстраивание и поддержание благоприятных отношений с органами публичной власти.

Таким образом, проанализировав основные подходы к определению понятий GR-деятельность и GR-технологии, мы определяем GR-технологии **как совокупность инструментов и способов, используемых в GR-деятельности, направленных на выстраивание взаимодействия между различными общественными группами (бизнес-структурами, общественными организациями, некоммерческими организациями, профессиональными союзами, добровольческими организациями и пр.) для достижения социально значимого результата.**

Как правило, основными этапами GR-деятельности являются

- мониторинг, стратегия и тактика, контроль реализации;
- сбор и обработка информации о системе органов власти и их действиях;
- исследование нормативно-правовой базы;
- анализ политических процессов и социально-экономической динамики;
- прогнозирование возможных действий и решений органов власти;
- участие в деятельности консультативных органах при государственных учреждениях;
- участие в конгрессно-выставочной деятельности;

- создание договорной базы взаимодействия, заключение договоров сотрудничества с органами власти;

- налаживание личных контактов с исполнителями и акторами государственной политики;

- информационно-правовое сопровождение решения вопросов организации в органах власти;

- проведение переговоров с органами власти; воздействие через СМИ и общественность, отраслевые ассоциации.

В рамках реализации стратегии и тактики GR-специалистами можно выделить следующие основные GR-технологии: а) лоббизм как прямое взаимодействие с органами государственной власти; б) воздействие на лиц, принимающих решение, через экспертное сообщество; в) частно-государственное партнерство; г) медиарилейшнз; д) технологии реализации программ корпоративной социальной ответственности; е) поддержка политической деятельности; ж) политический фандрайзинг; з) спонсорские программы; и) астротурфинг и другие.

В данном исследовании представляется целесообразным рассмотреть наиболее распространенные и эффективные технологии, применяемые, в том числе, GR-специалистами фармацевтической отрасли, которые могут повлиять на регуляторную среду отрасли и выступать неотъемлемой частью GR как фактора регулирования.

ЛОББИЗМ

Объектами лоббистской деятельности фармацевтической компании являются органы законодательной и исполнительной государственной власти федерального, регионального и муниципального уровня. Предметом лоббизма могут являться: ресурс, проблема или позиция. Субъектами лобби-

рования фармацевтической отрасли выступают различные группы давления; активное сотрудничество с ними может существенно повлиять на результат коммерческой деятельности компании. Классификация субъектов фармацевтического лоббизма, изучение их структуры, зоны их влияния и понимание их роли, как для отрасли в целом, так и для одной конкретной фармкомпании, позволят бизнесу наиболее правильно позиционировать себя на рынке.

Субъекты лоббирования в фармацевтической отрасли можно классифицировать на разные уровни. Организации макроуровня, такие как РСПП, ТПП, ОПОРА РОССИИ и Деловая Россия, способны удовлетворять только макроэкономические потребности и, в меньшей мере, отвечают потребностям конкретных их членов фармацевтического сообщества (крупных компаний и отраслевых ассоциаций). Поэтому подобные организации не могут являться единственным инструментом влияния на власть.

Наиболее эффективными представителями фармацевтической отрасли являются ассоциации производителей лекарственных препаратов и медицинских изделий, такие как АИРМ, АРФП и IMEDA, а также аптечных сетей и аптечных учреждений (ААУ «СоюзФарма», НП «Аптечная гильдия» и другие).

Используемые технологии и методы лоббирования могут быть довольно разнообразными. Лоббирование может быть прямым - при личном участии - и косвенным - через СМИ, круглые столы, общественное мнение и пр. Оно также может быть публичным - с привлечением людей - и непубличным - через финансовые механизмы.

Существует индивидуальное, групповое, коалиционное лоббирование, а также

планируемое и стихийное. Анализ существующих представлений в научной среде о таких системах взаимодействия, как РА (Public Affairs), PR (Public Relations), GR и лоббизм, позволил сформировать представление об их взаимосвязи.

По нашему мнению, GR (в том числе лоббизм, как один из инструментов GR) находится в системе взаимодействия бизнеса и власти. Понятие PR является частью системы взаимодействия бизнеса и общества, а понятие РА находится на пересечении трех зон влияния: бизнеса, власти и общества. И все эти три системы интегрированы и единую систему взаимодействия государства и общества.

ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЛИЦ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЕ, ЧЕРЕЗ ЭКСПЕРТНОЕ СООБЩЕСТВО

Предоставление экспертной информации - один из наиболее распространенных способов взаимодействия с органами власти. К нему, прежде всего, относится привлечение известных специалистов в области экономики, медицины или новых технологий в качестве экспертов по спорным вопросам. Такие специалисты могут быть задействованы до начала выпуска нового продукта или презентации новой инициативы, когда необходимо обратить внимание чиновников и общественности на актуальный вопрос или проблему, а также во время продвижения проекта, публичных форумов, пресс-конференций или симпозиумов. Зачастую именно эксперты часто выступают в качестве универсальных лидеров мнений, способных с помощью СМИ эффективно влиять на общественные взгляды.

Однако параллельно с популяризацией данной GR-технологии растет и злоупотребление экспертным мнением.

Нередки случаи, когда экспертные группы создаются компаниями-спонсорами специально под конкретный проект. Так, лидер биотехнологии компания Monsanto во время борьбы с антигормональной коалицией для защиты рекомбинантного гормона роста для животноводства создала экспертную «Молочную коалицию», состоящую из Международного совета по продуктам питания, Американской диетической ассоциации, Федерации американских фермеров и других организаций.

Также отметим, что воздействие через экспертное сообщество можно отнести как к лоббистским, так и к GR-технологиям. Если специалисты компании представляют органам власти экспертное мнение, не преследуя при этом конкретных коммерческих или бизнес-интересов, а создавая позитивный имидж своей компании, то это GR. В остальных случаях следует говорить о лоббизме.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

В настоящее время государство наравне с бизнесом заинтересовано в выстраивании партнерских отношений с фармбизнесом и предлагает для этого один из современных механизмов сотрудничества – государственно-частное партнерство (ГЧП). При этом конечные цели у обеих сторон отличаются: со стороны фармацевтического бизнеса – получение прибыли, со стороны государства – улучшение качества жизни населения, но инструмент используется один и тот же – ГЧП. Основными формами ГЧП являются концессия, инвестирование, делегирование управления (аутсорсинг), венчурные кампании, совместные предприятия, государственные контракты, особые экономические зоны, технопарки, кластеры, приоритетные национальные проекты и пр. И все они, в той или иной мере, присутствуют в фармацевтической от-

расли. Однако в настоящий момент наиболее активно развиваются два направления: концессия и кластеры.

Астротурфинг (англ. Astroturfing) – использование современного программного обеспечения, либо специально нанятых оплачиваемых пользователей для искусственного управления общественным мнением – применяется для выяснения мнения реальных людей на веб-форумах и организации поддельных кампаний в интернете, которые создают впечатление, что большое количество людей требуют чего-то конкретного, либо выступают против чего-либо. Например, для продвижения товаров или идей и организации споров с теми, кто выступает против, для имитации общественной поддержки. Используется корпоративными лоббистами, вирусными маркетологами или политтехнологами, а также спецслужбами для выявления диссидентов или планов участников социальных сетей.

Термин происходит от названия популярного бренда AstroTurf – синтетического коврового покрытия, которое выглядит как настоящая трава и используется на стадионах. Название обыгрывает английскую метафору grassroots (дословно «дёрн») – «инициатива снизу».

Кампании астротурфинга случаются как в политике, так и в бизнесе. Он позволяет запускать в массы информацию о существовании вымышленных групп с определенной повесткой дня, организовывать мнения «экспертов», финансировать деятельность реальных групп, отчасти разделяющих позиции заказчиков и/или же выдавать действия своих сотрудников за действия совершенно независимых лиц.

Пожалуй, самый известный пример астротурфинга связан с существованием так называемой «50-центовой армии», сформир-

рованной из числа китайской молодежи и студентов. За каждый пост или комментарий, размещенный в социальных сетях и на наиболее популярных форумах, участники этой «армии» получают 0,5 юаня. Однако если в США и других странах астротурфингом злоупотребляют представители частного бизнеса или неприбыльные организации, то в Китае эту технику на вооружение взяло государство. Таким образом, все вышперечисленные элементы являются частью глобальных инструментов. Речь идет о различных методологических проектах, результатом работы которых является рождение новых идеологий, смыслов и целей общества.

Сокпаппетинг (Sockpuppeting, англ. sock puppet – «ручная кукла») – искусственное нагнетание ажиотажа в Интернете с помощью клонов или интернет-ботов – уже давно стал частью современного политического маркетинга. Специальные программы способны автоматически генерировать тысячи ложных постов путем заведения учетной записи («аккаунта»), которые, в свою очередь, используются для информационного воздействия на интернет-пользователей.

Программы-роботы, или «ботнеты», как правило, создаются для имитации общения с живыми пользователями или генерирования «лайков», при этом их зачастую невозможно отличить от настоящих пользователей даже по IP-адресам компьютеров. Кроме того, социальные боты способны за несколько месяцев создать историю, репутацию, завязать доверительные отношения с микроблоггерами Твиттера, а также нарастить аудиторию.

Так, программист Грег Марра в процессе своего эксперимента по созданию очеловеченных роботов в Twitter создал свой самый успешный социальный бот Trackgirl («девушка-бегунья»). Более 35% пользовате-

лей, на которых подписывалась «девушка-бегунья», также присоединялись к ней и начинали следить за ее лентой новостей. Через некоторое время Марра обнаружил, что после того, как бот опубликовал ряд сообщений о своей вымышленной «травме», интернет-пользователи начали беспокоиться о состоянии здоровья Trackgirl и интересоваться ее самочувствием [8].

Фальшивые аккаунты способны поддерживать интерес к конкретной теме, создать ажиотаж вокруг политической фигуры, а также способствовать распространению информации провокационного характера. Многие из них спонтанно распространяются и тиражируются поддельными аккаунтами известных политиков в социальных сетях.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ GR-ИНСТРУМЕНТАРИЕВ ПРИ РЕШЕНИИ РОССИЙСКИМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ КОМПАНИЯМИ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ

Исследование вопроса об эффективности GR-инструментариев при решении российскими и зарубежными компаниями ключевых задач реализуется в рамках классического позитивизма и может быть описано как комплексное эмпирическое исследование.

Однако, прекрасно понимая трудности исследования столь непростой сферы, как взаимоотношения бизнеса и государства, которая и в советский, и в постсоветский периоды трактовалась сквозь призму доминирования неформальных отношений, мы выбрали в качестве основного метода метод экспертного опроса.

В выборку интервьюированных попали высококвалифицированные GR- и MA-специалисты (должностной статус: директора и менеджеры), осуществляющие или осуществлявшие деятельность в крупней-

ших отечественных и зарубежных фармацевтических компаниях.

Прежде всего, подводя экспертов к вопросам об эффективности отдельных GR-технологий и инструментариев, мы задавали ряд вопросов, в том числе, о фактическом содержании правоотношений, степени институционализации, на которых считаем целесообразным остановиться. Полагаем, что именно через общетеоретические аспекты можно понять логику и поведенческую психологию данной категории специалистов при выборе тех или иных моделей, тактик, стратегий и техник при реализации поставленных ими задач.

УРОВЕНЬ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ GR В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Большинство опрошенных экспертов уровень институционализации с юридической точки зрения оценивает как низкий в силу отсутствия специального нормативного правового акта, регламентирующего взаимоотношения субъектов деятельности GR. Однако, по их же единодушному мнению, фактический уровень институционализации (т.е. установление фактической системы многогранных и разнополярных взаимоотношений бизнеса и власти на фармацевтическом рынке) достаточно велик в силу эволюции, как самого госаппарата и основных регуляторов отрасли, так и фармацевтической отрасли в целом.

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ И ЗАРУБЕЖНЫМ GR

По нашему мнению, данный вопрос является наиболее интересным, так как, с одной стороны, позволяет выявить различия между такими подходами, а с другой, позволяет оценить степень «инфильтрации» западных методик в российский GR.

Сами эксперты констатируют тот факт, что западные фармацевтические ком-

пании имеют более мощное финансирование проектов, выделяя значительные денежные ресурсы для продвижения тех или иных лекарственных препаратов на рынок.

При этом следует отметить, что данные затраты компенсируют зачастую отсутствие иных ресурсов, в том числе, возможностей осуществления персонального GR и проведения лоббистской кампании.

Действительно, западные компании испытывают значительные трудности в процессе представления интересов в органах государственной власти всех уровней. Это связано не только со сложным регламентом принятия иностранных делегаций, но и в принципиальном отношении власти к иностранным компаниям и ассоциациям.

К сожалению, мы вынуждены признать, что в настоящее время для иностранных производителей количество площадок для представления интересов ограничено.

В частности, при проработке различных поручений на площадке Правительства Российской Федерации доступ для обсуждения различных проблем, с которыми сталкивается фармацевтическая отрасль, имеется у ряда общественных отраслевых союзов и ассоциаций. Однако среди постоянных участников дискуссий отсутствуют такие игроки, как, к примеру, AIPM, InPharma, не говоря уже о представителях иностранных фармкомпаний.

Кроме того, эксперты практически единодушно обращают внимание на то обстоятельство, что при ведении своей деятельности понимание самого термина «лоббизм» в западных и российских компаниях различно. На Западе лоббизм действует в строгих законодательных рамках, тогда как в России лоббизм действует в условиях законодательного вакуума. По мнению экспертов, законодательные рамки, в которых дей-

ствуют западные лоббисты, делает лоббизм в их исполнении более изощренным и технологичным.

Однако все респонденты отметили, что в большинстве случаев в России лоббизм носит персонифицированный характер, а на Западе лоббизм носит цивилизованный (институциональный) характер. При этом в России отсутствует рынок лоббизма и GR, прозрачное ценообразование, нет здоровой конкуренции и общепринятой оценки эффективности деятельности.

ОСНОВНЫЕ И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ И ТЕХНОЛОГИИ GR И МА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СПЕЦИАЛИСТАМИ ОТРАСЛИ

Задавая вопрос о видах деятельности, мы исходили из имеющегося у авторов представления о GR, основанного как на самостоятельных предварительных исследованиях, так и на личном опыте. При этом мы предполагали, что в практике GR-специалистов, являющихся работниками крупнейших отечественных и иностранных фармацевтических компаний, используется максимальный набор инструментов, поскольку сама деятельность находится на достаточно высоком этапе развития.

В целом результаты оказались вполне ожидаемыми и в том, что касается наиболее распространенных видов техник, и в том, что наиболее эффективными техниками являются наиболее простые и понятные участникам GR. Практически все эксперты выстраивают непосредственные отношения с федеральными органами государственной власти и местного самоуправления, а также ассоциациями и отраслевыми союзами, включая экспертные сообщества.

Обращает на себя внимание и тот факт, что развитие GR связано с дополнением прямых контактов налаживанием взаи-

модействия между государственными органами, общественными организациями и представителями делового сообщества, созданием коалиций и мобилизацией общественного мнения, созданием коммуникационной инфраструктуры (сайтов, газет и т.д.), которая также призвана помогать в работе с общественным мнением. Отметим, что, указывая иное, респонденты также часто говорили о непрямых способах воздействия на власть: о поддержке социальных проектов, имиджмейкинге и т.д.

И тем не менее, отдельные моменты, выявленные в ходе интервью, на наш взгляд, заслуживают особого внимания. В частности, эксперт в области МА, а также представитель российской фармацевтической компании в ходе интервью отметили, что в настоящий момент наиболее прогрессивной моделью GR в фармацевтической отрасли является *фармакоэкономическая модель*, на которую опираются специалисты при выстраивании диалога с регулятором.

Под фармакоэкономикой понимают самостоятельную науку, которая изучает имеющееся соотношение между затратами и эффективностью, безопасностью и качеством жизни при использовании разных схем лечения, диагностики или профилактики заболеваний.

Наиболее широко на сегодняшний день представлены следующие методы фармакоэкономического анализа: анализ «стоимости болезни», анализ «минимизации затрат», анализ «затраты - эффективность», анализ «затраты - полезность», анализ «влияния на бюджет» и методы фармакоэкономического моделирования.

Именно правильное использование фармакоэкономических исследований и их результатов позволяет фармацевтическим компаниям эффективно и продуктивно ве-

сти диалог с регулятором отрасли с точки зрения включения препаратов (в иностранных компаниях данный процесс называется listing) в определенные перечни лекарственных препаратов (ЖНВЛП, 7 нозологий и др.), тем достигая основную и, зачастую, самую важную задачу для производителя - обеспечение рынков сбыта и получение конкурентного преимущества над другими производителями.

Другим не менее важным аспектом является то обстоятельство, что подавляющее число экспертов указало на необходимость выработки т.н. «ценного предложения» (valuable proposition), которое будет являться отправной точкой для выстраивания эффективного диалога с федеральными чиновниками. Правильная формулировка такого предложения в совокупности с проведением всестороннего анализа проблемы позволяет с самого начала выстроить эффективные коммуникации и успешно реализовать проект с максимальной выгодой как для компании, так и для политических стейкхолдеров.

Немаловажен и поиск «чемпиона» - федерального органа исполнительной власти (или, в редких случаях, ассоциации или союза), который является своего рода лидером и приверженцем тех или иных идей отдельной компании и/или фармбизнеса в целом. Именно вокруг такого «чемпиона» GR-специалисты выстраивают свои коммуникации, стараясь склонить на его сторону как можно больше участников процесса коммуникаций.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что взаимодействие бизнеса и власти в реалиях российского фармацевтического рынка уже давно прошло ту стадию «первобытного GR», когда только личные связи и персональный лоббизм на самом высоком политическом уровне способен был

решить вопросы, поставленные перед бизнесом.

В настоящее время коммуникативные стратегии компаний гораздо шире, а специалисты в данной области профессионально применяют весь спектр инструментов, которые не ограничиваются только вербальными и невербальными контактами посредством затяжной и, зачастую, малоэффективной переписки, а также участием в совещаниях и переговорах с представителями федеральных и региональных органов власти.

Вместе с тем, исследуя данный вопрос, мы пришли к выводу, что ряд сложных и финансово затратных технологий в отечественном GR пока что остаются без внимания. Так, практически никто из экспертов не слышал ранее об астротурфинге или сокпаппетинге, некоторые сдержанно высказывались о политическом фандрайзинге, и слабо представляют в том или ином виде поддержку политической деятельности как одну из форм GR.

Однако полагаем, что отсутствие в арсенале фармацевтических компаний таких сложных и ресурсоемких, но, с точки зрения информационной борьбы, крайне эффективных технологий в условиях глобального распространения социальных сетей и сети Интернет в целом говорит о недостаточной «профессиональной искушенности» GR-специалистов, а также о недостаточном уровне их осведомленности об инструментариях и тактиках, которые уже давно используются профессиональными лоббистами и коммерческими элитами на Западе.

В завершение отметим, что технологии GR, используемые в деятельности общественных организаций, в большинстве аспектов сопоставимы с практикой GR бизнес-структур. Тем не менее, проанализировав собранные сведения, члены исследователь-

ского коллектива пришли к выводу, что GR общественных организаций имеет ряд особенностей:

1) приоритет явно отдается «открытым» GR-технологиям, подразумевающим вовлечение массива заинтересованных и граждански активных общественников, а не «старому» лоббизму;

2) предпочтение отдается тем GR-технологиям, которые не подразумевают больших материальных вложений. Отметим, что допускаются исключения. Так, участники опроса особо выделили участие в масштабных проектах вроде всероссийских и международных молодежных форумов. Для участия в них активисты целенаправленно собирают средства, поскольку считают данные вложения обоснованными;

3) в большинстве случаев отсутствует самостоятельная стратегия GR: все мероприятия, которые так или иначе можно классифицировать как GR-деятельность, могут вноситься в общий план деятельности организации, но, зачастую, не являются частью глобальной стратегии компании.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что GR в России имеет потенциал для дальнейшего роста, как с точки зрения эволюции самих правоотношений, так и с точки зрения профессионального становления специалистов отрасли.

АНАЛИЗ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ ВЕДУЩИХ GR-СПЕЦИАЛИСТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И ОЦЕНКА ИХ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЕГУЛЯТОРНУЮ СРЕДУ

В завершение нашего исследования мы провели анализ ряда GR проектов, которые в ходе опроса были транслированы экспертами, а также попытались ответить на основной вопрос данного исследования: какова же степень воздействия GR на регуля-

торную среду и является современный GR, реализуемый специалистами фармацевтической отрасли, фактором воздействия в целом?

Для выявления особенностей отраслевого GR нами используется метод «кейс-стади», который традиционно представляет собой анализ определенного, имевшего место в реальности, завершенного конкретного случая из деятельности определенного социального субъекта с определенным исходом.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ЖНВЛП

Наиболее ярким кейсом, свидетельствующим, на наш взгляд, о высокой степени воздействия на регуляторную среду в фармацевтической отрасли, является масштабная работа фармацевтических компаний и их GR подразделений по вопросу совершенствования механизма государственного регулирования лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП).

В 2014 году Правительство Российской Федерации приступило к реформированию механизма государственного регулирования цен на указанный сегмент лекарственных препаратов. Все без исключения эксперты отметили, что попытка Правительства Российской Федерации в лице Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации О.Ю. Голодец осуществить качественное реформирование данного механизма путем решения проблем системного характера, а также устранения многочисленных административных барьеров, возникших еще со времен принятия постановления Правительства Российской Федерации от 29 октября 2010 г. № 865 «О государственном регулировании цен на лекар-

ственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов» (далее - постановление № 865), являлась предметом деятельности GR- и MA-специалистов всех уровней.

Так, в ходе опроса эксперт от российской фармацевтической компании отметил, что «принятие обширного пакета изменений в 2015 г. в постановление № 865 являлось основным направлением его деятельности». При этом ряд респондентов указали на «наличие КРІ в их контрактах и положениях о премировании при успешном достижении поставленных задач и принятии изменений в нормативные правовые акты, предусматривающие порядок государственной регистрации предельных отпускных цен на препараты из перечня ЖНВЛП».

Активное участие GR-подразделений фармацевтических компаний в процессе проработки поручения Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2014 г. № ОГ-П12-2903 по вопросу совершенствования государственного регулирования цен на лекарственные препараты для медицинского применения, в том числе, возможности исключения лекарственных препаратов нижнего ценового сегмента из ценового регулирования способствовало определению основных «болевых точек» действующего регулирования, а также позволило выявить значительное количество проблем, требующих оперативного вмешательства со стороны Правительства Российской Федерации и регулятора отрасли.

Как отмечал в интервью представитель крупнейшей иностранной фармацевтической компании, «Минэкономразвития России, как ответственное за исполнение поручения ведомство, в ходе проработки поручения опиралось на экспертное мнение отрасли, активно, продуктивно и, что нема-

ловажно, открыто взаимодействовало с ведущими игроками рынка в процессе подготовки итогового доклада, ставшего отправной точкой для внедрения изменений в постановление № 865».

Учитывая вышеизложенное, мы можем сделать вывод, что при активном участии отраслевых союзов (АИРМ, АРФП), общероссийских общественных организаций (РСПП, ОПОРА РОССИИ, Деловая Россия), фармацевтических компаний всех уровней удалось кардинально изменить первоначальную структуру постановления № 865, сконцентрировав внимание на референтном ценообразовании и выравнивании правовой базы в отношении иностранных производителей при осуществлении процедуры регистрации и перерегистрации лекарственных препаратов, в том числе, на величину действующей инфляции. Также проработана корзина «референтных стран», используемых при определении предельных отпускных цен на лекарственные препараты иностранных производителей, ранее не обращавшихся на территории Российской Федерации.

Кроме того, принятые в конце 2015 г. изменения позволили существенно снизить риски вымывания дешевых лекарственных препаратов из амбулаторного (аптечного) сегмента фармацевтического рынка, а также риски необоснованного роста цен на лекарственные препараты всех ценовых групп, обусловленного несовершенством механизма ценообразования и финансово-экономическим кризисом 2014 года.

Таким образом, мы полагаем, что степень воздействия GR на регуляторику в данном конкретном случае достаточно высока, а слаженные действия субъектов GR, осуществляющих деятельность на российском фармацевтическом рынке, являются

одним из решающих факторов воздействия на регуляторную среду.

ПРИНЦИП «ТРЕТИЙ ЛИШНИЙ» И «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

10 декабря 2015 г. вступило в силу постановление Правительства Российской Федерации № 1289 от 30 ноября 2015 г. «Об установлении ограничений допуска лекарственных препаратов, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – постановление № 1289).

По смыслу постановления, предложения о поставке лекарственного препарата иностранного происхождения не смогут участвовать в закупках при наличии двух и более заявок о поставке препаратов происхождением из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). При этом заявки не должны содержать предложений о поставке лекарственного препарата одного и того же производителя либо производителей, входящих в одну группу лиц.

Следует отметить, что разработка постановления № 1269 вызвала обширный резонанс среди фармацевтических компаний преимущественно иностранного происхождения. Как отметил в ходе опроса один из экспертов, «при проработке постановления участвовали как представители российских компаний, так и зарубежных. При этом задача была сформировать принципиально новые правоотношения в условиях рынка с учетом необходимости поиска взаимовыгодного решения».

Для защиты своих интересов GR-специалисты применяли широкий перечень инструментариев, включая прямые коммуникации с регулятором отрасли и заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, а также участие в заседа-

ниях экспертного совета Фонда развития промышленности Минпромторга России, экспертного совета по развитию биотехнологий, фармацевтической и медицинской промышленности при Комитете Государственной Думы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству.

Как поведал в ходе интервью эксперт российской фармацевтической компании, отвечающий за разработку стратегии коммуникации с государственными органами, «еще в ходе процедуры общественного обсуждения проекта нормативно-правового акта мы подключились к процессу проработки постановления, активно участвовали и шли на диалог с политическими стейкхолдерами, давали свою экспертную оценку ситуации в отношении импортозамещения, представляли конкретные формулировки нормативно-правовых предписаний».

Хотим отметить тот факт, что принцип, заложенный в постановлении № 1269, впервые был успешно применен в 2016 году. Так, 24 мая 2016 года были опубликованы результаты аукционов на поставку по программе «Семь нозологий» противоракового препарата «Ритуксимаб» на общую сумму 2,5 млрд. рублей. Впервые в отечественной практике заявка на поставку иностранного лекарства, поданная компанией «Р-Фарм», была отклонена на том основании, что в конкурсе наравне с «Р-Фарм» приняли участие два отечественных производителя.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕЧНЯ СПИРТОСОДЕРЖАЩИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ВНЕ ЗАКОНА № 171-ФЗ

В ходе интервьюирования экспертов отрасли мы обратили внимание, что влияние GR-деятельности может носить не только отраслевой, но и межотраслевой харак-

тер, вовлекая более широкий круг субъектов различных товарных рынков.

Так, один из экспертов рассказал о проекте, связанным с внедрением системы государственного учета в производстве, обороте, перевозках спиртосодержащих лекарственных средств, в том числе, фармацевтической субстанции (этанол), а также спиртосодержащих медицинских изделий.

Ранее данный вопрос прорабатывался заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, позиция которых сводилась к необходимости детальной проработки вопроса в части роста цен на спиртосодержащие лекарственные средства и снижения их ассортиментной доступности при введении вышеуказанного регулирования.

В ходе интервью неоднократно подчеркивалось, что данный вопрос является принципиально новым с точки зрения формирования межотраслевых правоотношений, направленных на регулирование спиртосодержащих лекарственных препаратов в рамках правового поля, сформированного в алкогольной отрасли. При этом регуляторы в лице Минфина России и Минздрава России настроены сформировать целую систему подзаконных нормативных правовых актов, т.е. ввести принципиально новое регулирование общественных отношений.

В настоящее время при участии как представителей фармацевтической отрасли, так и специалистов в области регулирования алкогольного рынка, дистрибуторов и аптечных организаций формируются критерии включения таких препаратов в перечни спиртосодержащих лекарственных препаратов и медицинских изделий, на которые вышеуказанные нами ограничения федерального законодательства не будут распространяться.

Мы завершим описание кейсов и проектов, имеющих место в деятельности GR-специалистов фармацевтической отрасли, поскольку рассмотренная информация, на наш взгляд, позволяют перейти к определению степени воздействия на регуляторную среду, а также ответить на вопрос о том, является ли GR в России фактором государственного регулирования.

По мнению коллектива авторов, все указанные кейсы и проекты свидетельствуют о высокой степени воздействия на нормативно-правовую базу, регулиующую правоотношения в сфере производства и оборота лекарственных препаратов на территории Российской Федерации.

Традиционно можно рассматривать внутренние (производственные) и внешние факторы (спрос, предложение), которые в настоящий момент существуют и реально влияют на развитие фармацевтического рынка, однако регулирующие факторы являются неотъемлемыми элементами в процессе развития отрасли.

Данные экономические факторы являются базовыми для отрасли, но в отношении каждого из них действует отдельная система факторов, в которую, по нашему мнению, входит GR деятельность.

Под влиянием деятельности субъектов GR (в первую очередь, со стороны бизнеса и отраслевых союзов) формируется или меняется общая регуляторная среда, которая может являться предпосылкой для развития отрасли, а также меняется расстановка сил на рынке с точки зрения его объема, емкости, структуры, ценообразования. При этом современный GR, учитывая его структурную эволюцию в России начиная с 90-х годов прошлого столетия, смело можно назвать одним из важнейших факторов регулирования отрасли.

ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ GR-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ КАК ФАКТОРА ОТРАСЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Для успешного исследования состояния GR в России коллектив авторов изучил практический опыт реализации принципов GR-менеджмента. Были проанализированы основные направления, в которых наиболее успешно применяются методы и технологии GR-менеджмента в фармацевтической отрасли, механизмы, которые используются в практике взаимодействия с органами власти.

Изучение теории и практики GR в фармацевтической отрасли показало, что на современном этапе наибольшее развитие получили следующие направления GR-менеджмента: экспертное сопровождение деятельности органов власти; использование механизмов ГЧП как инструмента взаимодействия с органами власти; федеральный и региональный GR с точки зрения лоббизма интересов субъектов фармацевтического рынка.

На наш взгляд, можно выделить следующие основные направления совершенствования GR как фактора отраслевого регулирования:

- 1) GR - сопровождение инвестиционной деятельности компании;
- 2) создание правовой базы при осуществлении взаимодействия с органами власти;
- 3) внедрение проектного подхода при осуществлении GR-менеджмента на федеральном и региональном уровнях.

Одним из перспективных направлений использования методов GR-менеджмента является **инвестиционная сфера**. Необходимость активного использования методов GR при осуществлении инве-

стиционной деятельности объясняется тем, что для эффективной реализации того или иного инвестиционного проекта зачастую требуется активное взаимодействие с государственными органами власти.

Кроме того, благосклонность государственных органов к инвестиционному проекту может обеспечить повышение уровня рентабельности проекта за счет получения государственных льгот и преференций при реализации проекта, в том числе, налоговых льгот. В данном вопросе необходимо учитывать то, что одним из принципов осуществления государственной инвестиционной политики является принцип организации взаимодействия с предприятиями в целях мобилизации в инвестиции их собственных средств, и то, что важнейшее значение для создания благоприятного инвестиционного климата имеет сотрудничество органов власти с бизнес - структурами.

Вышесказанное показывает, что эффективное взаимодействие с органами власти не только является необходимым условием успешной реализации инвестиционного проекта, но и позволяет повысить рентабельность реализации проекта за счет получения экономических преференций от государства.

Вторым и одним из важнейших направлений совершенствования является **создание правовой базы** для осуществления деятельности профессиональных лоббистов и принятие Закона «О лоббизме» в России.

Можно отметить, что в нашей стране на практике уже реализуются такие принципы институционализации лоббизма, как создание совещательных структур с привлечением лоббистов и формирование институтов социального партнерства (второй принцип показал себя в России более эффективным, чем первый).

Кроме того, некоторые регулятивные меры в отношении лоббистов содержатся в Конституции РФ, законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», законе «О противодействии коррупции» и иных нормативно-правовых актах.

Следует ли в данных условиях продолжать попытки внедрения на законодательном уровне американской системы регистрации лоббистов и выиграет ли от этого фармацевтическая отрасль? Отвечая на этот вопрос, нужно исходить из осознания неразрешимости следующих проблем:

1) с принятием закона, предполагающего регистрацию лоббистов в России, сохранится возможность неформального доступа к представителям власти, чем будут успешно пользоваться «теневые игроки» и первые лица компаний;

2) закон не сможет регулировать лоббистскую деятельность на уровне регионов;

3) лоббисты не будут в полной мере раскрывать информацию о своей профессиональной деятельности;

4) на правоохранительные органы ляжет дополнительная нагрузка по контролю деятельности лоббистов, что на практике окажется невыполнимой задачей.

Основной проблемой институционализации лоббизма в нашей стране на современном этапе является вовсе не отсутствие специализированного закона, а наличие социальных, политических и экономических предпосылок становления корпоративистской системы, в которой нет подлинной конкуренции между ее субъектами, а власть проявляет патерналистское отношение к тем или иным группам интересов, наделяя их всевозможными преференциями.

Преодоление обозначенной выше проблемы невозможно без модернизации всей политической системы, а процесс становления института цивилизованного лоббизма требует мер, которые дадут свои результаты уже в краткосрочной перспективе.

Вместе с тем мы отмечаем, что подавляющее большинство респондентов, участвующих в проводимом авторами данной работы опросе, указало на необходимость в той или иной форме легализовать статус лоббистов в России и в среднесрочной перспективе принять соответствующий закон.

Также эксперты отметили, что при совершенствовании опыта Евросоюза и США в краткосрочной перспективе следует реализовать следующие меры:

- создать реестр, в котором будут добровольно регистрироваться фармацевтические компании и общественные организации, раскрывая информацию о лоббистской деятельности, и публикация данного реестра в сети Интернет;

- осуществить включение информации о лоббистской деятельности в социальные отчеты компаний и ряд других.

Предложенные экспертами средства институционализации лоббистской деятельности не предполагают создания на первых порах специализированной законодательной базы, при этом представляется, что Закон о лоббизме может быть разработан в долгосрочной перспективе (например, к 2022 году). Указанные предложения позволят повысить качество принятия решений со стороны государственных органов.

Последним направлением повышения эффективности GR как в фармацевтической отрасли, так и в целом как системы правоотношений, мы определили **внедрение проектного подхода** при решении конкретных

кейсов в рамках деятельности GR субъектов фармацевтического рынка.

Проектный подход в настоящее время широко применяется во всех сферах деятельности, в том числе, в рамках государственного управления. Несмотря на достаточно длительный срок существования такого явления в российском бизнесе, уровень его реализации, в том числе, в рамках осуществления GR деятельности российскими и иностранными фармацевтическими компаниями, ведущими свою деятельность на российском фармрынке, остается крайне низким.

Ряд исследователей GR проводили попытку выработки предложений по внедрению проектного подхода при реализации GR-проектов [8, 150-168]. Вместе с тем мы полагаем необходимым обратить внимание на недостаточную степень исследования данной проблематики в научных кругах, что может косвенно подтвердить нашу гипотезу о том, что проектный подход в GR-менеджменте явление достаточно новое явление и имеет ситуативный характер.

Полагаем, что широкое внедрение проектного подхода с учетом специфики GR может способствовать упорядочиванию и прозрачности процессов. Управление проектами – это деятельность, создающая все: от документирования данных на начальном этапе и до реализации нового продукта (или любой другой поставленной цели).

Кроме того, данный подход будет способствовать повышению профессиональной компетенции сотрудников и руководства. В том случае, если в рамках реализации GR проекта еще и добавляется новый подход к управлению, то общий уровень проектной команды начинает расти в профессиональном плане, в том числе, за счет гибкости и адаптивности используемых методов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аги У. Самое главное в PR // У. Аги, Г. Кэмерон, Ф. Олт, Д. Уилкоккс. – СПб.: Питер, 2004.
2. Арсланов Б.Д., Арсланов Ш.Д. Особенности управления корпоративными отношениями в российских компаниях // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. – Дагестан, 2011. – № 21.
3. Гавра Д. П. Социально-коммуникативные технологии: сущность, структура, функции / Д. П. Гавра // Петербургская школа PR и рекламы: от теории к практике. Вып. 1: Сб. статей / Отв. ред. А.Д. Кривоносов. – Санкт-Петербург, 2003. – С. 30.
4. Пиковская Н.М. Разработка современной модели взаимодействия фармацевтической компании и органов государственной власти // Научный электронный журнал «Бизнес, Общество, Власть». – Москва, 2015. – № 24. – С. 150-168
5. Сморгунов Л. В., Тимофеева Л. Н. GR: связи с государством. Теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством // Л. В. Сморгунов, Л. Н. Тимофеева. – М.: Аспект-Пресс, 2012.
6. Чимаров С. Ю. Government Relations (GR): типология и технологии деятельности / С. Ю. Чимаров // Научные труды Северо-Западной академии государственной службы. – Санкт-Петербург, 2011. – № 2 (3). – С. 185.
7. GR и лоббизм: теория и технологии: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В. А. Ачкасовой, И. Е. Минтусова, О. Г. Филатовой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 315 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.

8. McMillan R. Man Builds Twitter Bot That Humans Actually Like [Электронный ресурс] URL: http://www.wired.com/2012/06/twitter_arm/
(Дата обращения: 22.04.2018).

GOVERNMENT RELATIONS AS A FACTOR OF REGULATION OF THE PHARMACEUTICAL MARKET

Kirillina Valentina – Professor, Doctor of philosophical sciences, Deputy Head of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, Head of the Research and Education Laboratory of Business Communications Study of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: kirillina@hse.ru.

Feldman Pavel – Lead Expert of the Research and Education Laboratory of Business Communications Study of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: pfeldman@hse.ru.

Vlasenko Dmitriy - Deputy Head of Unit of Markets Regulation Analysis, Department for the Development of Small and Medium Enterprises and Competition, Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Address: 1 1st Tverskaya-Yamskaya Street, Moscow, 125993, Russia. E-mail: dmitriy-vlasenko@yandex.ru.

Analyzing the trends of recent years, we can confidently say about emergence and active development in Russia the industry in relations with public authorities, which in international corporate relations is called Government Relations (GR). This kind of relationship began to acquire a professional, civilized character and at present it is an important factor in the regulation of the pharmaceutical market, allowing local and foreign companies to work in a multidirectional and efficient way implementing strategic tasks assigned to them. This article examines the degree of influence of GR-management on the regulatory environment of the pharmaceutical industry, its place in the system of factors, and also provides recommendations for further improvement of GR taking into account the trends of the local pharmaceutical market.

Key words:

Lobbying, technologies, astroturfing, drugs, pharmaceuticals industry.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СТРАНАХ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Борисов С.Р., Квитко С.А.⁹

Цель настоящей статьи - выявить институциональные факторы, которые оказывают устойчивое влияние на предпринимательскую активность в российских условиях и сопоставимых с ними. В качестве объектов анализа выбраны постсоветские страны, имевшие однородные институциональные условия к 1990 году и общие задачи по либерализации институтов после распада СЭВ, Варшавского договора и дезинтеграции СССР. Различия в имплементированных постсоветскими странами институтах позволяют оценить влияние этой дифференциации на предпринимательскую активность. В результате регрессионного анализа данных за 2001-2016 гг. установлена устойчивая позитивная зависимость предпринимательской активности от фискальной свободы (налоговой нагрузки), финансовой стабильности, международной торговой интеграции, гарантий прав собственности и защиты исполнения контрактов, а также устойчивая корреляция с общим индексом экономической свободы ИЕФ. Анализ показал, что в исследуемый период наибольшее влияние на предпринимательскую активность в постсоветских странах оказывала фискальная политика государства. Полученные результаты могут быть использованы органами власти и экспертным сообществом для выработки приоритетов государственной экономической политики.

Ключевые слова:

Предпринимательство, предпринимательская активность, институты, институциональная экономика, переходная экономика, экономическая свобода.

⁹ **Борисов Сергей Ренатович** – к.э.н., PhD, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Квитко Сергей Александрович – аспирант Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: sergey.kvitko@mail.ru

ВВЕДЕНИЕ

Среди ученых нет единого мнения о том, что развитие предпринимательства только позитивно влияет на экономический рост. Ван Стел и соавторы [57], полагают что высокий уровень предпринимательской активности позитивно связан с экономическим ростом для развитых «богатых» стран; для развивающихся, сравнительно «бедных» стран, зависимость также значима, но она негативная. Ряд ученых [6, 64] считают, что характер предпринимательской активности зависит от стадии промышленного развития национальной экономики. По их мнению, первая стадия, когда экономика преимущественно аграрная, требует много ручного труда. В таких экономиках множество людей являются самозанятыми, принимают на себя коммерческие риски, но продуктивность их - низкая. На второй стадии промышленного развития в структуре экономики превалирует промышленное производство, которое массово требует рабочих рук. Производительность фабричного труда выше, чем сельскохозяйственного; количество предпринимателей падает, а ВВП повышается за счет роста производительности труда. Третья стадия промышленного развития характеризуется увеличением доли сервисных компаний и небольших производств в экономике. В экономиках с высоким платежеспособным спросом востребованным оказывается товар (сервис), приспособленный к текущим потребностям различных групп потребителей или даже индивидуальный. Таким образом, появляются ниши малого и среднего предпринимательства, следовательно, нет эффекта экономии на масштабе. То есть востребованы мелкосерийные производства, малые и средние предприятия. Экономике третьего типа предоставляют больше возможностей для инновационного предпринимательства - Шумпетерианского

«креативного разрушения», поскольку порог входа новых игроков на рынок снижается с появлением малых кастомизированных ниш и развитием технологий и инфраструктуры. Золтан Акс сделал вывод о том, что на экономический рост влияет не общее количество предпринимателей, а отношение количества предпринимателей, реализующих осознанные бизнес-возможности, к количеству предпринимателей «по необходимости» (например, вследствие потери занятости) [6]. Первые - более квалифицированные и мотивированные - создают более производительные бизнесы и более инновационные. Этим далеко не ограничивается набор условий, при которых исследованиями подтверждается значимая позитивная связь экономического развития и предпринимательства. Тогда возникают вопросы: чем вызван интерес государства к предпринимательству? С какой целью создаются государственные программы его развития? Предпринимательство выполняет четыре полезных для государства и общества функции: увеличивает занятость, создает и распространяет инновации, увеличивает продуктивность использования ресурсов, предоставляет предпринимателям возможности для личностного роста [51]. Как показывают Ван Праг и Верслот, все функции обладают мультиплицирующим сетевым эффектом. Внедряя инновации, предприниматели создают новые возможности не только для себя, но и способствуют множественным «побочным эффектам»: созданию новой инфраструктуры, новых отраслей, новых потребностей потребителя. Крупные существующие участники рынка разрабатывают и внедряют больше инноваций, чем вновь создающиеся предпринимательские компании, но это происходит в тех отраслях, где активны молодые компании [7]. «Новые» компании нанимают большее количество персонала, но, поскольку сами нестабильны,

больше и увольняют. Однако, они создают «возмущения» на рынке труда и возможности для приобретения сотрудниками новых компетенций. В долгосрочной перспективе, опосредованное воздействие «новых» компаний на рынок труда больше, чем прямой эффект предоставления дополнительных рабочих мест [46]. Через механизм конкуренции предприниматели вынуждают существующих игроков рынка бороться за трудовые ресурсы, создавать и внедрять инновации, увеличивать продуктивность использования капитала и производственных ресурсов.

Уровень активности предпринимателей в разных странах дифференцирован в связи с различными экономическими, политическими и культурными условиями. Учеными разработан ряд теорий по государственной политике стимулирования предпринимательства [10, 12, 44, 59, 61]. Общеизвестно что экономическая политика должна адаптироваться или разрабатываться под национальные и региональные условия [11]. При этом, довольно мало исследований посвящено предпринимательству и влиянию институтов на предпринимательство в странах с переходными экономиками, и еще меньше – в постсоветских странах. Страны бывшего СССР и бывших участников СЭВ и Варшавского договора объединяет смена идеологической модели и общественных институтов после распада СССР и прекращения действия СЭВ и Варшавского договора, близкие даты начала масштабного изменения общественных институтов в 1989-1991 гг. Влиянию институтов на предпринимательство посвящен ряд исследований [19, 56, 58], но для постсоветских стран, институты которых претерпевают кардинальные изменения с начала 1990-х годов, влияние институтов на предпринимательство мало изучено. Цель настоящего исследова-

ния - выявить институциональные факторы, определяющие предпринимательскую активность в странах, входивших до 1991 года в СССР и в СЭВ. Результаты исследования представляют интерес для ученых и государственных служащих для определения приоритетов государственной политики по развитию предпринимательства.

Статья состоит из трех частей. В первой части приводится обзор литературы. Во второй части описывается методология исследования. Используются данные по предпринимательской активности Global Entrepreneurship Monitor и данные по состоянию институтов за период 2001-2016 гг. из Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation). Третья часть содержит результаты, выводы, вопросы для дискуссии и дальнейшего изучения темы.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Теория институтов и институциональной динамики Дугласа Норта [48] о влиянии институциональных ограничений на стимулы акторов и экономические результаты стала новой парадигмой, которая привлекла множество ученых. Ряд работ разрабатывает теорию «правильных» институтов, которые необходимы для роста экономических показателей: размера и динамики ВВП [3, 39, 53, 55], продуктивности труда [33, 54], устанавливает первичность политических институтов по отношению к экономическим [4, 5, 21, 35]. Множество исследований изучает влияние отдельных институтов на экономический рост, таких как: гарантии права собственности и соблюдение контрактов [2, 16, 36], инфляции [25], государственной фискальной политики [22, 40], условий и ограничений рынка труда [24, 28, 34], режимов торговли [27, 63, 69], открытости финансовой системы [23, 29, 66], развития финансовых институтов [37, 41], или выявляют институциональные факторы,

влияющие на экономический рост в наибольшей степени [13, 30]. Таким образом, как считает Дэни Родрик, вопрос о значимости институтов сейчас не стоит на повестке дня. Рассматриваются вопросы, каким образом и какой набор институтов реализует свое влияние [53, с. 4].

Так как институты не создают экономический рост самостоятельно, возникает вопрос о роли предпринимателя в экономике и создании экономического роста. Ответ связан с определением предпринимателя и различии предпринимателя и других экономических акторов. Первым распространенным подходом является отождествление предпринимателя с собственником бизнеса, который основное время и ресурсы тратит не на работу по найму, а на коммерческую деятельность, принимая на себя риски неопределенности [6, 1]. Другим подходом является Шумпетерианское понимание предпринимателя как лица, которое объединяет ресурсы в новой комбинации для создания нового продукта или процесса, обеспечивающего более эффективное использование ресурсов, и реализует его в существующих условиях. Таким образом, Шумпетерианский предприниматель, являясь инициатором или проводником инновационного процесса, нарушает сложившееся экономическое равновесие. Ключевым отличием понимания предпринимательства в Австрийской экономической школе является отправная точка предпринимательского процесса. Экономисты австрийской школы, в частности, Мизес и Кирцнер считают, что экономика реального мира не находится в состоянии равновесия; предпринимателями являются те, кто готовы в условиях неопределенности распознать и использовать предоставляемые неравновесным положением возможности [37, 65]. Веннекерс и Цурик разработали понятие предпринима-

тельства, которое синтезирует Шумпетерианский подход и подход Австрийской школы: «Предпринимательство - это доказанная способность индивида, самостоятельно или в составе команды, внутри или вне организации распознавать или создавать новые экономические возможности (новые продукты, процессы, бизнес-модели, комбинации продуктов и рынков) и реализовывать свои идеи на рынке, в условиях неопределенности и других обстоятельств, принимая решения о форме и величине использования ресурсов и институтов» [65, с. 46–47]. Таким образом, предприниматель отделен и от инвестора (поставщика ресурсов) и от наемного работника, в том числе, менеджера, который также принимает управленческие решения, но не в полной мере принимает на себя риск неопределенности. Согласно представленной Веннекерсом и Цуриком модели [65, с. 51], предприниматели, отвечая на стимулы внешней среды (институты и макроэкономические факторы), генерируют инновации, которые, конкурируя с существующими продуктами и между собой, вытесняя неэффективные продукты/технологии, в совокупности являются причиной экономического роста.

Данная работа основана на предпосылке, что страны, входившие в СЭВ и Варшавский договор и страны бывшего СССР, после дезинтеграции последнего, реализовали различные институциональные изменения, что отразилось на предпринимательской активности в этих странах. В течение нескольких десятилетий в постсоветских странах господствовала социалистическая идеология, плановая экономика, однородные политические и экономические институты, возглавляемые коммунистической партией. Политические реформы, начавшиеся в начале 1990-х на постсоветском пространстве, начинались с однородной точки

отсчета (календарной, идеологической и институциональной) и решали сходные задачи: смены идеологической модели, снижении роли государства в общественно-политической и экономической сферах, приватизации, имплементации новых формальных институтов (законодательства, органов власти, экономической и фискальной политик) [15]. В работах Крауфорда и Липхарта, Стивена Фиш и Валери Бунс устанавливается влияние динамики изменения политических и экономических институтов на экономические результаты (ВВП, экономический рост) в постсоветских странах [15, 18, 26]. В соответствии с иерархией институциональной динамики Вильямсона [67], институциональные изменения – это долгосрочный процесс, который может быть и обратимым, как считает Норт [49]. Понимание структурных реформ на постсоветском пространстве и приверженность их проведению – разнородны. Это привело к различиям в нормативных системах (регуляторике), имплементированной в разных странах, в диверсифицированных предпринимательских экосистемах и в реакции предпринимателей на существующие стимулы [61]. Текущая разнородность институтов на постсоветском пространстве при сходных условиях в начале 1990-х представляет возможность исследовать влияние внедренных институтов (измеренных через индикаторы экономической свободы) на предпринимательскую активность.

Понятие экономической свободы, используемое в настоящем исследовании, как свободы от институциональных ограничений ввел в академическую литературу Артур Льюис. В качестве институциональных факторов, наличие которых требуется для экономического роста, он выделил право на распоряжения результатами своего труда, гарантии защиты права собственности, ор-

ганизацию торговли (механизмы специализации и координации, емкость рынка, наличие торговой инфраструктуры), а также следующие принципы экономической свободы: индивидуальные/коллективные действия, свобода вертикальной мобильности (сейчас близкое явление называют социальными лифтами), свобода от коррупции, рыночная свобода – отсутствие дискриминации в доступе к ресурсам и рынкам [43].

Индексы экономической свободы в качестве показателей институциональных факторов широко используются учеными для оценки влияния на национальные ВВП и экономический рост [17, 31, 32, 60], и на уровень предпринимательской активности [20, 42, 45, 50]. Наиболее известны и используются в настоящее время два индекса – «Economic Freedom of the World», который составляется Fraiser Institute, Канада и «Index of Economic Freedom» (IEF), составляемый Heritage Foundation, США. В настоящем исследовании применяется второй, IEF.

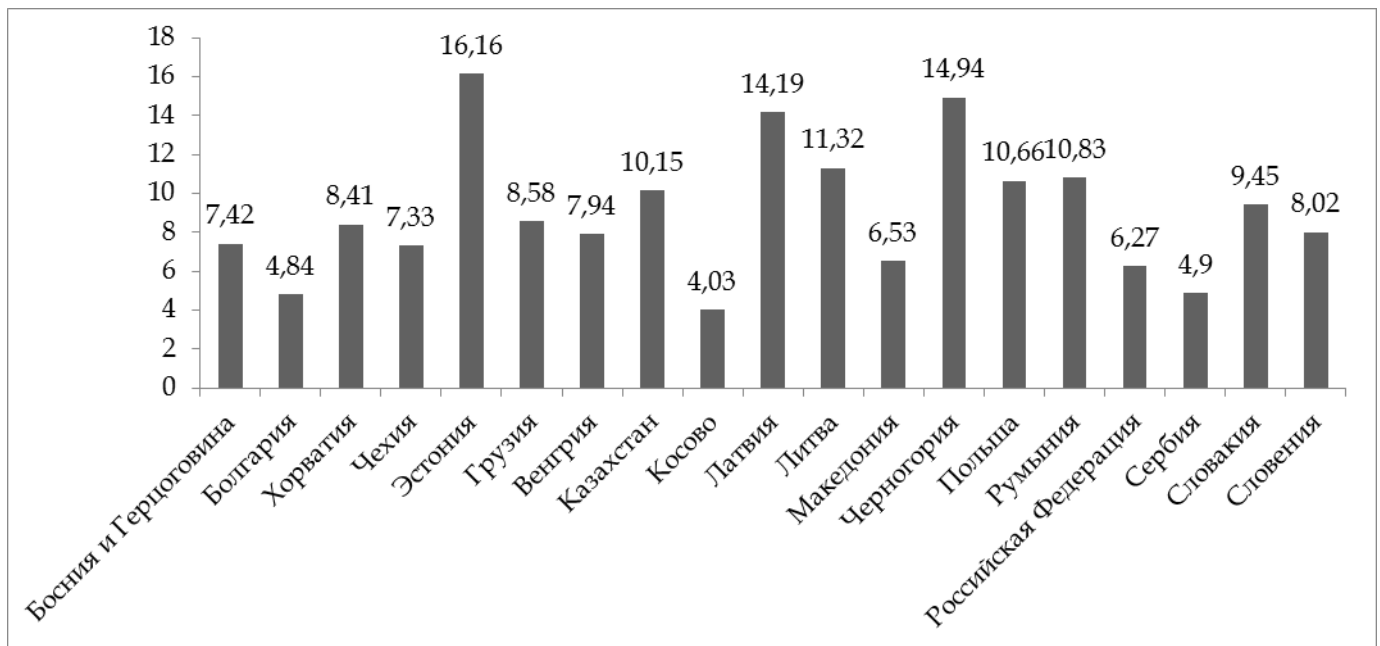
МЕТОДОЛОГИЯ

В качестве показателя уровня предпринимательской активности (зависимой переменной) в данном исследовании используется индекс предпринимательской активности (Total Entrepreneurship Activity – TEA), измеряемый Глобальным мониторингом предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor – GEM). В ежегодном мониторинге GEM, организованном в 1997 году, участвует более 60 стран. Данные собираются методом опроса с помощью телефонных или очных интервью случайно выбранных респондентов трудоспособного возраста в количестве не менее 2000 человек для каждой страны [52]. Данные GEM широко применяются в исследованиях по предпринимательству [8, 9, 63, 68]. TEA – процент опрошенных, являющихся полностью или частично собственниками нового бизнеса

(образованного в течение не более чем ближайших двух лет) и его руководителями или планирующих открытие своего бизнеса в

течение года. На рис. 1 отражены значения индекса ТЕА для стран, рассматриваемых в настоящем исследовании.

Рис. 1. Индекс предпринимательской активности (ТЕА) в странах постсоветского пространства



В качестве источника независимых переменных, характеризующих институциональное развитие, используются индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom), который составляется The Heritage Foundation. Экономическая свобода определена «как отсутствие государственных ограничений и принуждений в производстве, дистрибуции и потреблении товаров и услуг, кроме необходимых для обеспечения прав и свобод граждан» [47, с. 56]. Сводный индекс включает десять составляющих с равным весом. Составитель делит факторы на четыре группы: верховенство закона (Rule of law), участие государства (Government size), эффективность регулирования (Regulation efficiency), открытость рынков (Market openness). Составляющими индексами в группе верховенство закона являются: гарантии прав собственности и защита исполнения контрактов (Property rights), отсутствие коррупции (Freedom of corruption). В группе участие государства: фискальная политика (Fiscal freedom) и государственные

расходы (Government spending). В группе эффективность регулирования: административные барьеры (Business freedom), трудовое регулирование (Labor freedom), финансовая стабильность (Money freedom), которая рассчитывается на основе агрегированного уровня инфляции за три года за вычетом «штрафа» за наличие мер государственного контроля цен. В группе открытость рынков: торговая свобода (Trade freedom), инвестиционная свобода (Investment freedom), финансовая свобода (Financial freedom). (Подробнее методологию см. в Miller et al., 2014 [48].) В индекс экономической свободы 2017 года (в индекс входят данные за предыдущий год) включены еще две составляющие, которые не учтены в настоящем исследовании, так как на основании данных одного года объем выборки из 18 стран не позволяет проанализировать влияние этих факторов.

Рута Айдис и соавторы [9], анализируя влияние IEF на предпринимательскую активность по всем странам, представлено

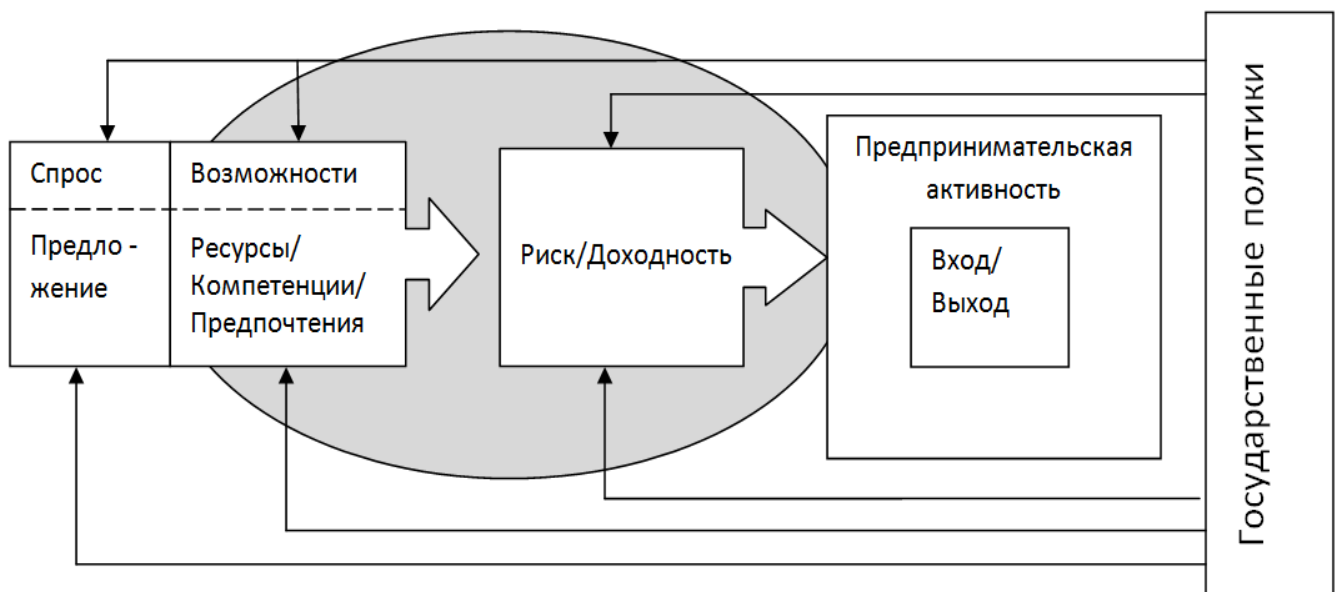
ным в IEF, сделали вывод о том, что на постсоветском пространстве институциональными факторами обусловлена меньшая предпринимательская активность по отношению к средней, а также о наибольшем влиянии на предпринимательскую активность факторов гарантии прав собственности и доступ к финансам. Настоящее исследование основано на более однородных данных, так как в выборку включены только постсоветские страны, что должно позволить сделать более точную оценку влияния институциональных факторов для этой подгруппы стран.

Предпринимательская активность, как показано в модели Ингрид Верхол и соавторов [62] на рис. 2, является следствием индивидуальных восприятий объективно существующих риска и доходности, индивидуальных оценок ресурсов и возможностей. Последние основываются на объективно существующих спросе и предложении. Государственные политики и существую-

щие институты влияют на все элементы модели прямо или косвенно.

Экономическая свобода как право покупать и продавать товары, инвестировать является необходимым условием предпринимательской деятельности. Однако, свободный рынок не означает отсутствие правил. Чтобы товарообмен был эффективным необходимы общие правила (регулирование) и контроль их соблюдения. Государству отводится функции такого регулирования и контроля. В зависимости от уровня промышленного, социального развития, качества государственного управления разная степень экономической свободы воспринимается экономическими акторами как позитивные и негативные стимулы для деятельности. Значимость совокупности институциональных стимулов (свобод) и ограничений со стороны государства для предпринимательской активности выражена в гипотезе 1.

Рис. 2. Формирование предпринимательской активности.



Источник: Адаптировано из Verheul et al., 2002, p. 20.

Гипотеза 1:

В странах постсоветского пространства сводный индекс экономической свободы оказывает значимое позитивное влияние на предпринимательскую активность (ТЕА).

Свобода распоряжаться результатами своего труда, в том числе имуществом, является основной мотивацией экономических акторов в капиталистической экономике. Опыт показывает, что «обеспеченные права собственности гарантируют гражданам уверенность, необходимую для предпринимательской активности, охраняют их доход и долгосрочные инвестиции ... от несправедливой экспроприации или мошенничества» [47, р. 81].

Гипотеза 2:

Значимое позитивное влияние на уровень предпринимательской активности (ТЕА) оказывают показатели гарантии прав собственности контрактов и защиты контрактов.

Фискальная свобода отражает долю доходов (результатов своего труда), которую государство позволяет гражданам и корпорациям оставлять в своем распоряжении. Высокие налоги на физических лиц сокращают их возможность инвестирования (капитал), в том числе, в создание бизнеса, а высокие корпоративные налоги сокращают доходность, и, следовательно, привлекательность предпринимательства.

Гипотеза 3:

Фискальная свобода является значимым фактором, позитивно влияющим на уровень предпринимательской активности на постсоветском пространстве.

Государственные расходы оказывают комплексное влияние на предпринимательство. С одной стороны, их источник (повышение налоговой нагрузки) снижает предпринимательскую активность, с другой, гос-

ударство финансирует деятельность формальных институтов, обеспечивающих гарантии прав собственности, системы образования – источник трудовых ресурсов и других. Государственные расходы на инфраструктурные проекты во многих случаях являлись мощным стимулом оживления предпринимательской активности. Постсоветским странам после 1990-го года потребовалась значительная перестройка большого количества формальных институтов. Успешная реализация таких изменений требовала необходимого финансирования.

Гипотеза 4:

В постсоветских странах уровень государственных расходов (Government spending) оказывает значимое позитивное влияние на уровень предпринимательской активности (ТЕА).

Финансовая стабильность (Money freedom) снижает риски предпринимателя на ведение бизнеса. В случае низкой финансовой стабильности (высокой инфляции) предприниматель вынужден учитывать высокие риски в себестоимости товара. Это снижает доходность бизнеса и мотивацию к предпринимательской активности.

Гипотеза 5:

Фактор финансовой стабильности оказывает значительное позитивное влияние на предпринимательскую активность в странах постсоветского пространства.

Торговая свобода отражает открытость экономики для свободной торговли и возможность граждан и фирм продавать и покупать товары на международном рынке. Степень ограничения государством свободы товаропотоков имеет прямое влияние на возможность граждан осуществлять коммерческую деятельность и получать прибыль. Введение тарифной защиты на импортные товары, с одной стороны, увеличивает их цены и уменьшает привлекательность им-

портных товаров для покупателя. С другой стороны, местному производителю становится выгодно производить не наиболее конкурентоспособный товар, а товар, который находится под государственным протекционизмом [47, р. 83]. Это нарушает рыночный механизм стимулирования предпринимательской деятельности.

Гипотеза 6:

Торговая свобода (trade freedom) оказывает значительное влияние на предпринимательскую активность ТЕА в постсоветских странах.

В исследовании используются доступные данные по постсоветским странам, которые принимали участие в GEM в период 2001-2016 годов. Исследовательские команды самостоятельно привлекают необходимое финансирование, поэтому принимают участие не ежегодно. Таким образом, количество наблюдений составило 127 наблюдений по данным представленным 18 странами за 16 лет. Для данного исследования это не представляет проблемы, поскольку исследуется не динамика изменений институтов, а влияние их дифференциации в разных странах на предпринимательскую активность.

Оцениваемые модели имеют вид:

$$TEA = a + \beta EF + \varepsilon \quad (1),$$

где a – константа, β – вероятностный коэффициент при факторе экономической свободы, EF – вектор факторов экономической свободы, ε – случайное отклонение.

Регрессии оценены при помощи метода наименьших квадратов. Проверены модели с фиксированными и случайными эффектами. Их объясняющая сила меньше сквозной регрессии, поэтому модель оценена с помощью метода МНК. Ряд факторов, входящих в IEF взаимозависимы, что уже устанавливалось в других исследованиях [9].

Для устранения мультиколлинеарности применен метод пошагового исключения.

РЕЗУЛЬТАТЫ, ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

В таблице 1 приведены результаты оценки трёх моделей зависимости индекса предпринимательской активности ТЕА от институциональных переменных. Модель 1 устанавливает зависимость ТЕА от общего индекса экономической свободы IEF; модель 2 – зависимость ТЕА от подиндексов, входящих в состав IEF; модель 3 отражает зависимость ТЕА от подиндексов IEF, где исключены подиндексы с высокими значениями коэффициентов корреляции для устранения мультиколлинеарности.

Первая модель, представленная в таблице 1, подтверждает устойчивую связь индекса предпринимательской активности ТЕА и общего индекса экономической свободы IEF, где все составляющие десять индексов учтены с равными коэффициентами. Коэффициент детерминации скорректированный R^2 равный 0,3118 показывает, что модель объясняет 31% изменения ТЕА. Оценка коэффициента 0,26 при общем индексе свободы IEF значима при любом разумном уровне значимости, и выражает прирост предпринимательской активности, связанный с ростом на 1 балл индекса IEF.

Модель 2 показывает зависимость предпринимательской активности ТЕА от составляющих индекса экономической свободы при вероятностных коэффициентах оцененной модели. Уровню значимости 5% в модели соответствуют только коэффициент при константе и при факторе фискальная свобода, хотя скорректированный R^2 вырос до 0,3282. Незначимость коэффициентов при регрессорах обусловлена мультиколлинеарностью факторов. Для устранения мультиколлинеарности использован ме-

тод последовательного исключения, в результате использования которого получена Модель 3.

Табл. 1. Зависимость предпринимательской активности (ТЕА) от институциональных факторов экономической свободы.

	Model_1	Model_2	Model_3
Intercept	-9.3019 *** (2.24808)	-16.6073 ** (4.927)	-20.0216 *** (3.5224)
IEF overall score	0.2689 *** (0.03527)		
Property rights		0.0415 (0.0264)	0.0464 ** (0.014)
Freedom from Corruption		0.0254 (0.0456)	
Fiscal Freedom		0.1321 ** (0.0481)	0.133*** (0.0239)
Government Spending		0.0105 (0.0202)	
Business Freedom		-0.066 † (0.0397)	
Labor Freedom		0.0164 (0.0291)	
Money Freedom		0.1026 † (0.0581)	0.1123* (0.0462)
Trade Freedom		0.0610 (0.0555)	0.0772* (0.038)
Investment Freedom		0.0258 (0.027)	
Finance Freedom		-0.0113 (0.0319)	
R ² adjusted	0.3118	0.3282	0.3706

Значимость коэффициентов: *** $p > 0,001$, ** $p > 0,01$, * $p > 0,05$, † $p > 0,1$.

Анализ данных выполнен с помощью статистического пакета R.

Скорректированный коэффициент детерминации R² Модели 3 составляет 0,3706. Это означает, что Модель 3 объясняет примерно 37% уровня предприниматель-

ской активности ТЕА. Модель имеет признаки автокорреляции второго порядка, в связи с этим были использованы робастные оценки. При любом разумном уровне значимости значительное влияние на уровень предпринимательской активности оказывает фактор фискальной свободы (Fiscal Freedom), который противоположен совокупной (корпоративной и частной) налоговой нагрузке. Рост на 1 пункт фискальной свободы будет способствовать приросту

предпринимательской активности на 0,133 пункта. Фактор гарантий прав собственности (Property rights) значим на 99% уровне значимости, но слабее проявляет влияние на предпринимательскую активность, оценочный коэффициент составляет 0,0465. При 95% уровне значимости на предпринимательскую активность оказывают финансовая стабильность (Money Freedom) и торговая свобода (Trade Freedom) с коэффициентами 0,1123 и 0,0772 соответственно.

Табл. 2. Корреляция факторов экономической свободы в странах постсоветского пространства, 2001-2016 гг.

	Property rights	Freedom from corruption	Fiscal freedom	Government spending	Business freedom	Labor freedom	Money freedom	Trade freedom	Investment freedom	Finance freedom
Property rights	1.00	0.76	-0.26	-0.19	0.55	0.02	0.26	0.34	0.57	0.56
Freedom from corruption	0.76	1.00	-0.40	-0.29	0.64	-0.23	0.49	0.48	0.64	0.43
Fiscal Freedom	-0.26	-0.40	1.00	0.65	-0.06	0.62	-0.13	0.12	0.01	-0.02
Government spending	-0.19	-0.29	0.65	1.00	0.07	0.35	-0.28	-0.14	-0.22	-0.24
Business freedom	0.55	0.64	-0.06	0.07	1.00	0.12	0.21	0.34	0.38	0.11
Labor freedom	0.02	-0.23	0.62	0.35	0.12	1.00	-0.07	-0.05	-0.05	0.13
Money freedom	0.26	0.49	-0.13	-0.28	0.21	-0.07	1.00	0.59	0.56	0.54
Trade freedom	0.34	0.48	0.12	-0.14	0.34	-0.05	0.59	1.00	0.71	0.42
Investment freedom	0.57	0.64	0.01	-0.22	0.38	-0.05	0.56	0.71	1.00	0.61
Finance freedom	0.56	0.43	-0.02	-0.24	0.11	0.13	0.54	0.42	0.61	1.00

Гипотеза 1 о значимости и положительной связи общего индекса экономической свободы IEF с предпринимательской активностью подтвердилась. Это согласуется с институциональной теорией Д. Норта [49], результатами исследования [9] по более раннему периоду трансформации постсоветских стран и говорит о применимости IEF в качестве измерителя условий предпринимательской активности.

Гипотеза 2 о значимости гарантий прав собственности для предпринимательской активности также подтвердилась. Гарантии прав собственности и защита исполнения контрактов снижают риски предпринимательской деятельности и, таким образом, снижают трансакционные издержки (по проверке контрагента, обеспечению прав предпринимателя и т.п.). Данный фактор значим при 99-процентном уровне значимости. Небольшая величина коэффициента, оценивающего «вклад» фактора, по мнению

авторов, обусловлена инерционностью изменения как самого института права собственности [2], так и его влияния – изменения связанных с ним поведенческих установок, которые лишь через 25 лет после смены политико-экономической системы только начинают проявляться. Вторым возможным объяснением является комплексность этого фактора при неоднородности значимости составляющих для фирм разного размера (малых, средних и крупных). Например, Бруно и соавторы [14] отмечают что малые, средние и крупные фирмы чувствительны к различным институциональным изменениям. Так, малые фирмы более чувствительны к электоральным циклам [вероятно это связано с тем, что макроэкономическая динамика также связана с электоральными циклами], а средние и крупные фирмы показали чувствительность к смене элит, которая для малых фирм незначительна. [14]. Малые фирмы малоинтересны в качестве объекта экспроприации активов, но они заинтересованы в предоставлении государственных услуг на равных основаниях, в обеспечении государством эффективной работы правоохранительной и судебной системы. Средние и крупные фирмы (в условиях слабых институтов) имеют большие ресурсы для извлечения ренты из «институционального предпринимательства» - получения исключительных преференций, основанных на доступе к административному ресурсу. Крупные и средние фирмы заинтересованы (в условиях слабых институтов) в получении государственных услуг на исключительных основаниях. Таким образом, фирмы, имеющие доступ к административной ренте, не заинтересованы в ограничении возможностей по ее извлечению – в эффективном обеспечении гарантий прав собственности и защиты выполнения контрактов. Вероятно, небольшой модуль коэффициента этого фактора является следствием комплексного

его значения, разнородного для разных групп интересов.

Факторы, с наибольшими оценочными коэффициентами в настоящем исследовании, то есть, оказывающие наибольшее влияние на предпринимательскую активность – фискальная свобода и финансовая стабильность. Индекс фискальной свободы растет при снижении налоговой нагрузки, что увеличивает доходность предпринимательской деятельности, причем в корпоративной части налогообложения увеличивает доходность коммерческих операций непосредственно. Индекс финансовой стабильности – низкой инфляции и низких возможностях государства регулирования цен – также прямо и непосредственно влияет на соотношение доходности и рисков предпринимательства. Таким образом, эти результаты являются интуитивно понятными, согласующимися с теоретической моделью [61] и подтверждают гипотезу 3 и гипотезу 5.

В рамках исследования гипотеза 4 о существенном влиянии государственных расходов на предпринимательскую активность подтверждена не была. Фактор государственных расходов был исключен в процессе устранения мультиколлинеарности.

Подтвердилась гипотеза 6 о значительном влиянии торговой свободы на уровень предпринимательской активности. Торговая свобода открывает рынки страны и для конкурентов, и для поставщиков, и для партнеров, которым может оказаться выгодно открыть производство/склад/представительство на локальном рынке. Механизм влияния фактора нуждается в дополнительном изучении; импорт создает дополнительную конкуренцию и в краткосрочном периоде снижает доходность местных предпринимателей. В то же время, местные предприниматели, как правило, получают в обмен возможность досту-

па на иностранные рынки. Таким образом, они расширяют рынок сбыта продукции и получают облегченный доступ к разнообразным производственным ресурсам. В средне- и долгосрочной перспективе локальные предприниматели могут увеличить свою доходность, если смогут использовать импортные более дешевые ресурсы или более эффективные оборудование и технологии. Влияние торговой свободы на предпринимательскую активность сопряжено с рядом дополнительных условий, как экзогенных (географических), так и эндогенных (человеческого капитала и других) и представляет интерес для будущего исследования.

Значение результатов исследования ограничено выборкой постсоветских стран в и временным периодом. Общее снижение роли государства в экономике, выраженное в росте экономической свободы, - задача, соответствующая определенному историческому этапу в институциональном развитии постсоветских стран. Либерализация при неэффективности государственного регулирования и правоприменения может привести к росту мошенничества, криминальной активности, усилению «теневого» предпринимательства. В рамках данного исследования вопрос совместного влияния факторов экономических свобод и качества государственного регулирования не рассматривался, так как он представляет интерес для отдельного исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пономарев О., Светульников С.Г. К вопросу о базовых дефинициях теории предпринимательства // Современная конкуренция. 2016. № 1 (10). С. 33-42. Acemoglu D., Johnson S. Unbundling Institutions // Journal of Political Economy. 2005. № 5 (113). С. 949-995.
2. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation // American Economic Review. 2001. № 5 (91). С. 1369-1401.
3. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. Chapter 6 Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth. 2005. № SUPPL. PART A (1). С. 385-472.
4. Acemoglu D., Robinson J.A. Persistence of Power, Elites, and Institutions Persistence of Power, Elites, and Institutions 2008. № 1 (98). С. 267-293.
5. Acs Z. How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? // Innovations: Technology, Governance, Globalization. 2006. № 1 (1). С. 97-107.
6. Acs Z.J., Audretsch D.B. American Economic Association Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis Author (s): Zoltan J. Acs and David B. Audretsch Source: The American Economic Review, Vol. 78, No 4 (Sep., 1988), pp. 678-690 Published by: American 2016. № 4 (78). С. 678-690.
7. Acs Z.J., Szerb L. Entrepreneurship, economic growth and public policy // Small Business Economics. 2007.
8. Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions, Finance and the Level of Development: the Impact on Entrepreneurship in Transition // Review of Economics and Institutions. 2010. № 1 (1). С. 1-26.
9. Audretsch D., Grilo I., Thurik R. Explaining Entrepreneurship and the Role of Policy: A Framework Massachusetts: Edward Elgar Publishing, Inc., 2007. 256 с.
10. Audretsch D.B., Fritsch M. Growth regimes over time and space // Regional Studies. 2002. № 2 (36). С. 113-124.

11. Audretsch D.B., Link A.N. Entrepreneurship and innovation: public policy frameworks // *The Journal of Technology Transfer*. 2012. № 1 (37). С. 1-17.
12. Barro R.J. Determinants of Economic Growth // *Foreign Affairs*. 1998. № 6 (76). С. 1-160.
13. Bruno R.L., Bychkova M., Estrin S. Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: A Cross-Regional Analysis // *Review of Economics and Statistics*. 2013. № 5 (95). С. 1740-1749.
14. Bunce V. The political economy of postsocialism // *Slavic Review*. 1999. № 4 (58). С. 756-793.
15. Claessens S., Laeven L. Financial Development, Property Rights, and Growth // *The Journal of Finance*. 2003. № 6 (58). С. 2401-2436.
16. Cole J.H. The contribution of economic freedom to world economic growth, 1980 - 99 // *Cato Journal*. 2002. (23). С. 189-198.
17. Crawford B., Lijphart A. Crawford and Lijphart, Explaining POLitical Economic Change.pdf // *Comparative Political Studies*. 1995. T. 28. № 2. 171-199 с.
18. Desai M.A., Gompers P.A., Lerner J. Institutions, Capital Constraints and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe // *SSRN Electronic Journal*. 2004. № December.
19. Díaz-Casero J.C., Díaz-Auni6n D.Á.M., Sánchez-Escobedo M.C. Economic freedom and entrepreneurial activity // *Management Decision*. 2012. № 9 (50). С. 1686-1711.
20. Djankov S. et al. The new comparative economics // *Journal of Comparative Economics*. 2003. № 4 (31). С. 595-619.
21. Easterly W., Rebelo S. Fiscal policy and economic growth // *Journal of Monetary Economics*. 1993. № 3 (32). С. 417-458.
22. Eichengreen B. Capital account liberalization: what do cross-sections studies tell us? // *World Bank Economic Review*. 2001. № 3 (15). С. 341-365.
23. Eichengreen B., Iversen T. Institutions and economic performance: evidence from the labour market // *Oxford Review of Economic Policy*. 1999. № 4 (15). С. 121-138.
24. Fischer S. The role of macroeconomic factors in growth // *Journal of Monetary Economics*. 1993. № 3 (32). С. 485-512.
25. Fish S. The Determinants of Economic Reform in the Post Communist World // *East European Politics and Societies*. 1998. T. 12. № 1. 31-78 с.
26. Frankel J.A., Romer D. Does Trade Cause Growth? // *The American Economic Review*. 1999. № 1991 (89). С. 379-399.
27. Freeman R.B., Nickell S. Labour Market Institutions and Economic Performance // *Economic Policy*. 1988. № 6 (3). С. 63.
28. Gehringer A. Growth, productivity and capital accumulation: The effects of financial liberalization in the case of European integration // *International Review of Economics & Finance*. 2013. (25). С. 291-309.
29. Glaeser E.L. et al. Do institutions cause growth? // *Journal of Economic Growth*. 2004. № 3 (9). С. 271-303.
30. Gwartney J.D., Lawson R.A., Holcombe R.G. Economic Freedom and the Environment for Economic Growth // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1999. № 4 (155). С. 643-663.
31. Haan J. de, Sturm J.E. On the relationship between economic freedom and economic

- growth // *European Journal of Political Economy*. 2000. № 2 (16). С. 215–241.
32. Hall R.E., Jones C.I. Why Do Some Countries Produce So Much More Per Worker Than Others? // *Quarterly Journal of Economics*. 1999. № 1 (114). С. 83–116.
33. Hanushek E.A., Kimko D.D. Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations // *American Economic Review*. 2000. № 5 (90). С. 1184–1208.
34. Henisz W.J. The Institutional Environment for Economic Growth // *Economics and Politics*. 2000. № 1 (12). С. 1–31.
35. Isaksson A.S. Social divisions and institutions: Assessing institutional parameter variation // *Public Choice*. 2011. № 3–4 (147). С. 331–357.
36. King R.G., Levine R. Finance and Growth Schumpeter Might Be Right // *The Quarterly Journal of Economics*. 1993. № 3 (108). С. 717–737.
37. Kirzner I.M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach // *Journal of Economic Literature*. 1997. № March (35). С. 60–85.
38. Knack S., Keefer P. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Indicators // *Economics & Politics*. 1995. № 3 (7). С. 207–227.
39. Kneller R., Bleaney M.F., Gemmell N. Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries // *Journal of Public Economics*. 1999. № 2 (74). С. 171–190.
40. Kreft S.F., Sobel R.S. Public policy, entrepreneurship, and economic freedom // *Cato Journal*. 2005. № 3 (25). С. 595–616.
41. Levine R. Law, Finance, and Economic Growth // *Journal of Financial Intermediation*. 1999. № 8 (35). С. 8–35.
42. Lewis W.A. The theory of economic growth / W.A. Lewis, London: Unwin University Books, 1955. 440 с.
43. Lundstrom A., Stevenson L.A. Entrepreneurship Policy: Theory and Practice / A. Lundstrom, L.A. Stevenson, NY, Boston, Dordrecht, Moscow: Kluwer Academic Publishers, 2005. 310 с.
44. McMullen J.S., Bagby D.R., Palich L.E. Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. № 5 (32). С. 875–895.
45. Michael Fritsch How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue // *Small Business Economics*. 2007. № 1 (30). С. 1–14.
46. Miles M.A., Holmes K.R., O'Grady M.A. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal. 2006 Index of Economic Freedom. New York, 2006.
47. Miller A.T., Kim A.B., Holmes K.R. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal. 2014 Index of Economic Freedom. New York, 2014.
48. North D.C. Institutions, institutional change, and economic performance / D.C. North, Cambridge University Press, 1990. 152 с.
49. Nyström K. The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data // *Public Choice*. 2008. № 3–4 (136). С. 269–282.
50. Praag C.M. Van, Versloot P.H. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research // *Small Business Economics*. 2007. № 4 (29). С. 351–382.
51. Reynolds P. et al. Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003 // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). С. 205–231.

52. Rodrik D. Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them // *Studies in Comparative International Development*. 2000. № 3 (35). С. 3–31.
53. Scarpetta S. et al. *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*. 2002.
54. Soto H. De *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else* / H. De Soto, New-York: Basic Books, 2000. 285 с.
55. Spencer J.W., Gómez C. The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study // *Journal of Business Research*. 2004. № 10 (57). С. 1098–1107.
56. Stela. van et al. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). С. 311–321.
57. Stenholm P., Acs Z.J., Wuebker R. Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity // *Journal of Business Venturing*. 2013. № 1 (28). С. 176–193.
58. Stevenson L., Lundström A. *Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies* / L. Stevenson, A. Lundström, Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research, 2001. 466 с.
59. Szerb L., Trumbull W.N. The Development of Entrepreneurship in the European Transition Countries: Is Transition Complete? // *Strategic Change*. 2016. (25). С. 109–129.
60. Vanssay X. de, Spindler Z.A. Freedom and growth: Do constitutions matter? // *Public Choice*. 1994. № 3–4 (78). С. 359–372.
61. Verheul I. et al. *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture* Boston: Kluwer Academic Publishers, 2002. 11–81 с.
62. Wacziarg R., Welch K.H. Trade liberalization and growth: New evidence // *World Bank Economic Review*. 2008. № 2 (22). С. 187–231.
63. Wennekers, Sander, van Stel, Thuri R. Nascent Entrepreneurship and the level of Economic Development // *Small Business Economics*. 2005. № 2 (24). С. 293–309.
64. Wennekers S., Thuri R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth // *Small Business Economics*. 1999. (13). С. 27–55.
65. Willard L. Does Openness Promote Growth? // *A Journal of Policy Analysis and Reform*. 2000. № 3 (7). С. 251–260.
66. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. № 3 (38). С. 595–613.
67. Wong P.K., Ho Y.P., Autio E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). С. 335–350.
68. Yanikkaya H. Trade openness and economic growth: A cross-country empirical investigation // *Journal of Development Economics*. 2003. № 1 (72). С. 57–89.

THE IMPACT OF INSTITUTIONS ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN POST-SOVIET COUNTRIES

Borisov Sergey - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Kvitko Sergey - Ph.D., fellow of the Faculty of Social Science of National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: sergey.kvitko@mail.ru.

While an extensive amount of research explores the impact of institutions on economic growth, this paper addresses the impact of institutions on entrepreneurship in post-soviet countries. This group of countries has a lot in common in the past: ideology, similar political and economic systems. These similarities and the close starting dates of economic (and political) system reform make post-soviet countries suitable for an analysis of institution development dynamics and its consequences. While many studies stated the diversity of institutions implemented in post-soviet countries after the reform turmoil, there is a relatively small amount of research exploring the impact of institutional environment on business creation. Not surprisingly the findings show a positive relationship between institution and governance quality measured by IEF and entrepreneurial activity. More interesting is the distinction of following subindices as most influential determinants of entrepreneurial activity in post-soviet countries in the period (2001-2016): tax burden, property rights protection, money freedom, and trade freedom. The results could be used for further analysis of entrepreneurship determinants in post-soviet countries and also could be taken into account by policymakers for policy prioritization.

Key words:

Entrepreneurship, entrepreneurial activity, institutions, institutional economics, transition economy, economic freedom.

ОСОБЕННОСТИ СТАРООБРЯДЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ОТНОШЕНИЙ С ВЛАСТЬЮ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Крихан Д.Р.¹⁰

Ещё до революции среди купеческого и предпринимательского сообществ России сильно выделялось явление старообрядческого предпринимательства. Многими исследователями было отмечено, что религиозная этика старообрядцев позволяет им добиваться большого успеха в ведении бизнеса. Статья посвящена современным старообрядцам-предпринимателям в России, их сообществу и практикам взаимодействия с властью.

Ключевые слова:

Сообщества старообрядцев, старообрядческое предпринимательство, старообрядческая этика, предпринимательская этика, взаимодействие с властью, предпринимательское сообщество, религия и капитализм.

¹⁰ **Крихан Димитрий Радович** – студент факультета гуманитарных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: drkrikhan@edu.hse.ru

ВВЕДЕНИЕ

В XVII веке Церковный раскол в России породил большое количество различных религиозных течений. Из-за переосмысления священного писания, символов веры, религиозных формул и обрядности возникали разнообразные толки, секты, течения и даже церкви. Ряд религиозных движений, отказавшихся принимать реформы патриарха Никона, принято объединять в понятие «старообрядцы» или «староверы». Большинство старообрядцев были вынуждены уйти в отдалённые регионы и глухие места, чтобы спастись от преследований и сохранить свою религиозную идентичность. Вплоть до начала XIX века царская власть и официальная Церковь маркировали их как «раскольников». Долгое время светская и духовная власть претворяла в жизнь репрессивные меры, нацеленные против старообрядцев и других религиозных течений, образовавшихся в ходе Церковного раскола.

В XIX веке было дано значительное законодательное послабление в области религиозной жизни, что, с одной стороны, можно связать с отходом от традиционных жёстких законов в пользу большей свободы и мягкости, а с другой стороны, с расширением самой Империи, в результате которой в религиозном пространстве России появились мусульмане и представители других религий, а также возникновением большего количества внешних связей, которые привели к появлению в России католиков и протестантов.

Вместе с послаблением религиозных законов, у исследователей проявился интерес к различным религиозным явлениям. Одним из таких явлений стало старообрядческое предпринимательство.

Старообрядческое предпринимательство – своеобразный феномен в культурной жизни России. С момента своего появления оно привлекало к себе внимание исследователей и общественности. Ещё на заре его изучения было отмечено, что предприниматели, придерживающиеся старообрядчества,

добиваются больших успехов в своей хозяйственной деятельности.

Может показаться, что религиозная этика и предпринимательство – это очень далёкие друг от друга области, однако если предпринимательством занимается религиозный человек, то и рассматривать предпринимательство необходимо с позиции религиозного человека. Для него благочестивая жизнь – высшая ценность, перед которой меркнут и власть, и богатство, и мирские удовольствия. Но, тем не менее, такой человек может заниматься предпринимательством и весьма успешно. Религиозная доктрина формирует этику, а предпринимательская деятельность и особенности ведения хозяйства может быть тем срезом, по которому мы можем сделать выводы об этических и религиозных убеждениях предпринимателя. Примером того, как религиозная этика влияет на особенности предпринимательства, может служить исламский банкинг. Многие мусульманские общества пережили бурный экономический рост в XX веке, который продолжается до сих пор. Вместе с развитием экономики развивалась и финансовая система. Естественным образом возникла потребность в банках. Однако существовавшие на тот момент банковские системы противоречили нормам ислама. Чтобы добиться соответствия банкинга религиозным нормам, во второй половине XX века был разработан исламский банкинг в том виде, в котором он существует сейчас. Религиозные установки сильно повлияли на функционирование таких банков, к примеру, они не занимаются спекуляцией. Этот пример хорошо показывает, как религиозное мировоззрение может влиять на предпринимательскую деятельность. В случае со старообрядческими предпринимателями влияние действительно имело место. И если ещё в конце XIX – начале XX века многие российские и зарубежные учёные заинтересовались феноменом старообрядческого предпринимательства, можно констатировать, что влияние религиозной этики было

заметно. Мы предлагаем рассмотреть причины появления такого интереса.

В 1905 году вышел сборник работ немецкого социолога Максимилиана Вебера, озаглавленный «Протестантская этика и дух капитализма». В нем давался социологический взгляд на проблему влияния религиозных установок на экономическую деятельность. Согласно Веберу, особенности религиозного мировоззрения кальвинистов и анабаптистов создали соответствующие жизненные установки, среди которых можно выделить установку на упорный труд и грамотное ведение дела. С точки зрения кальвинизма, существует предреши́нность. Иными словами, участь каждого человека была решена уже во время творения. Следовательно, невозможно изменить свою судьбу и спастись с помощью праведной жизни. Однако ещё при жизни можно узнать свою посмертную участь. И мерилом здесь выступает экономический успех. Успех в честном предпринимательстве и упорной работе понимается кальвинистами как знак свыше, а, следовательно, смысл жизни состоит в том, чтобы добиться этого экономического успеха. В своих работах Вебер освещал хозяйственную этику не только кальвинистов. Он также интересовался и предпосылками успеха еврейских предпринимателей. Среди таких предпосылок он выделил: мировоззренческие особенности, обусловленные религиозными принципами, положение гонимой группы, замкнутость и нежелание вступать в контакт с представителями других групп и, что немаловажно, развитую интеллектуальную и книжную культуру. Как мы увидим далее, эти предпосылки имеются и у старообрядцев.

Исследования Вебера показывают, что уже в начале XX века у исследователей имелось чёткое представление о существовании связи между религиозными установками и предпринимательством. Одновременно, в начале XX века начинается научное изучение старообрядческого предпринимательства. Д.Е. Расков приводит в качестве при-

мера такого интереса работы А.П. Шапова, В.В. Андреева, В. Кельсиева, А.С. Пругавина, А. Леруа-Болье, У. Блэквелла, А. Гершенкрона и Р. Крамми.

Исследования, начавшиеся ещё в начале прошлого столетия, были продолжены в советский период. В настоящее время существует обширная эмпирическая база, накопленная исследователями за сто лет, однако эти работы затрагивают тему старообрядческого предпринимательства только в дореволюционную эпоху. Целью данной работы является изучение современного старообрядческого предпринимательства и его взаимоотношений с органами власти. Гипотеза исследования заключается в том, что у старообрядцев есть своя специфика в вопросах взаимодействия с властью, обусловленная исторически сложными отношениями, а местами и невозможностью всякого взаимодействия.

Выбор методов исследования обусловлен спецификой изучаемого вопроса и его междисциплинарным характером. Исследование проводилось в виде нескольких этапов:

1) Изучение степени разработанности проблемы. Этот этап предполагал ознакомление с существующей литературой по теме старообрядческого предпринимательства и составление гипотезы исследования. В рамках данного этапа были изучены источники по теме взаимодействия власти старообрядческого предпринимательства.

2) Сбор контактов и создание пула респондентов. Этот этап предполагал непосредственную коммуникацию с представителями старообрядчества, старообрядцами-предпринимателями, духовными лидерами старообрядчества, учёными и исследователями, а также создание списка респондентов для последующего интервью.

3) Создание гайда интервью. Этот этап включал составление списка вопросов и плана интервью с опорой на собранную информацию о религиозной доктрине ста-

рообрядчества и старообрядческой предпринимательской этике.

4) Интервьюирование. Этот этап предполагал налаживание контакта с респондентами из списка и непосредственное проведение интервью.

5) Анализ полученных результатов. Данные, полученные в ходе полевого исследования, было необходимо сопоставить с той информацией, которая была получена в ходе изучения степени разработанности темы. На этом этапе крайне важно было выделить существенные черты старообрядческого предпринимательства.

Важно отметить, что у настоящего исследования есть свои ограничения. Прежде всего, необходимо сказать, что данная работа сосредоточена на старообрядцах-поповцах, так как предприниматели-беспоповцы малочисленны и коммуникация с ними весьма затруднительна. Второе важное замечание касается того, что настоящее исследование не претендует на комплексность и всеохватность, так как старообрядческое предпринимательство – явление обширное и глубокое, и его описание выходит за рамки данной работы. Цель данного исследования – изучить современное старообрядческое предпринимательство, в особенности, его практики взаимодействия с органами власти.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Прежде, чем начать описание собственно предмета работы, следует рассмотреть подробнее основные источники информации по теме старообрядческого предпринимательства.

Безусловно, основные сведения для настоящего исследования были позаимствованы из монографии Д.Е. Раскова «Экономические институты старообрядчества», изданной в 2012 году в Санкт-Петербургском государственном университете. В рамках данной монографии рассматривается целый комплекс вопросов, связанных со старообрядческим предпринимательством. Моно-

графия разбита на несколько разделов, каждый из которых посвящён отдельному вопросу. В своей работе Д.Е. Расков даёт обширный справочный материал по теме старообрядческого предпринимательства, рассматривая не только собственно экономические институты старообрядчества, но и влияние старообрядцев-предпринимателей на экономическую жизнь дореволюционной России, историю старообрядческого предпринимательства, отношения предпринимателей с властью, жизнь предпринимателей внутри общины. Автор монографии описывает конкретные предпосылки возникновения предпринимательства в старообрядческой среде, рассматривая возникновение предпринимательства в Выговской пустыни. Отдельная глава посвящена комплексному рассмотрению старообрядческой этики предпринимательства. Д.Е. Расков приводит сравнение этико-религиозных аспектов предпринимательства в старообрядчестве и протестантизме, ссылаясь на уже упоминаемую нами работу Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». Автор приводит обширный справочный материал с указанием конкретных примеров, демонстрирующих этику старообрядческого предпринимательства, разные аспекты его взаимодействия с властью и его институциональное устройство.

Помимо диссертации Д.Е. Раскова, нельзя не отметить вклад в изучение проблемы, сделанный историком В.В. Керовым. В.В. Керов является автором множества статей и книг, посвящённых старообрядчеству, и, в частности, старообрядческому предпринимательству. В контексте предмета настоящего исследования наиболее выделяются те его работы, которые посвящены практикам взаимодействия старообрядцев-предпринимателей с органами государственной власти. В своей статье «Аще враг требует злата – дадите...»: старообрядчество и коррупция в полиции и органах государственной власти Российской Империи XIX в.» В.В. Керов даёт обширный справочный материал о многочисленных случаях взя-

точничества, возникших из-за притеснения старообрядцев властью, описывает этико-религиозные предпосылки оправдания коррупции в старообрядческой среде. В статье представлена не только информация о размахе старообрядческой коррупции, но и приводятся эмоциональные впечатления современников, шокированным масштабом этого явления. В другой своей работе – «Предприниматели-старообрядцы и взяточничество в России XIX в.: элементы деловой культуры или гражданская коррупция?» В.В. Керов приводит сведения о том, что первые послабления в отношении религиозной свободы старообрядцев были инициированы А.Д. Меньшиковым, получавшим огромные взятки. В послепетровское время коррупция начинает приобретать характер системного явления. При Николае I начинаются самые притеснения и репрессии в отношении старообрядцев, однако, вместе с этим растут и масштабы коррупции. Впрочем, ещё до Николая I старообрядческая коррупция имела невероятный размах. В.В. Керов описывает случай, дошедшего до сената судебного дела, решение по которому было вынесено в пользу старообрядцев. Сенат, как высшая судебная инстанция, был подкуплен старообрядцами и вынес решение, противоречащее прямому указу императора Александра I.

ОСОБЕННОСТИ СТАРООБРЯДЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Прежде, чем дать описание положению старообрядческого предпринимательства в современной России, необходимо определиться с тем, что вкладывается в понятие «старообрядческое предпринимательство». В рамках данной работы мы предлагаем определять старообрядческое предпринимательство как предпринимательскую деятельность, акторы которой ориентируются в своей деятельности на ценности и этику хозяйствования ряда религиозных течений, образовавшихся в России после церковного раскола в XVII веке. Подобное уточнение необходимо, так как зачастую

принадлежность к определённым религиозным течениям носит исключительно декларативный характер, и поэтому деятельность предпринимателя, формально относящего себя к старообрядцам, но не следующего в своей деятельности этическим предписаниям старообрядчества, нельзя отнести к старообрядческому предпринимательству, так как сущностно оно ничем не будет отличаться от обычной предпринимательской деятельности.

Тема влияния религиозной этики на предпринимательство – одна из наиболее старых проблем социологии. Максимилиан Вебер, один из «отцов социологии», посвятил обширную часть своих исследований именно этой проблеме. Главным трудом Вебера принято считать сборник его работ под названием «Протестантская этика и дух капитализма», составленный Марианной Вебер. «Протестантская этика» целиком посвящена исследованию того, как религиозные установки влияют на ведение бизнеса, и какие конкретные установки оказывают положительное воздействие на хозяйственную деятельность.

Для России влияние религиозных установок на предпринимательство особенно важно, так как именно со старообрядцев началась история капитализма в России. Первые подлинно капиталистические области, например, текстильная промышленность, осваивались именно предпринимателями-старообрядцами. Кроме того, принято считать, что именно со старообрядцев началась история социально ответственного бизнеса в России.

Среди основных предпосылок к формированию успешности старообрядцев-предпринимателей, как правило, выделяют:

- 1) Аскетизм;
- 2) строгую дисциплину;
- 3) положение «гонимой группы»;
- 4) высокий уровень грамотности.

Аскетизм в личной жизни и экономность могут показаться сомнительными основаниями успеха старообрядцев. Однако сохранились сведения о предпринимателях, которые владели значительными капиталами, но, несмотря на это, в обыденной жизни придерживались нестяжательства и жили весьма скромно. Д.Е. Расков приводит пример Петра Егоровича Бугрова, миллионера, жившего в XIX веке, и ведущего крайне скромный образ жизни, несмотря на своё богатство. Разгульный образ жизни всегда порицался в старообрядческой среде. Тем более такой образ жизни и неумеренная трата денег порицаются в случае с предпринимателями.

Строгая дисциплина подразумевает порядок не только в личной жизни, но и в ведении дел. Старообрядцы тщательно следили за своими предприятиями, уделяя значительную часть своего времени управлению ими. Такое отношение к ведению бизнеса обусловлено представлением староверов о том, что любая честная работа, в том числе и управленческая, это работа для Бога. В этой связи можно снова вспомнить о протестантской этике и отметить, что в кальвинизме также есть представление о том, что работа - это труд для Бога. Однако здесь же намечается и различие между протестантизмом и старообрядчеством. Для протестанта, конечная прибыль есть сам результат. Для старообрядца же, важен не столько сам факт финансового успеха, сколько правильное, этическое использование полученной прибыли. Но самым главным для старообрядца является то, что он занимается положенным ему делом. Предпринимательство понимается старообрядцами как долг, служение Богу, общине и людям.

Помимо отношения к прибыли, важно отметить и другие различия между протестантами и старообрядцами, чтобы избежать некорректного сравнения. Существуют споры относительно того, можно ли считать реформу патриарха Никона русской Реформацией. С одной стороны, происходила

очевидная реформация религиозных принципов, которая, как и в случае с Реформацией в Западной Европе, привела к возникновению двух течений - более «прогрессивного» и более «консервативного». Но, с другой стороны, у этих двух процессов существуют существенные различия. В случае с протестантизмом главным двигателем реформации стали церковные интеллектуалы, несогласные по ряду вопросов с политикой Римско-католической Церкви. Их идеи нашли отклик у князей, которые искали независимости от папства, и далее - у широких масс населения. Реформация удачно наложилась на рост поднимающегося национального движения в Европе и появление национальных государств. В случае с Церковным расколом всё было иначе. Реформы начались сверху. Реформация была с начала и до конца проектом царя Алексея Михайловича и патриарха Никона. Сильно различался и сам пафос протестантов и старообрядцев. Протестантизм был нацелен на упразднение существующего порядка, а старообрядчество - на его сохранение. Можно было бы соотнести беспоповство и понятие о всеобщем священстве в протестантизме, но даже здесь мы увидим принципиальную разницу. Протестанты не принимают священства в принципе, так как все люди одинаково близки Богу, беспоповцы же не отказывались от священства, они вынуждены обходиться без него, так как весь клир был осквернён ересью. В этом же плане пафос протестантизма созвучен с пафосом реформ Никона: и протестанты, и Никон хотели «вернуться к основам» Христианства. Это и вызвало резкий отказ от устоявшейся системы учения и обрядности.

Среди других различий важно отметить и разницу в социально-политическом положении старообрядцев и протестантов. В отличие от протестантов, старообрядцы были меньшинством в любом обществе, и нигде старообрядчество не стало доминирующим. Кроме того, с точки зрения концепции Вебера и Трёлча, старообрядчество относится к типу «институциональных сект», в

отличие от протестантизма, большинство течений которого относятся к типу «деноминаций». Эта разница показывает, что, в отличие от протестантизма, старообрядчество не может быть мирским или светским. Оно всегда предполагает в некоторой степени уход от мира и нахождение на положении меньшинства. Это, в свою очередь, сближает старообрядцев с амишами, которые, как и старообрядцы, относятся к «институциональным сектам» и стараются отделиться от общества. Важно отметить, что в рамках концепции Вебера - Трельча понятие «секта» не является оценочным или негативным, оно указывает лишь на характер организации религиозной группы.

Однако есть и черты, которые сближают старообрядцев с протестантами. Это, в частности, убеждение в том, что «честные гири угодны Богу». Уверенность в том, что честно нажитое богатство не является чем-то порочным, - широко распространённое явление в среде старообрядцев. Существенным здесь является даже не столько то, что богатство должно быть нажито честно (хотя это не оспаривается), сколько то, что оно должно быть использовано во благо.

Может показаться, что такое убеждение противоречит христианству, так как Евангелие и Новый завет содержат многочисленные фрагменты, осуждающие богатство. В этой связи можно вспомнить хотя бы Евангелие от Матфея: «Легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богачу войти в царствие небесное». Однако это можно объяснить, если принять во внимание то, что старообрядцы отличаются большим вниманием к Ветхому завету, что отличает их от других православных христиан, но в то же время сближает с иудеями. С иудеями есть также и другие сходства. И старообрядцы, и иудеи всегда находились на положении «гонимой группы», то есть существовали внешние, институционализированные препятствия в виде поражения в правах и т.д. Такое положение способствовало формированию религиозной и социаль-

ной идентичности старообрядцев и укреплению внутригрупповых связей. Старообрядцы относятся с большим доверием к «своим», так как окружающий мир для них принципиально «чужой» ввиду гонений, а общение с единоверцами зачастую является вопросом выживания, или, по крайней мере, сохранения идентичности.

Естественным образом может возникнуть вопрос о том, что повлияло на формирование старообрядческой этики больше: внешние ограничения или внутренние связи? Мы полагаем, что внешние ограничения и внутренние связи дополняли и создавали друг друга, так как в условиях гонений внутренние связи естественным образом выходят на первый план, а если люди стараются поддерживать связь исключительно с членами своей группы, это вызывает отторжение общества, и соответственно, возможность новых ограничений.

Эти условия породили благоприятную почву для развития своеобразной этики, которая, в первую очередь, базируется на честности и соблюдении канонов. Эти два принципа сквозной нитью проходят через этический кодекс любого старообрядца. Честность заключается, как утверждают старообрядцы, в искренности намерений, искренности с самим собой и общиной. Также в понятие честности входит моральный запрет на отношения с криминальным элементом, производство табака, алкоголя, финансирования театра (грех лицедейства), ростовщичество. Соблюдение канонов, прежде всего, понимается как следование советам духовника ввиду того, что большинство старообрядцев-предпринимателей не считают себя воцерковлёнными. Что важно отметить, этика старообрядчества формируется не столько самим канонами, сколько логикой традиционалистского отношения к канону.

Что касается предпринимательства, то по стилю ведения дел мы можем определить особый этос предпринимателя. Хозяйственная деятельность подразумевает распоряжение собственностью. И распоряжение соб-

ственностью в данном случае выступает в роли того среза, по которому можно судить об этике. Прежде всего необходимо сказать, что старообрядцы считают, что вся ответственность принадлежит Богу. Всё имущество, которое есть у членов старообрядческой общины, понимается как имущество, которое дано людям от Бога, чтобы они правильно им распорядились. Так же воспринимается и талант к предпринимательству. Старообрядцы считают, что если есть талант, то он дарован Богом, и самое главное – не зарыть его в землю. Поскольку старообрядцы не дают кредиты и стараются их не брать, капитал будущего предприятия формируется из пожертвований членов общины. Фактически, старообрядцы ещё во времена Российской Империи использовали механизм доверительного управления. Община могла даже спросить отчёт с предпринимателя о том, как тратятся средства. Сам же предприниматель воспринимал возложенную на него ответственность как долг и служение. Это объясняется, во-первых, тем, что фактически он управляет деньгами общины, а во-вторых, тем, что предприниматель зачастую не является инициатором создания дела, а выбирается общиной как самый «талантливый».

Среди других практик хозяйствования можно отметить использование общин как каналов лоббирования. До революции существовало множество общин в разных городах и большое количество каналов связи между ними. Если какому-то предпринимателю нужна была услуга, он легко мог найти человека, который её окажет. В настоящее время эта практика практически исчезла. Такое лоббирование практически невозможно, однако в других областях старообрядцы до сих пор используют связи внутри и вне общины. В частности, если в деловой среде встречаются два старообрядца, то даже если они не знакомы, они взаимодействуют друг с другом совсем не так, как с другими предпринимателями: они делают друг другу большие скидки и не заключают договоров, опираясь исключительно на честное слово.

Д.Е. Расков отмечает, что наличие обширных деловых каналов в старообрядческой среде привело фактически к возникновению первых в России корпораций.

Купцы и предприниматели всегда играли большую роль во внутренних делах общины, так как они являлись связующим звеном между общиной и властью. В наши дни эта роль предпринимателей ушла на второй план. Но проблема взаимоотношений с властью никуда не исчезла. Современные старообрядцы-предприниматели, как и в прежние времена, власти не доверяют. Роль посредника между старообрядцами-предпринимателями и властью играют бизнес-ассоциации. Сами старообрядцы-предприниматели подчёркивают эту роль, однако скептически относятся и к ассоциациям бизнеса. Двое из опрошенных в ходе исследования предпринимателей сами состоят в бизнес-ассоциациях – РСПП и Торгово-промышленной палате. Однако, как утверждают опрошенные, единственная польза для них от членства в Торгово-промышленной палате – это возможность пропуска в рамках мероприятий палаты на «закрытые» предприятия. В общем и целом, старообрядцы-предприниматели считают, что членство в ассоциациях бизнеса нужно лишь для повышения престижа. Кроме того, в процессе исследования было отмечено, что многие старообрядцы отрицательно относятся к лоббированию и ставят его практически на один уровень с ростовщичеством. По их мнению, лоббисты занимаются исключительно защитой интересов «олигархов» и не заинтересованы в защите интересов малого и среднего бизнеса, в котором и представлены старообрядцы. В вопросе создания отдельной ассоциации старообрядцев-предпринимателей мнения респондентов расходятся. Одни считают, что это не нужно, так как такая ассоциация не принесёт никакой пользы, другие уверены, что нужно держаться ближе к «своим» и создание бизнес-ассоциации только укрепит связи между старообрядцами. Серьёзным препятствием на этом пути является малочис-

ленность старообрядцев-предпринимателей. Как утверждают опрошенные, у них было учредительное собрание, которое состоялось, по разным данным, в конце 2017 или в начале 2018 года, но на собрание пришло всего около десяти человек. Учитывая малочисленность старообрядцев-предпринимателей даже в Москве, а также расхождения во мнениях относительно полезности создания ассоциации бизнеса, многие считают, что попытки создать такую ассоциацию обречены на провал. Помимо Москвы, были попытки создать Лигу старообрядцев-предпринимателей в Латвии, однако в Риге создание бизнес-ассоциации также имело временный успех. Если Лига старообрядцев-предпринимателей сейчас и существует, то она, по меньшей мере, неактивна. Тем не менее, нельзя не отметить тот факт, что существует ассоциация, к которой старообрядцы близки - Международный Союз Ремесленников. Союз создан старообрядцем и призван помочь кооперации ремесленников. Помимо этого, Союз проводит фестивали, на которых ремесленники выставляют на продажу свою продукцию. Последний такой фестиваль прошёл на Рогожском кладбище в Москве во время празднования старообрядческого праздника Святых Жён-Мироносиц в 2018 году. Как утверждает один из организаторов, туда приехали ремесленники со всей России и из стран бывшего СССР.

Изначально всё лоббирование в старообрядческой среде осуществлялось посредством института попечителей. Как пишет Д.Е. Расков, в попечители могли избираться не все, а только те, кто владел имуществом в Москве. Таким образом, крестьяне и значительная часть мещан не могли выдвигаться на эту должность. Попечители обладали большим влиянием в общине. Через них осуществлялось взаимодействие с властью, они же решали и хозяйственные проблемы и могли также влиять на вопросы иного характера. Как показывает В.В. Керов в своей статье «Аще враг требует злата - дадите...»: старообрядчество и коррупция в

полиции и органах государственной власти Российской Империи XIX в.», старообрядцы, ожидающие конца света, не понимали разницу в подношениях государству. Для них коррупция и налоги были явлениями равнозначными как с этической, так и с теологической стороны. Коррупция и налоги объединялись в общее понятие «дань», которое означало любые подарки и денежные подношения государственным служащим, внешним по отношению к общине. Однако, несмотря на то, что старообрядцы платили «дань государству», его в своих текстах они прямо называют «врагом» и «гонителем», а сами взятки не считаются грехом лишь до той поры, пока их цель - сохранить веру и общину. Взятки для других целей оставались в глазах староверов грехом. Сегодня, в отсутствие институционализированного поражения в правах по религиозному признаку, должность попечителя естественным образом исчезла. Но важно заметить, что у существующей неформальной ассоциации старообрядцев-предпринимателей, существующей в России, есть руководитель, неформальный лидер, который, тем не менее, как наиболее активный организатор, признаётся «представителем старообрядческого предпринимательства». Ему были делегированы полномочия своеобразного ответственного за бизнес у старообрядцев.

Сильно изменились и взгляды предпринимателей-старообрядцев на коррупцию. Теперь любая взятка однозначно воспринимается старообрядцами как грех, и даже попытки оправдания взяточничества заботой о сохранении общины потеряли свою актуальность. Один из респондентов напрямую сообщал, что чиновники и сотрудники правоохранительных органов требовали от него дачи взяток, угрожая препятствиями в ведении бизнеса, однако даже эти угрозы не побудили его нарушить закон. Учитывая сложную ситуацию с уровнем коррупции в России, многие старообрядцы-предприниматели также не заинтересованы в услугах лоббистов, полагая, что если государственные служащие настолько беспре-

пятственно вымогают у предпринимателей взятки, то никакого смысла в лоббировании интересов нет.

В ходе интервьюирования можно было заметить сходство между старообрядцами-предпринимателями до революции и в современной России, а именно: отсутствие чёткого понимания разницы между лоббизмом и коррупцией, и объединение их, осознанно или неосознанно, в одно явление. Несмотря на кажущуюся идентичность этих взглядов, они, в то же время, имеют совершенно разную природу и происхождение. Если в царской России старообрядцы-предприниматели не видели разницы между лоббированием интересов общины и взяточничеством, то это происходило прежде всего потому, что, учитывая нелегальное и полуполюгальное положение старообрядческих общин, они не могли лоббировать свои интересы в рамках закона, а даже если бы и могли, то всё равно лоббирование и коррупция воспринимались бы ими как «дань» государству. Отсутствие разграничения между взяточничеством и лоббизмом у современных старообрядцев можно связать, как с бытовым недоверием к лоббистским организациям, так и с отсутствием такого разграничения в общественном сознании, что неудивительно, учитывая, что в России до сих пор не принят закон о лоббизме.

Д.Е. Расков приводит пример взаимодействия попечителя Санкт-Петербургской общины поповцев Федула Громова с властью. Громов, владелец лесных бирж, выиграл подряд на поставку леса для строительства Кавалерийских казарм в Царском селе в 1830 году, а в 1832 — подряд на поставку для строительства казарм Образцового пехотного полка. Пример Громова не был единственным: наиболее активные купцы и предприниматели часто шли на сделки с властью, чтобы получить большую прибыль и оказать большее покровительство общине. Как утверждают современные предприниматели-старообрядцы, в наши дни они также выполняют заказы для органов власти и

государственных учреждений. Однако это, как утверждают респонденты, было возможно только до 2014 года. С началом кризиса у них начались проблемы с ведением дел, а именно: отсутствие спроса на товары и услуги и конкуренция со стороны китайских товаров.

Следует отметить различия в практиках взаимодействия с властью в общинах поповцев и беспоповцев. У поповцев, то есть, старообрядцев, имеющих священство, и единоверцев, объединившихся с Русской Православной Церковью Московского Патриархата (РПЦ МП), считается, что чем более воцерковлён член общины, тем больше он взаимодействует с властью. Наиболее примечательна в этом плане Рогожская община в Москве. У беспоповцев же (старообрядцев, не приемлющих священства) традиционно отношения с властью сложные и натянутые. Беспоповцы стараются свести общение с органами власти к минимуму, и этим обусловлен, в частности, выбор видов бизнеса. Беспоповцы, в большинстве своём, занимаются тем бизнесом, который подразумевает минимальное взаимодействие с властью и максимальное удаление от мира. К такому бизнесу относится сельское хозяйство (в небольших масштабах) и различные ремёсла.

Наиболее радикальная группа старообрядцев в плане взаимодействия с властью — это бегуны, они же странники. Бегуны стараются максимально отгородить себя от окружающего мира, и, вероятно, вообще не занимаются предпринимательской деятельностью. Возможно, эти различия во взаимоотношениях с властью можно объяснить различным отношением к иерархии. Мы можем видеть, что светская власть в феодальном обществе (в котором и произошёл раскол) строится по принципу церковной иерархии и тесно с ней связана. Позже, после упразднения патриаршества, Церковь даже становится одним из государственных институтов. Отторжение власти со стороны беспоповцев обусловлено, в первую очередь,

отторжением официальной Церкви, которая всегда была на стороне власти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из имеющихся данных можно сделать несколько выводов. Прежде всего, важно отметить, что в связи с серьёзным падением численности старообрядцев в России, упала и численность предпринимателей в их среде, что является главным препятствием на пути объединения в бизнес-ассоциации. Второе важное замечание касается того, что старообрядчество не существует как единое явление, а разбивается на толки, согласия, общины и т.д., что затрудняет формирование консолидированной позиции по ряду вопросов. А так как для старообрядцев первостепенное значение имеет религиозная идентичность, это делает невозможным в ряде случаев объединение в единую ассоциацию представителей разных направлений старообрядчества. Естественно, возникает препятствие в виде разногласий между теми, кто считает, что создание ассоциации полезно, и теми, кто считает иначе.

В общем и целом, среди старообрядцев существует сильное расхождение в вопросах взаимодействия с властью, и, как правило, их взгляды продиктованы индивидуальными убеждениями предпринимателей. Влияние религиозной этики на особенности взаимодействия старообрядцев-предпринимателей с властью практически отсутствует. Тем не менее, как мы видели, можно заметить, что поповцы стараются приблизиться к власти, а беспоповцы — отстраниться от неё.

В плане взаимодействия с бизнес-организациями можно отметить, что, в общем и целом, старообрядцы-предприниматели с недоверием относятся к организациям бизнеса и скептически относятся к вопросу эффективности их деятельности.

Поскольку в абсолютном большинстве старообрядцы-предприниматели относятся к малому бизнесу и самозанятым, их взаи-

модействие с властью носит несистемный и периодический характер.

Важно отметить, что причиной практически полного отсутствия влияния этики старообрядчества на отношения предпринимателей с властью является то, что в абсолютном большинстве случаев предприниматели — не очень воцерковлённые люди. Иными словами, они воспринимают предпринимательство как часть своей жизни, в которой нужно руководствоваться теми же убеждениями, что и в других её областях, не выделяя особых правил для занятия предпринимательской деятельностью, и тем более, для взаимодействия с властью.

По утверждениям многих старообрядцев, явление старообрядческого предпринимательства скоро исчезнет. Думается, пока что рано делать такие прогнозы, но, тем не менее, можно констатировать тот факт, что старообрядческое предпринимательство находится в глубоком упадке. Хотя нельзя не отметить положительную тенденцию к объединению. Сам факт того, что старообрядцы-предприниматели делают попытки к объединению, говорит о рефлексии исключительности явления в старообрядческой среде, ассоциации сообщества современных старообрядцев-предпринимателей с дореволюционным сообществом и высоким уровне религиозной культуры.

И, наконец, последний вывод. Гипотеза настоящего исследования не подтвердилась. *У старообрядцев-предпринимателей отсутствуют особенности во взаимодействии с органами власти.*

ГАЙД ИНТЕРВЬЮ

В ходе интервью со старообрядцами-предпринимателями использовался следующий гайд вопросов:

1) Каков, с вашей точки зрения, «этический кодекс» предпринимателя-старообрядца?

2) Как старообрядческая этика влияет на принятие решений в бизнесе?

3) Как старообрядцы-предприниматели выстраивают взаимодействие с органами власти?

4) Есть ли во взаимодействии с властью какие-либо этические препятствия?

5) Как старообрядцы взаимодействуют с бизнес-ассоциациями, такими как РСПП, Торгово-промышленная палата, Опора России, Деловая Россия?

6) Нужна ли старообрядцам собственная бизнес-ассоциация?

7) Если есть какие-то проблемы, что должны сделать бизнес-ассоциации и власть, чтобы их решить?

8) В прежние времена старообрядцы-предприниматели использовали связи внутри общины как каналы лоббирования. Актуально ли сейчас это?

9) Встречались ли Вам в деловой среде старообрядцы? Как строятся деловые отношения с ними?

10) Как различаются толки старообрядчества в подходе к предпринимательству и взаимоотношениям с властью?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. - М.: Директ-Медиа, 2016.

2. Глинчикова А. Раскол, или Срыв «русской Реформации»? - М.: Культурная Революция, 2008.

3. Давыдов Ю.Н. Веберовская социология капитализма // Социологические исследования. - 1994. - №8-9.

4. Давыдов Ю.Н. Веберовская социология капитализма // Социологические исследования. - 1994. - №10.

5. Ершова О.П. Старообрядчество и власть - М.: 1999.

6. Керов В. В. «Аще враг требует злата - дадите...»: старообрядчество и коррупция в полиции и органах государственной власти Российской Империи XIX в. // Вестник

Санкт-Петербургского университета МВД России. - 2016. - №2.

7. Керов В.В. Между традиционализмом и модернизацией (Сакрализация повседневности и мирская аскеза староверов XVIII-XIX веков в сравнительно-исторической перспективе) Статья 1. Кризис духовной культуры XVII века и идея оцерковления жизни // Общественные науки и современность. - 2010. - №5.

8. Керов В.В. Между традиционализмом и модернизацией (Сакрализация повседневности и мирская аскеза староверов XVIII-XIX веков в сравнительно-исторической перспективе) Статья 2. Мирская аскеза, нормы поведения и предпринимательская деятельность старообрядцев // Общественные науки и современность. - 2010. - №6.

9. Керов В.В. Предприниматели-старообрядцы и взяточничество в России XIX в.: элементы деловой культуры или гражданская коррупция? // Wschodni Rocznik Humanistyczny. - 2012.

10. Керов В.В. «Се человек и дело его...»: Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства в России. - М.: Экон-Информ, 2016.

11. Керов В.В. Старообрядческое предпринимательство: «мифы» и «легенды» англо-американской историографии // Экономическая история. Обзорение. - М.: Центр экономической истории МГУ, 2000. Вып. 5.

12. Керов В.В. «Щета убытка и прибывка...»: хозяйственная книжность старообрядцев как форма конфессиональной письменной-книжной культуры // Вестник Томского государственного университета. История. - 2013. - №1.

13. Кошарная Г.Б., Дмитриев Р.В. Религиозные основы развития предпринимательства // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. - 2017. - №1.

14. Мельников П.И. (Андрей Печерский) Собрание сочинений в 8 томах. - М.: Правда, 1976.
15. Расков Д.Е. «О процентной добыче и лихоимании»: отношение к проценту в хозяйственной этике староверов // Старообрядчество в России (XVII- XX века). Вып. 4. - М., 2010.
16. Расков Д.Е. Хозяйственная этика или «эффект гонимой группы» — возможна ли однозначность? // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). - 2012. - №3.
17. Расков Д.Е. Экономические институты старообрядчества. - Спб.: С.-Петербургский государственный университет, 2012.
18. Шаповалов В.Ф. Откуда придет «дух капитализма»? // Социологические исследования. - 1994. - №2.
19. Протестантские секты и дух капитализма. Макс Вебер // Гуманитарные технологии URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/3636> (дата обращения: 27.04.2018).
20. Наследники «русского хозяина» // Фонтанка.ру URL: <https://www.fontanka.ru/longreads/starover/> (дата обращения: 08.04.2018).
21. Knorre B. Old-believers of the most strict rules // Russian Review. - 2007.

DISTINCTIVE FEATURES OF THE OLD BELIEVER ENTREPRENEURSHIP AND ITS RELATIONSHIP WITH GOVERNMENT IN MODERN RUSSIA

Crihan Dimitry - student of the Faculty of Humanities of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: drkrikhan@edu.hse.ru.

As early as before the Revolution the entrepreneurial spirit was especially strong among the part of the merchant and business communities who belonged to Old Believers. Many researchers pointed out that their religious ethics helped Old Believers achieve great success in doing business. The author of the article looks at the life of modern Old Believers in Russia, their community as well as the ways and forms of their relationship with the government.

Key words:

Old believers' communities, old believer entrepreneurship, old believer ethic, business ethics, government relations, business community, religion and capitalism.

КАНАЛЫ РЕКРУТИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ПАРЛАМЕНТА

Матюненко Ю.А.¹¹

Среди российских экспертов тема изучения парламента фигурирует достаточно часто. В данной статье предпринята попытка изучения каналов рекрутирования законодательной политической элиты нижней палаты российского парламента. Изучение траекторий попадания во власть проводилось на четырех кейсах - 4 созывах ГД. При проведении анализа каналов рекрутирования удалось выявить, что законодательный институт избирается из 5 таких каналов: представителей советской партийной номенклатуры, бизнес-элиты, силовых структур, российской неономенклатуры и молодёжных политических объединений. В данном материале будут исследованы все созывы Государственной Думы с 2003 года с целью изучения состава российского парламента.

Ключевые слова:

Рекрутирование политической элиты, государственная элита, законодательная власть.

¹¹ **Матюненко Юлия Алексеевна** – стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: yumatyunenکو@hse.ru.

ВВЕДЕНИЕ

Каждые пять лет нижняя палата российского парламента переизбирается на всеобщих выборах. Избранный созыв занимается разработкой и подготовкой законодательных инициатив, результаты которой – принятые законы, по которым предстоит жить населению РФ.

От качества и профессиональной компетенции законодательной политической элиты зависит качество жизни граждан России. Говоря о деятельности Государственной Думы, в частности ее депутатов, журналисты нередко используют словосочетание «бешеный принтер». По статистике, приведённой в исследовании политологов и журналистов [32], российские законодатели ставят рекорды по количеству выпускаемых законов, обгоняя европейских парламентариев в несколько раз. По некоторым источникам, на голосование отводится около одной минуты [32], а правило «второго чтения» почти не используется из-за нехватки времени. При этом субститут Общественная палата при президенте РФ [37] пользуется привилегией «нулевых чтений» [39]. Очевидно, что количество выпускаемых законов влияет на качество самих законов. Однако не каждый созыв ГД отличался подобной инициативностью.

Проблема эффективности российского парламента уже поднималась исследователями. Так, А.Л. Сивков считает, что главным «комплексным показателем эффективности деятельности парламента может быть только общее состояние законодательства, его системность, качество правового регулирования общественных отношений, соответствие принимаемых законов целям, заявленным при их принятии, учет такого чрезвычайно важного обстоятельства, как устройство государства, действенность механизмов предотвращения и устранения юридических коллизий» [28].

Количество законодательных инициатив может свидетельствовать о том, что про-

исходили качественные изменения среди представителей законодателей. Российский исследователь элит Оксана Гоман-Голутвина в своём исследовании «Государственная Дума ФС РФ 1993-2003 гг.: эволюция персонального состава» выявляет несколько критериев отличий российской законодательных деятелей от депутатов ЕС и от депутатов СССР. Сравнения исследовательница проводит по нескольким показателям: пол, возраст, образование, этническое происхождение, карьера политика, каналы рекрутирования элиты. О. Гоман-Голутвина приходит к выводу о том, что персональные и качественные изменения в российском парламенте происходят быстрее, нежели в европейских странах [59].

Что касается каналов рекрутирования элиты, то О. Гоман-Голутвина оппонирует устоявшемуся мнению среди российских элитистов о том, что российский государственный аппарат состоит из силовиков. Подобную гипотезу выдвинула Ольга Крыштановская [5]. Исследование Ш. и Д. Ривера [49] продемонстрировало, что законодательная ветвь не использует силовые ведомства как каналы рекрутирования, а кооптация элиты из силового корпуса доказана, но в меньшей степени, нежели в работе Ольги Крыштановской. В ходе проверки данной гипотезы, прежде, также было подтверждено, что от 1-го созыва до 6-го созыва каналы рекрутирования менялись. Удалось выявить основные каналы рекрутирования: депутаты, идущие по своей профессиональной деятельности (певцы, актёры, спортсмены), профессиональные политики, бизнес-элита, молодёжные политические лидеры.

Несмотря на подробный анализ деятельности Государственной Думы, исследователи не ставили вопрос о том, как функционировала законодательная политическая система в условиях «фасадной демократии» (Д. Фурман) [52] или же «российского гибрида демократии» (Л. Шевцова) [54] при деформации институтов и норм, обеспечивающих их функционирование. Кроме того,

одной из функций законодательной власти является функция представительства населения, но социологические данные свидетельствуют о том, что доверие у граждан РФ к Государственной Думе находится ниже среднего уровня: по 100-бальной шкале доверяют институту лишь на 40 баллов [42]. Стоит отметить, что рост доверия к институту повышался: 45,5% опрошенных положительно относились к избранному седьмому созыву Государственной Думы. Эксперты объяснили подобную тенденцию тем, что медиаповестка, сопровождающая данные выборы, позиционировала выборы 2016 года через призму «прозрачности» и «антикоррупционности» [40].

Однако, помимо отсутствия недоверия к институту парламента, деформируется и сам институт парламента, что сказывается на уровне доверия к принятым решениям.

Проблема исследования заключается в сменяемости каналов рекрутирования депутатского корпуса Российской Федерации в зависимости от неопределённости изменения политического режима. Данная проблема встаёт перед нами, так как ряд исследователей [Туровский, 2009; Петров, 2012] отмечали, что за 2000-е годы менялись каналы рекрутирования персоналий в парламенте. Данные изменения были связаны с трансформацией политического режима.

Основным исследовательским вопросом является следующий: как менялись каналы для рекрутирования элиты на протяжении созывов в Государственную Думу с 2000 года по наши дни? Выбор данных временных рамок обусловлен тем, что при президенте В. Путине нередко происходили институциональные трансформации различных ветвей власти. В первый срок В. Путина было произведено несколько основных реформ: укрепление позиций федерального уровня власти (введение ФО), административная реформа 2003 года (систематизация и подчинение многих исполнительных ведомств напрямую президенту) [40]. В дан-

ном исследовании проанализирована трансформация, связанная с каналами рекрутирования, в законодательной ветви власти.

Основная гипотеза, выдвигаемая в данной статье, звучит следующим образом: каналы рекрутирования политиков и сенаторов изменялись в период путинского правления в отличие от ельцинского правления. Таким образом, целью данной работы является выявление особенностей процесса изменения каналов рекрутирования депутатского корпуса в контексте укрепления вертикали власти.

Концептуальная рамка исследования – институциональный элитизм. Данная методология подходит для настоящего исследования, поскольку, помимо изучения персонального состава российского парламента, будет изучена институциональная структура, которая не только трансформируется агентами института, но внешними детерминантами [55]. Данную методологию стоит дополнить позиционным подходом [26] (анализ по должностям) для обозначения элиты, который позволит очертить круг законодательной элиты российского парламента, не ограничиваясь только председателем парламента, вице-спикерами, главами фракций и главами комитетов.

Основой проводимого качественного исследования является биографический метод анализа информации, который подразумевает детальное исследование автобиографий (если таковые имеются), интервью, спонтанных интервью. Биографический метод будет применяться по классификации Х. Буде – исследования социальной обусловленности жизненных путей, а именно: «Исследование профессиональных биографий (Деппе), не разделённых по гендерному признаку» [9].

Использование биографического метода представляется релевантным для данного исследования, так как позиционный метод в обозначении круга элиты опирается

на формальные и неформальные биографии сенаторов и депутатов. Биографический же метод позволит проследить основные траектории попадания элиты во власть. В частности, биографии будут исследоваться по нескольким критериям: место образования, изначальное место работы (откуда приходили депутаты), политическая фракция.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Процессом рекрутирования в политическую элиту, а также самим состоянием политической элиты занимаются многие исследователи, такие как О. Крыштановская, Г.К. Ашин, О. Гомак, О.В. Гаман-Голутвина, Ш. и Д. Ривера, Н.В. Петров, Р.Ф. Туровский. Российские исследователи акцентировали внимание на каналах рекрутирования политической элиты, социально-демографических характеристиках, ресурсах, которыми обладает элита. Однако современные российские элитисты не анализируют факторы, влияющие на изменения самой элиты, которая попадает в органы государственного управления.

Г. Ашин, выпустив в соавторстве ряд работ, давших начало современной российской теории элитологии, рассматривает понятийное ядро термина «элита», соотношение понятия элиты с классовостью. Он не заостряет своего внимания на конкретных персоналиях, а стремится к пониманию того, какими специальными критериями должна обладать элита для управления. Теоретическое понимание проблем элитологии позволяет говорить о комплексности российской политологической науки в изучении элит [8].

Оксана Гаман-Голутвина в работе о репрезентации российских парламентариев сравнивает депутатский корпус по созывам, приходя к выводу, что социально-демографические характеристики парламентариев изменяются. Так, все российские депутаты Государственной Думы имеют

высшее образование, а половина из них – научную степень. На наш взгляд, данная социально-демографическая характеристика не может свидетельствовать о том, что профессиональная компетенция российских парламентариев повышается: «Обладание степенью воспринимается в верхних эшелонах российской бюрократии как норма, и люди вынуждены обзаводиться кандидатскими, а то и докторскими дипломами, чтобы не выглядеть «хуже других» [25]. Леонид Полищук в своей статье сравнивает российский парламент с американским: «Более половины сенаторов и почти каждый второй член Госдумы являются обладателями кандидатских, а то и докторских степеней; доля кандидатов и докторов наук среди губернаторов столь же внушительна. Для сравнения: среди 100 сенаторов США обладателей степени PhD (сравнимой по своему статусу с дипломом кандидата наук) нет вовсе, а среди 441 члена Палаты представителей ею могут похвастаться всего 23 человека» [22].

В продолжении о социально-демографических характеристиках парламентариев Гаман-Голутвина выдвигает тезис о том, что каналы рекрутирования, которые пополняют депутатский корпус, во многом переносятся на идею представительства. Другими словами, выходцы из советской номенклатуры представляют возрастную категорию, схожую по социально-демографическим характеристикам.

Говоря о ключевых элитистах, стоит акцентировать внимание на исследованиях Ольги Крыштановской. Автор исследует весь элитный состав политиков в 1990-х и в начале 2000-х годов. Крыштановская отмечает, что элита действует как политический актер, который обладает капиталом (капиталы перераспределяются, передаются, разделяются; для полного анализа политических и экономических капиталов стоит обратиться к трудам С.Г. Кордонского – «Полициальная федерация» [22]). О. Крыштановская является первым российским элитологом, исследовавшим процессы инкорпора-

ции и экскорпорации в российской элите [24]. В статье предпринята попытка продолжить анализ российской элиты вслед за Крыштановской, а после сравнить элиту 1990-х и ранних 2000-х годов с тем, какой элитный пул сложился сегодня.

По мнению некоторых исследователей, «благодаря своим функциям, политическая элита является ведущим звеном, направляющим развитие общества» [6]. Анализ политической элиты не рассматривается без рассмотрения каналов рекрутирования элиты. Рекрутирование, в данном случае, не только механизм отбора элиты, но и механизм обновления элитного слоя.

Однако российский исследователь В. Мохов не согласен с тезисом репрезентации элиты, поскольку считает, что изменения образования элиты не означает повышения эффективности элиты, а без этого автор не исследует идею представительства. Исследователь подчёркивает, что элиты могут быть неоднородными, а у отдельных элитных групп есть свои интересы. Кроме того, возможно частичное снижения качества элитного слоя, а именно отдельных элитных групп. Мохов считает, что регресс элит приводит к институциональной трансформации самой политической системы [36].

Идея репрезентации или её отсутствия в лице российских парламентариев поднималась в качественном исследовании В. Касамары и А. Сорокиной. Гипотеза исследования строилась на предположении, что дискурсы, интеллектуальный бэкграунд представителей законодательной элиты и людей без постоянного места жительства будет значительным образом отличаться. Данная гипотеза не была подтверждена в ходе качественного исследования (были взяты глубинные интервью у обеих социальных групп). Более того, исследователи выявили несколько схожих компонентов у представителей элиты и лиц без определённого места жительства: «присутствие элементов авторитарного синдрома, полярность мнений (стремление занимать именно полярное

мнение), россиецентризм, эмоциональные, а не рациональные аргументы» [19].

Помимо отечественных исследователей, российский парламент изучают американские исследователи. Например, Т.Ф. Ремингтон изучал различные созывы российского парламента на предмет самостоятельности в принятии решений в рамках неоинституционализма рационального выбора. Автор выявил, что в парламентской системе 1990-х гг. депутатский корпус действовал более хаотично и неслаженно [62]. В статье «Законотворчество в российской парламентской системе» Ремингтон сравнивает факторы, которые оказываются решающими при принятии решений в законодательной деятельности в 1990-е годы и в созывах путинского периода. Исследователь утверждает, что ключевые факторы - время, место и правила игры - претерпевают изменения. При президенте В. Путине роль депутатского корпуса в законодательной деятельности уменьшается, поскольку президентские указы выпускались быстрее и легче корректировались, нежели законодательные акты. Таким образом, депутатский корпус терял свою самостоятельность как независимый институт [58].

Говоря о законодательной власти в условиях принятия решения, а также самостоятельности политических акторов, стоит упомянуть теорию о вето-игроках. В книге Джорджа Цебелиса о вето-игроках в институциональной системе, автор затрагивает вопрос о принятии решений в странах с разными политическим режимами и разными режимами функционирования институтов. Дж. Цебелис приходит к выводу, что любая законодательная институциональная производная имеет ключевых вето-игроков (для автора данная категория включает в себя законодателей, обладающих правом вето, а также тех, кто формирует законодательную повестку дня, председателей законодательных комитетов, мини-фракций, способных объединиться для продвижения какого-то решения). Председатели комитетов в

парламенте обладают не меньшим рычагом давления, так как формирование повестки дня является детерминирующим фактором для политической самостоятельности игроков. В частности, Цебельс демонстрирует фракционную коалицию на примере партии «Единая Россия» в 2007 году [63].

Говоря о политической законодательной элите, стоит упомянуть о том, что российские политологи предполагают о новом канале рекрутирования элиты в РФ. Данный канал работает за счёт молодёжных политических движений, которые в 2000-е годы набирали свой политический вес и занимали место в институциональной системе РФ.

О том, что подобные политические движения создаются «сверху», в своей книге «Юная политика. История молодёжных политических организаций современной России» пишет Елена Лоскутова, которая сделала подборку самых значимых политических движений в России. Лоскутова выявила, как происходит ротация кадров политической элиты, в ходе которой видные политические деятели начинают заниматься молодёжной политикой [30].

Ольга Корявцева в своей статье «О взаимоотношениях органов государственной власти с молодёжно-политическими организациями» выявляет следующую тенденцию: молодёжные политические организации встраиваются в действующие реалии политического процесса, занимая определённое место. Кроме того, что особенно важно в рамках данной статьи, Корявцева упоминает о том, что существуют примеры рекрутирования в политическую элиту из молодёжных организаций.

Подводя итог обзора исследований в рамках обозначенной проблемы, стоит отметить, что изучение элиты в РФ рассматривается и с теоретического аспекта, и с практического (есть теоретические предположения о российской элите, подкреплённые практическими данными). Однако российские и зарубежные авторы мало исследуют

сенаторов верхней палаты парламента и депутатский корпус нижнего парламента в совокупности. Данное исследование направлено на восполнение данной лакуны для поиска общих черт и характеристик российских парламентариев. Однако перед этим необходимо провести концептуализацию основных понятий. В ходе концептуализации будут рассмотрены следующие термины: политическая элита, депутатский корпус, институциональная трансформация, каналы рекрутирования.

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙ

Политическая элита. Понятие «элита» происходит от «eliger» или французского «elite» - лучшее, отборное, избранное [18]. Термин «элита» разрабатывался теоретиками марксистского, элитического и плюралистического подходов. Марксистский подход мало применяется в наши дни, поскольку в научном дискурсе доминируют элитический и плюралистический подходы.

Тем не менее, стоит более детально проработать российский научный дискурс на предмет понимания термина «элита». О. Крыштановская обозначила понятие элита так: «это правящая группа общества, являющаяся верхней стратой политического класса. Элита стоит на вершине государственной пирамиды, контролируя основные, стратегические ресурсы власти, принимая решения общегосударственного уровня. Элита не только правит обществом, но и управляет политическим классом, а также создает такие формы организации государства, при которых ее позиции являются эксклюзивными. Политический класс формирует элиту и в то же время является источником ее пополнения» [24]. Она считает, что элита подразделяется на субэлитные группы: «Формальные субэлитные группы могут быть отраслевыми (политическая, экономическая, военная субэлиты), функциональными (идеологи, силовики, администраторы и пр.), иерархическими (субэлитные слои), рекрутационными (назначенцы, избранники)» [24]. Тогда как Т.И. Заславская

понимает под политической элитой политиков, занимающих высшие государственные посты, верхнее звено бюрократии и бизнес-элику [18].

Для Н. Петрова «принадлежность к элите устанавливается по факту наличия у индивидуумов власти и влияния, без привязки к их интеллекту, морально-этическим качествам. В подавляющем большинстве случаев при таком подходе элита определяется положением в административной системе» [37].

Рассмотрев все существовавшие подходы к определению понятия «элита», Г. Ашин пришёл к выводу, что «политическая элита – высоко интегрированная группа (хотя внутри нее существует жесткая внутренняя конкуренция); это социальная группа, контролирующая основную часть политических, экономических, символических ресурсов общества, группа, определяющая государственную политику, влияющая на управление всеми сферами социальной жизни, принимающая важнейшие стратегические решения. Это группа сплоченная, связанная взаимными интересами по сохранению общественно-политической системы, которая обеспечивает ей привилегированное положение в обществе» [8].

Говоря о самом термине «элита», стоит упомянуть о подходах, которые существуют для очерчивания круга элиты. Так, для определения элиты в политической науке используют 3 подхода: репутационный, позиционный и решенческий. Репутационный метод восходит к 20-40-м годам XX века. Данный метод выявляет наиболее авторитетных политиков, играющих ключевую роль в политическом процессе данного региона [59]. Позиционный подход исследует тех представителей, которые вовлечены в процесс посредством занимаемой должности [16]. Решенческий подход сосредоточен на лицах, которые не просто являются политическими акторами, но и которые принимают значимые решения на данном политическом поле [16].

Для выявления политической элиты в РФ следует использовать позиционный метод, так как он позволяет охватить наибольший круг политических акторов, кооптированных в депутатский корпус. Поэтому под самой элитой в данной статье понимается термин, предложенный Т.И. Заславской, понимающей под политической элитой политиков, занимающих высшие государственные посты, верхнее звено бюрократии и бизнес-элику [18]. Таким образом, политическая элита РФ (в предложенном исследовании) – это депутатский и сенаторский корпус законодательной ветви власти, а также чиновники исполнительной власти. Однако фокус в данном исследовании сосредоточен на федеральной законодательной элите.

Депутатский корпус. Второй термин, который нуждается в концептуализации, – депутатский корпус. Он «является двухсторонним проводником идей: исполнительной власти к населению и, наоборот, от населения к исполнительной власти. Всесторонне освещаются цели и направления развития города, причем во главу угла ставится человек. В работе депутата можно выделить два основных направления: собственно законодательная деятельность и работа в своем избирательном округе» [10]. И.К. Кирьянов в своей статье «Власть» рассматривает депутатский корпус во время становления парламентской системы Российской Империи. Под депутатским корпусом автор понимает депутатов, избранных путём голосования (по мажоритарной или пропорциональной системе) [20]. Исследователи Н.Г. Ломова и Н.А. Шонина под термином депутатский корпус понимают представителей законодательной власти [29]. В данной статье термин «депутатский корпус» означает федеральный круг законодателей нижней палаты Государственной Думы и сенаторский корпус верхней палаты российского парламента. Несмотря на то, что принцип формирования обеих палат различается («кандидатом для наделения полномочиями члена Совета Федерации – представителя от законодательного (представительного) органа

государственной власти субъекта Российской Федерации может быть только депутат этого органа» [44]), для данного исследования необходимо сравнить персональный состав обеих палат, а также проследить политическую трансформацию парламента в РФ. С помощью анализа созывов ГД можно проследить, изменялись ли сами представители депутатского корпуса.

Рекрутирование элиты. Рекрутирование элиты происходит с помощью 2-х основных систем: системы гильдий и антрепренерской системы [8]. Система гильдий – «закрытая» система рекрутирования политической элиты. Данная система включает в себя множество систем и фильтров отбора участников, которые, в частности, отбираются узким кругом руководителей аппарата, будь то политическая партия или бизнес-среда. Антрепренерская система рекрутирования – способ рекрутирования элит, наиболее распространённый в демократических странах. Данная система включает в себя отбор акторов элиты с помощью институциональных барьеров [8].

Российские исследователи считают, что «современная система рекрутирования элит в России носит полузакрытый характер, оставляя возможности для проникновения в основном в ее нижнюю страту» [21]. Кроме того, выделяются «особенности российской элиты: 1) укрепление неформальных каналов формирования российской элиты; 2) ограничение конкуренции в рамках политической элиты и исключение отдельных ее акторов, групп из процесса принятия социально-политических решений; 3) снижение легитимности процесса отбора политической элиты» [28].

Ряд исследователей, специализирующихся на изучении региональных элит в РФ, также отмечают тенденции к закрытости местных элит (Гев, 2013; Петров, 2014; Воронцов, 2014).

Институциональная трансформация. При рассмотрении институциональ-

ных структур становится очевидным, что в них происходят изменения. Какие-то функции институтов могут переставать использоваться по причине отсутствия необходимости части функционала, в другие отрезки времени, наоборот, число функций у институтов увеличивается. Институты трансформируются, в них могут меняться практики или установки. В связи с этим в данной работе необходимо рассмотреть понятие институциональной трансформации.

Процесс институциональной трансформации исследуется как в зарубежной практике, так и в российской. Но изучать данный термин стоит с основ теории институтов Дугласа Норта, который понимает под институтом правило, которое ограничивает действие индивида в широком понимании» [17].

В зарубежной практике процесс институциональной трансформации изучается на примерах законодательной и исполнительной власти, экономических институтов. Так, испанский исследователь Гарсиа Кальво занимается изучением банковской сферы через трансформацию институциональной структуры. Он приходит к выводу, что институциональную трансформацию следует понимать, как изменение функций института [56].

Американская исследовательница Пауль Шах изучала процесс трансформации на примере индийского образования для девочек. Социально-культурное наследие Индии выстраивало институты, исходя из того, что девочки не должны вовлекаться в образовательный процесс. Автор приходит к выводу, что в индийском обществе происходят изменения, связанные с институциональной трансформацией: сами акторы, пользующиеся институтом, меняют правила вхождения в институт. Для исследовательницы институциональная трансформация включает в себя не только изменения практик, но и то, какие персоналии пользуются данными практиками [60].

Российские исследователи также занимаются проблемой институциональной трансформации в государственных структурах. В. Абелинскийте приходит к выводу, что помимо формальной институционализации, которая происходит в институтах (в статье рассматривались: Совет Федерации и Государственная Дума), происходит также и неформальная институционализация: «властные институты в современной России претерпевают неявное искажение вследствие присваивания им желаемых функций, причём зачастую этот процесс не формализуется, и искаженная норма не закрепляется формально в виде нормативно-правового акта» [1].

Для данного исследования стоит использовать определение, которое суммируется из вышеописанных: *институциональная трансформация – это процесс изменения института, касающийся изменений функций акторов, которые взаимодействуют внутри института.*

КАНАЛЫ РЕКРУТИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ЭЛИТЫ

Анализ системы рекрутирования необходим, поскольку такие показатели, как образование, социально-демографические характеристики отвечают на вопрос о бэкграунде элиты, но не демонстрируют каналов ее рекрутирования.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА

Государственная Дума в 2000-е годы переживала существенную трансформацию. Изменения были связаны с практиками, которые происходили внутри самого законодательного органа, а также с несколькими внешними драйверами. На наш взгляд, особенностей в процессе изменения состава политико-административного класса было две: первая особенность – установление административного контроля над процессами формирования (изменения законодательства, формирующего нормативную рамку партийной и избирательной систем) и функционирования органа [1]; вторая – наличие ор-

ганов, представляющих организации (субституты) у законодательных органов власти, таких как Общественная палата при президенте РФ. Субституты в нашем случае – это «структуры, замещающие изымаемые или ослабляемые институты, призванные обеспечить функционирование государственного механизма в новых условиях. Особенность субституты в том, что, выполняя иногда роль полноценных институтов, они, по существу, таковыми не являются, либо, вовсе не будучи прописанными конституцией и федеральным законодательством, как, например, полпреды президента целиком зависят от президента. Их роль по воле последнего может изменяться в чрезвычайно широком диапазоне: от максимальной, когда их советы и рекомендации обретают форму указов и распоряжений президента, до нулевой [37]».

Первоначальные полномочия ОП РФ касались экспертного мнения по поправкам к законам, принимаемым Государственной Думой. Постепенно полномочия расширились: так, на сегодняшний день члены ОП имеют право при поддержке гражданской инициативы выдвигать значимые законопроекты [51]. Проект «нулевых чтений», который также появился у субститута не с самого начала, пользуется всё большей поддержкой со стороны членов Общественной палаты. «За этот год, я считаю, уже многих коллег из Государственной Думы, из Совета Федерации мы приучили к мысли, что, прежде чем выдвигать тот или иной законопроект, все-таки надо провести обсуждение в Общественной палате», – сказал Александр Бречалов [39].

Однако, помимо краткого обзора системы субституты в России, стоит более детально рассмотреть, что происходит с депутатским корпусом при условии усиления персонификации режима. В. Абелинскийте отмечает, что изменения в полномочиях ГД происходили несколько раз: в 2003 году произошла реорганизация Совета Государственной Думы, который занимался форми-

рованием повестки дня на заседаниях; кроме того, изменился порядок формирования корпуса заместителей председателя нижней палаты парламента. Данные процессы коренным образом изменили принцип «коллективного контроля со стороны депутатских объединений над организационной и распорядительской деятельностью выборной администрации ГД и работой ее аппарата, над возможностью их административного влияния на ход законодательного процесса и деятельность палаты в целом» [1]. Функции Государственной Думы как самостоятельного законодательно органа уменьшались, делая возможным осуществление давления на орган власти без персонального вмешательства, а самими правилами функционирования органа, такими как формирование повестки дня, например.

В исследовании российской элиты О. Крыштановская делит каналы рекрутирования на несколько основных: бывшая номенклатура (которая подразделяется на выходцев из ВЛКСМ, КПСС и различных советов народных депутатов), выходцы из силовых структур, представители бизнес-элиты. Данные каналы рекрутирования в ходе нашей работы будут дополнены.

Для упрощения понимания представленного ниже материала, все члены ГД 3-х созывов проанализированы по нескольким показателям: гендерная принадлежность, каналы рекрутирования, разделение по бизнес-сферам.

В свою очередь, каналы рекрутирования депутатского корпуса подразделены на несколько основных групп: представители советской партийной номенклатуры, представители российской неономенклатуры, представители крупного бизнеса, представители силовых структур, представители молодёжных политических движений.

В данном анализе не будут учитываться группы депутатов, связанных со своей изначальной профессией (учителя, врачи), поскольку высшее образование членов ГД не

свидетельствует о том, что они работали по специальности.

IV СОЗЫВ ГД (2003 ГОД)

В данном созыве – первом при президенте В. Путине – было 445 депутатов (5 добровольно сдали мандаты). Подавляющее большинство парламентских мест принадлежало Единой России – 304, КПРФ – 47, Справедливая Россия – 33, ЛДПР – 30, «Патриоты России» – 8, независимые депутаты – 23 [43].

Данный созыв – первый созыв, который был сформирован при условиях наименьшей самостоятельности органа законодательной власти, поэтому особенно важно посмотреть на то, какие персоны составляли депутатский корпус. Вероятно, проведя анализ каналов рекрутирования и проверив, являются ли представители ветки игроками, мы сможем предположить из-за чего депутатский корпус подвергался постоянному реформированию. Ниже представлена таблица по гендерной принадлежности депутатов IV созыва.

Табл. 1. Гендерная принадлежность депутатского корпуса IV созыва

	Число представителей пола	Процентное соотношение от общего числа
Мужчины	405	91%
Женщины	40	9%

Мы видим, женщины в меньшей степени были вовлечены в законодательный процесс состава депутатов (9% в ГД). Гендерный аспект для политического анализа не является для нас основным, но демонстрирует особенность: число женщин увеличивается от каждого созыва Государственной Думы, растёт эта цифра и среди женщин-сенаторов. Преимущественно, женщины относятся к российской неономенклатуре, но есть и примеры женщин - представительниц силовых структур. Помимо этого,

есть женщины, которые принадлежат к числу представителей советской номенклатуры. Так: Алевтина Апарина начала свою политическую деятельность в Волгоградском райкоме ВЛКСМ, а затем работала секретарём райкома КПСС [2].

В таблице 2 были проанализированы каналы рекрутирования, выходцами из которых были депутаты. Говоря о графе: представители советской партийной номенклатуры, стоит сказать, что выходцы из КПСС принадлежали партии КПКРФ, в то время как выходцы из ВЛКСМ чаще вступали в пар-

тию «Единая Россия» (если же смотреть по процентному соотношению от общего числа, то большинство принадлежит к КПКРФ). Так, число выходцев из КПСС (партия КПКРФ) – 30, число выходцев из КПСС (партия «Единая Россия») – 31. Из общего числа 182 представителей из бывшей номенклатуры в рядах КПСС состояло 85 человек, остальные были в рядах ВЛКСМ либо были депутатами советов народных депутатов.

В таблице 3 представлены сферы бизнеса, к которым принадлежали депутаты данного созыва.

Табл. 2. Каналы рекрутирования для депутатского корпуса IV созыва.

	Общее кол-во Представителей	Процентное соотношение от общего кол-ва
Представители Советской партийной номенклатуры	182	41%
Представители бизнес-элиты	90	20,5%
Представители силовых структур	55	12%
Представители российской неономенклатуры	117	26%
Представители молодёжных политических объединений	1	0,5%

Табл. 3. Сферы бизнеса, представителями которого являлись депутаты.

Сферы бизнеса	Количество бизнесменов	Процентное соотношение от общего числа
Адвокатура	1	1%
Банковская сфера	10	11%
Ресурсный бизнес (газ, нефть, золото и проч.)	24	26,5%
Пищевая промышленность (алкогольное производство в том числе)	15	17%
Химическое производство (удобрения, косметика)	3	3,5%
Медиа-бизнес	5	5,5%
Строительный бизнес	11	12,5%
Автомобильный бизнес (выпуск деталей)	6	6,5%
Инвестирование	2	2%
Металлургия	8	9%
Энергетика	1	1%
Судоходство	4	4,5%

В четвёртом созыве Государственной Думы было 90 представителей бизнес-элиты. В отличие от Совета Федерации, в Государ-

ственной Думе меньшее число бизнесменов, находящихся в списке Forbes. Данная особенность, скорее всего, связана с тем, что де-

путатам ГД СМИ и общественность уделяла больше внимания, недели сенаторам СФ. Однако и в данном созыве нашлись богатые представители: Михаил Гучериев (ресурсный бизнес) [34]. В отличие от бизнеса сенаторов, у депутатов появилась новая графа бизнес-сферы – судоходство (Виктор Ключ в 1991 году создал и возглавил судоходно-торговую компанию «Океанинтербизнес», стал генеральным директором ООО «Океанинтербизнес» и председателем совета директоров ОАО «Камчатское морское пароходство» [11]), а химическая сфера дополнилась производством косметических средств.

V СОЗЫВ ГД (2007 ГОД)

В данном созыве было 450 депутатов. Подавляющее большинство мест принадлежало Единой России – 315 мест, КПРФ – 57 мест, ЛДПР – 40, Справедливая Россия – 38 мест [43]. Данный созыв был исследован исходя из того, что Путинская элита уже успела сформироваться (во власти появились

люди, лично известные президенту, или были выстроены новые каналы рекрутирования).

В таблице 4 представлена гендерная принадлежность депутатского корпуса 5-го созыва. Как видно из данных – число женщин увеличивается (в прошлом созыве было 40). Женщины-политики чаще выходили из группы советской партийной номенклатуры, либо из группы российской неономенклатуры. Примечательно, что среди числа бизнесменов, не было ни одной женщины за все 3 исследуемых созыва Государственной Думы.

Табл. 4. Гендерная принадлежность депутатского корпуса V созыва.

	Число представителей пола	Процентное соотношение от общего числа
Мужчины	387	86%
Женщины	63	14%

Табл. 5. Каналы рекрутирования для депутатского корпуса V созыва.

	Общее кол-во представителей	Процентное соотношение от общего кол-ва
Представители Советской партийной номенклатуры	165	41%
Представители бизнес-элиты	97	20,5%
Представители силовых структур	55	12%
Представители российской неономенклатуры	123	26%
Представители молодёжных политических объединений	10	0,5%

В таблице 5 приведены данные о каналах рекрутирования депутатского корпуса 5-го созыва. По сравнению с предыдущим созывом, можно отметить, снижение числа представителей советской партийной номенклатуры (182 человека в IV созыве). Также произошло незначительное увеличение представителей бизнес-элиты (на 7 представителей). Число представителей российской неономенклатуры возросло незначительным образом со 117 представителей до 123.

В таблице 6 представлены сферы бизнеса, которым занимались 97 представителей бизнес-элиты. В отличие от 4-го созыва, данный созыв полностью совпадает по сферам с сенаторским корпусом (исчезло судоходство и производство косметики из химической промышленности), кроме сферы военного оборудования, представители которой занимались продажей военной техники.

Табл. 6. Сферы бизнеса, представителями которого являлись депутаты.

Сферы бизнеса	Количество бизнесменов	Процентное соотношение от общего кол-ва
Адвокатура	2	2%
Банковская сфера	10	10,5%
Ресурсный бизнес (газ, нефть, золото и проч.)	14	14,5%
Пищевая промышленность (алкогольное производство в том числе)	15	15,5%
Химическое производство (удобрения, косметика)	10	10,5%
Медиа-бизнес	7	7,5%
Строительный бизнес	9	9%
Автомобильный бизнес (выпуск деталей)	4	4%
Инвестирование	4	4%
Военное оборудование	2	2%
Металлургия	10	10,5%
Охранный бизнес	3	3%
Энергетика	4	4%
Транспортное обслуживание (лизинг, ремонт)	3	3%

VI СОЗЫВ ГД (2011 ГОД)

В VI созыве было 449 парламентариев (1 мандат был добровольно сдан Алиной Кабаевой [4]). Большинство мест принадлежит Единой России – 238 мест, КПРФ – 92 мест, ЛДПР – 56, Справедливая Россия – 64 мест [53]. Стоит отметить, что в данном созыве «Единая Россия» лишилась подавляющего большинства, поэтому расстановка с каналами рекрутирования несколько изменилась, но как покажет анализ, партийная составляющая не играла значительной роли.

В таблице 7 представлена гендерная принадлежность парламентариев. В данном

созыве 59 женщин, что на 4 меньше в сравнении с предыдущим созывом, поэтому о тенденции увеличения женщин в российской политике говорить рано. Большинство женщин принадлежат к фракции «Единая Россия», на втором месте – КПРФ.

Табл. 7. Гендерная принадлежность депутатского корпуса VI созыва.

	Число представителей пола	Процентное соотношение от общего числа
Мужчины	392	87,5%
Женщины	59	12,5%

Табл. 8. Каналы рекрутирования для депутатского корпуса VI созыва.

	Общее кол-во представителей	Процентное соотношение от общего кол-ва
Представители Советской партийной номенклатуры	128	28,5%
Представители бизнес-элиты	121	27%
Представители силовых структур	49	11%
Представители российской номенклатуры	126	28%
Представители молодёжных политических объединений	25	5,5%

Каналы рекрутирования данного созыва не отличаются от предыдущих, а вот число представителей силовых структур заметно отличается. Так, снизилось число силовиков (с 55 до 49), а численность выходцев из советской партийной номенклатуры снизилось кардинальным образом (со 165). А вот такой канал рекрутирования, как бизнес, увеличился до 121 представителя (с 97 в пятом созыве). Самая «молодая» и, очевидно, провластная группа (канал создавался Администрацией Президента) – представители молодёжных политических объединений – получила 25 депутатских мандатов (с одного мандата в 4-м созыве и 10 мандатов в 5-м созыве).

Число бизнесменов заметно выросло по сравнению с предыдущими созывами,

что не соотносится с идеей, что законодательная власть стала меньше в себя включать представителей бизнеса. Данный созыв отличается несколькими особенностями: снизилось число представителей ресурсного бизнеса, увеличилось число бизнесменов из сферы химического производства (Николай Лакутин [37]), возросла доля бизнесменов строительного бизнеса (Олег Михеев [41], Александр Петров [3]). Однако, несмотря на то, что число депутатов-бизнесменов увеличилось, изменились и сами бизнесмены. Ранее – это были игроки с капиталом и ресурсами, в 6-м созыве – это игроки среднего бизнеса, преимущественно регионального (Олег Михеев – строительный бизнес в Волгограде [41]).

Табл. 9. Сферы бизнеса, представителями которого являлись депутаты.

Сферы бизнеса	Количество бизнесменов	Процентное соотношение от общего кол-ва
Адвокатура	2	1,5%
Банковская сфера	10	8,5%
Ресурсный бизнес (газ, нефть, золото и проч.)	18	15,5%
Пищевая промышленность (алкогольное производство в том числе)	22	18,5%
Химическое производство (удобрения, косметика)	16	13,5%
Медиа-бизнес	7	5,5%
Строительный бизнес	16	13,5%
Автомобильный бизнес (выпуск деталей)	4	3%
Инвестирование	4	3%
Военное оборудование	2	1,5%
Металлургия	10	8%
Охранный бизнес	3	2,5%
Энергетика	4	3%
Транспортное обслуживание (лизинг, ремонт)	3	2,5%

VII СОЗЫВ ГД (2016 ГОД)

Между созывами в Госдуму шестого и седьмого созыва произошли важные изменения с порядком избрания депутатов. По решению Центральной избирательной комиссии, территориальные округа были поделены на одномандатные округа и списочные. Смешанная избирательная система должна была нивелировать негативную по-

вестку относительно «непрозрачности» предыдущих выборов. Голосование происходило по системе одномандатных округов (голосовали за депутатов) и смешанных округов, где голосовали за партию. Число мандатов было равномерно поделено по округам (225 избирались по спискам и 225 – по мандатам). Абсолютное большинство мест принадлежит Единой России – 343 ме-

ста, КПРФ – 42 мест, ЛДПР – 39, Справедливая Россия – 23 места [53]. Стоит отметить, что в данном созыве «Единая Россия» повысила число мандатов на 105.

Что касается гендерной принадлежности, то произошли некоторые изменения, связанные с увеличением числа представительниц женского пола.

Большинство женщин принадлежат к фракции «Единая Россия», на втором месте, как и ранее, – КПРФ. Как следует из анализа, постепенная тенденция к гендерному равенству происходит, однако, она не столь значительна, чтобы говорить об изменении влияния гендера при прохождении избирательного барьера.

Табл. 10. Гендерная принадлежность депутатского корпуса VII созыва.

	Число представителей пола	Процентное соотношение от общего числа
Мужчины	380	84,5%
Женщины	70	15,5%

Каналы рекрутирования данного созыва не отличаются от предыдущих, а вот число представителей силовых структур заметно отличается. Так, в очередной раз снизилось число силовиков (с 49 до 34), численность советской партийной номенклатуры также снизилась кардинальным образом (с 128 до 116). Снизилось (пусть и незначительно) число представителей бизнеса (с 121 до 115).

Зато увеличилось (причем существенно) представительство современной российской номенклатуры – с 126 до 156 чел. Самый «молодой» канал рекрутирования получил 29 мандатов (вместо 25 в предыдущем созыве), что демонстрирует несколько факторов: во-первых, канал представителей молодежных политических объединений становится политической силой, способной менять повестку; во-вторых, можно утверждать, что социальный лифт по попаданию во власть существует, следовательно, утверждение о закрытости политической элиты не подтверждается.

Табл. 11. Каналы рекрутирования для депутатского корпуса VII созыва.

	Общее кол-во представителей	Процентное соотношение от общего кол-ва
Представители Советской партийной номенклатуры	116	25,7%
Представители бизнес-элиты	115	25,5%
Представители силовых структур	34	7,5%
Представители российской номенклатуры	156	34,6%
Представители молодежных политических объединений	29	6,7%

Табл. 12. Сферы бизнеса, представителями которого являлись депутаты.

Сферы бизнеса	Количество бизнесменов	Процентное соотношение от общего кол-ва
Адвокатура	2	1,7%
Банковская сфера	7	6%
Ресурсный бизнес (газ, нефть, золото и проч.)	14	12,7%
Пищевая промышленность (алкогольное производство в том числе)	20	17,3%
Химическое производство (удобрения,	18	15,6%

косметика)		
Медиа-бизнес	7	6,5%
Строительный бизнес	17	14,7%
Автомобильный бизнес (выпуск деталей)	4	3,4%
Инвестирование	4	3,4%
Военное оборудование	2	1,7%
Металлургия	10	8,5%
Охранный бизнес	3	2,5%
Энергетика	4	3,4%
Транспортное обслуживание (лизинг, ремонт)	3	2,5%

Данная таблица демонстрирует несколько следующих пунктов: происходит изменение среди сфер бизнеса. Представители ресурсного бизнеса постепенно уходят из Государственной Думы (снижение процентного соотношения более чем на 2 процента). На смену ресурсному бизнесу приходят представители пищевой промышленности и строительной сферы. Кроме того, подавляющая часть бизнесменов – представители среднего бизнеса, а не крупного, как было выявлено в предыдущих созывах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной статье была предпринята попытка анализа нижней палаты законодательной власти в РФ. Начиная с 2000 г., были исследованы 4 созыва Государственной Думы РФ. В практической части статьи удалось выделить 4 основных канала рекрутирования (советская партийная номенклатура, бизнес-элиты, силовики, российская неономенклатура) и 1 новый канал (молодёжные политические движения).

Канал рекрутирования – советская партийная номенклатура, который выделяла О. Крыштановская в своём исследовании элиты РФ, претерпел изменения (на смену «красных директоров» [24] пришли рядовые депутаты народных Советов). Анализируя собранные данные, мы пришли к выводу, что бывшая номенклатура 1990-х годов обладала большей ресурсной базой, нежели парламентский корпус текущего созыва (меньше недвижимости в собственности).

Второй канал рекрутирования – бизнес-элиты, который также претерпел значительные изменения. Бизнес-элиты, которую описывала О. Крыштановская – это миллиардеры (чаще монополисты), которые в меньшей степени баллотировались в законодательные органы в наши дни.

Третий канал рекрутирования – силовые структуры. В анализе О. Крыштановской силовики представляли серьёзную часть контингента депутатского корпуса. Однако данные нулевых годов свидетельствуют об изменении подобной тенденции: силовики хоть и составляют долю среди депутатского корпуса, но не значительную (от 17% до 7,5% в Государственной Думе).

Четвёртый канал рекрутирования – российская неономенклатура. Один из самых значительных каналов для рекрутирования законодательной элиты РФ. В данный канал были включены политики 1990-х гг., которые появились на волне демократизации и политики 2000-х годов, которые в силу возраста и отсутствия ресурсов не могли раньше участвовать в политике. Говоря о данном канале, стоит сказать, что в него включены и медийные личности (актёры, певцы, спортсмены, которые стали знамениты в 2000-е гг.). Также политиками в 2000-х гг. часто становились врачи и учителя по первоначальной профессии.

Пятый канал рекрутирования – молодёжные политические движения – самый молодой и мало наполняемый канал. Канал был искусственно создан в начале 2000-х гг.

для поиска молодых кадров, но судить о его устойчивости пока не представляется возможным ввиду срока работы данного канала.

Гипотеза данного исследования была такова: каналы рекрутирования политиков и сенаторов изменялись в период Путинского правления в отличие от Ельцинского правления. Мы считаем возможным подтвердить данную гипотезу, поскольку собранный нами материал и мнение экспертов подтверждает данное утверждение. В период Ельцинского времени было 3 основных канала рекрутирования в органах законодательной власти: советская номенклатура, представители силовых структур, бизнес-элиты [5]. Начиная с 2000 года, к прежним каналам добавилось 2 новых канала (неономенклатура и молодёжные политические движения).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абелинскийте В. Э. Влияние политической элиты на трансформации властных институтов современной России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2015. № 2. С. 82-95.
2. Алевтина Апарина / РИА-новости [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/spravka/20131229/987163905.html> (Дата обращения: 31.05.16)
3. Александр Петров. Замполит: главный ресурс полит информации [Электронный ресурс] URL: <http://zampolit.com/dossier/petrov-aleksandr-petrovich/> (Дата обращения: 31.05.16)
4. Алина Кабаева сдала мандат депутата Госдумы // Новая Газета [Электронный ресурс] URL: <http://www.novayagazeta.ru/news/1686998.html> (Дата обращения - 31.05.16)
5. Анатолия российской элиты. - М.: Захаров, 2005. - 384 с.
6. Антошина Н. Принципы государственной кадровой политики в сфере государственной службы (от прошлого к настоящему) / Н. Антошина // Власть. - 2009. - № 12. - С. 31
7. Ашин Г.К. Элитология. История, теория, современность. М.: МГИМО, 2010.
8. Ашин Г.К., Понделков А.В., Игнатов В.Г., Старостин А.М. Основы политической элитологии. М., 2009.
9. Биографический метод: История. Методология и практика. / Под редакцией Е. Мещеркиной, В. Семенович. М.: Институт социологии РАН, 1994. С. 147.
10. Булгаков С.Б. Депутатский корпус в формировании городской солидарной общины // Управление городом: теория и практика. 2012. №4 (7). С. 17-20
11. Виктор Ключ / Lobbying.ru. Российский портал о лоббизме и GR. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.lobbying.ru/content/persons/id_1099_linkid_2.html (дата обращения - 10.05.16)
12. Г. Кашин. Курс истории и элитологии. [Электронный ресурс] URL: http://society.polbu.ru/kashin_elitology/ch06_ii.html (Дата обращения: 20.05.2015)
13. Грановский С.А. Прикладная политология: Учебное пособие. М., 2004. С. 166
14. Гудков Л. Проблема «элиты в сегодняшней России: Размышления над результатами социологического исследования / Л.Д. Гудков, Б.В. Дубин, Ю.А. Левада - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2007.
15. Д.Абрамов. От редакции: Законотворческий конкурс // Информационный портал Ведомости [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/news/22525211/zakonotvorcheskij-konkurs#ixzz2tcOezste> (Дата обращения: 01.06.18)

16. Даль Р. Полиархия, плюрализм и пространство // Вопросы философии. 1994. № 3. С. 37-48.
17. Денис Лебедев. Институциональная трансформация социально-экономических систем: теория, методология анализа, практика применения во внешней торговле РФ. Глава 2. Проспект. 2016. С. 190.
18. Заславская Т.И. Современное российское общество: Социальный механизм трансформации: Учебное пособие. М., 2004. С. 288.
19. Касамара В. А., Сорокина А. А. Образ России в дискурсе политической элиты и российских бездомных // ПОЛИС. 2011, № 4. С. 171-184.
20. Кирьянов И.К. Депутатский корпус и лоббистские практики в России начала XXI века // Власть. 2009. №1. С. 105-109.
21. Конопкина Д.А. Система рекрутирования политической элиты в России в контексте модернизации // Вестник Воронежского Государственного университета. Серия: история, политология, социология. 2014.
22. Кордонский С. Поместная федерация. М.: Издательство «Европа», 2010.
23. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. – М.: Захаров, 2005. – 384 с.
24. Крыштановская О. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
25. Л. Полищук. Как победить поддельные учёные степени / Информационный портал Диссергейт [Электронный ресурс] URL: <http://www.dissnet.org/publications/dissergeit-stepeni.htm> (Дата обращения: 01.04.16)
26. Ледяев В.Г. Классические методики определения субъектов политической власти: западный опыт // Политическая наука в современной России: время поиска и контуры эволюции / Отв. ред. А.И. Соловьев. Ежегодник РАПН. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 33-55.
27. Липман, Н. Петров. М.: РОССПЭН, 2012. Гл. 24. С. 483-510.
28. Литвинова Ольга Станиславовна. Понятие «эффективность» и его критерии в парламентской деятельности. Грамота, 2013. №5 (31).
29. Ломова Н.Г., Шошина М.А. Качественный состав депутатского корпуса как один из факторов повышения эффективности деятельности регионального парламента // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. 2014. №11. С.20-24.

CHANNELS OF RECRUITMENT OF THE RUSSIAN PARLIAMENT

Matyunenko Yulia - research assistant of Research and Education Laboratory of Business Communications Study of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: yumatyunenko@hse.ru.

Russian experts study the Parliament appears quite often. In this article, an attempt to study the channels for the recruiting of the legislative political elite of the lower house of the Russian parliament. The study of the trajectories of falling into power was carried on four cases: four GD convocations were studied. Analyzing recruitment channels, it was possible to identify that the legislative institute is selected from 5 channels of recruitment: representatives of the Soviet party nomenclature, representatives of business elites, representatives of law enforcement agencies, representatives of the Russian neo-nomenclature, and representatives of youth political associations. In this material, all convocations of the State Duma will be investigated from 2003 to study the composition of the Russian parliament.

Key words:

Recruitment of political elite, state elite, legislative power.

КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО

УДК / UDK 330.322.54

ПРЕДМЕТЫ ИСКУССТВА КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ

Вдовин И.А., Мещерская М.В.¹²

За последние 10 лет инвестирование в предметы искусства становится все более популярной стратегией сохранения капитала и диверсификации портфеля среди ряда финансовых институтов, корпораций и многих стран. С 2008 года годового оборот индустрии держится в пределах 55 - 65 млрд долларов. При этом процесс формирования цены и последующих векторов ее изменения до сих пор остается одним из самых противоречивых явлений современного арт-рынка. Данная статья посвящена исследованию основных механизмов функционирования современного рынка искусства и существующим практикам инвестирования, а также анализу ключевых факторов, влияющих на формирование цен арт-объектов.

Ключевые слова:

Арт-рынок, инвестиции, искусство, информация.

¹² **Вдовин Игорь Александрович** – профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Мещерская Мария Всеволодовна – выпускница факультета коммуникаций, медиа и дизайна Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: marie.mesh@gmail.com.

ВВЕДЕНИЕ

С каждым годом рынок искусства развивается все стремительнее, привлекая новых игроков и становясь все более ощутимым сегментом мировой экономики. Согласно недавнему отчету The European Fine Art Foundation (TEFAF), в 2017 году годового оборот индустрии вырос на 12% и достиг \$63,7 млрд. [19]. Общее число всех проданных работ составило 503 тысячи произведений (+ 3%), а цена самого дорогого лота впервые в истории достигла отметки \$450 млн.

Использование арт-объектов в качестве альтернативных инвестиций становится распространено не только среди корпораций, таких как JPMorgan, Chase&Co, UBS и Deutsche Bank, но и среди ряда государств: США (The Fine Arts Program) [27], Великобритании (The UK Government Art Collection) [28], Катара, ОАЭ и т. д. В частности, общая стоимость коллекции искусства Соединенного Королевства оценивается в \$3,5 млрд. [21]. Катар ежегодно тратит до \$1 млрд. [29] только на приобретение предметов современного искусства, а в США в рамках The Fine Arts Program проводится программа розыска и возврата федерального имущества в виде предметов искусства, созданных в период Великой депрессии.

Тем не менее, говоря о ценности изобразительного искусства, до сих пор никто не может сказать, в чем именно она заключается и почему работа, которая стоит сегодня \$25, завтра может стать целым состоянием. Как спрогнозировать вектор развития цены или хотя бы определить ценность? И можно ли вообще это сделать?

ВОЗНИКНОВЕНИЕ АРТ-РЫНКА: ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ «ЦЕННОСТИ» И РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ

Анализ истории развития арт-рынка показывает, что ключевым фактором, определяющим ценность работ на протяжении всего времени их существования, была информация.

В эпоху палеолита одними из первых появились изображения. Письменность, как и речь, была тогда почти не развита, при этом существовала необходимость налаживания связи для более эффективного внутреннего взаимодействия, то есть дальнейшего выживания. Так, передача информации, отдельных знаний и навыков через наскальные изображения знакомых силуэтов и образов стала выполнять коммуникативную функцию. Соответственно, главными критериями ценности информации была «доступность» и «емкость» изображаемого действия для получателя сообщения.

После падения Римской империи и покорения ее вестготами изобразительное искусство стало «паттерном», объединяющим различные виды и типы информации: текстовую, графическую, контекстуальную. Необходимость совмещения принципиально разных культур (античной и вестготской) способствовала появлению искусства Раннего Средневековья, отличительной чертой которого являлось изобилие символики, синтезирующей несколько смыслов в одном предмете. Таким образом, изображения стали более информативными и вариативными в своем прочтении, позволив расширить информационное поле, воспринимаемое индивидуумами.

В период эпохи Возрождения искусство стало «информационным каналом», объединяющим различные страны. Не случайно «колыбелью» Ренессанса считается Италия, которая одной из первых начала развивать активный экспорт и импорт товаров, выстраивая торговые отношения с близлежащими городами и стимулируя приток капитала, позволявшего поддерживать деятелей культуры и искусства.

Выстраивание торговых отношений с рядом близлежащих стран способствовало не только развитию внутреннего рынка, но и активному «межкультурному взаимодействию», позволяя создать некую «преемственность ценностей» и «единое коммуникативное пространство». Именно поэтому

многие работы эпохи Возрождения (в Италии, Франции, Германии и Испании) отдаленно напоминают друг друга.

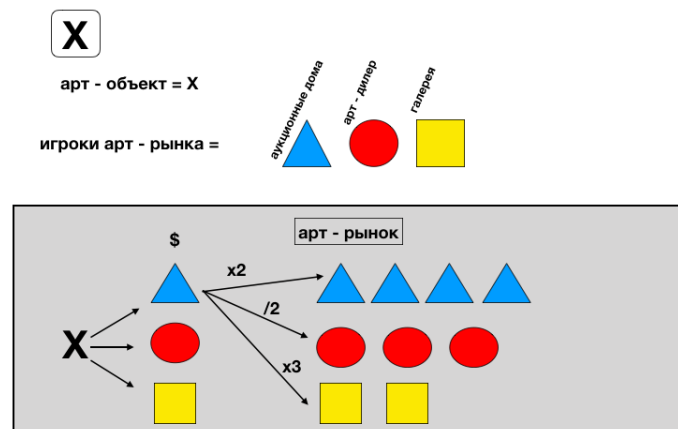
Наконец, первая Буржуазная революция (Нидерланды, 1566), которая стала важным этапом на пути формирования нового капиталистического общества и принципиально иной парадигмы ценностей в отношении восприятия предметов искусства, а также способствовала появлению современного арт-рынка, сделав, таким образом, искусство «валютой» наступающего времени, принимаемой по всей Европе и в ряде других стран.

В это же время появляются первые аукционные дома и будущие игроки арт-рынка: дилеры, эксперты и галеристы. Возникновение вторичного рынка во многом предопределило последующее развитие отрасли в целом, превратив арт-объекты в новый актив. Символическое действие в рамках определенной социальной группы заинтересованных в данном действии людей одним из них приносило дивиденды, другим же - удовлетворение приобретенной квинтэссенции «эстетики и капитала», таким образом положив начало «невидимому договору», активация которого «перед сделкой» автоматически повышала стоимость любого объекта, попавшего в данный ситуационный контекст.

Возникновение подобной модели рынка стало просто необходимо: во - первых, после признания материальной составляющей искусства было неясно, во сколько именно она оценивается и как ее измерять; во - вторых, из-за отсутствия открытых торгов большинство существующих активов (при рассмотрении искусства в качестве актива) были пассивными, опять же потому, что индикатора ценности не было. Начав оценивать то, что изначально было «неоценимо», участники рынка лишили предметы искусства «ценностного вакуума», в котором оно существовало прежде. Теперь ценность работы напрямую зависела от цены, которая определялась рынком (невзирая на мастер-

ство художника, идентичность картины или оригинальность изображаемого сюжета) (рис. 1).

Рис. 1. Формирование ценности на рынке искусства.



До появления предмета искусства на рынке, его ценность, также как и цена, может и должна определяться самим художником, поэтому вначале данный предмет обозначается как X в «закрытой сфере» (вакууме), не подверженной какому-либо внешнему воздействию.

После попадания работы на арт-рынок, у нее есть три и более возможных траекторий для дальнейшего развития: через галерею, частных коллекционеров, арт-дилеров и т. д. После того как работа (X) начинает движение по одной из заданных траекторий, это неизбежно становится частью ее (X) истории, что впоследствии влияет на повышение или понижение цены на данный предмет искусства.

Вторичный рынок, в частности аукционы, порождают 2 ключевых фактора, влияющих на формирование будущей цены произведения искусства: фиксированную ценовую планку, ниже которой работа не будет выставлена на аукцион, и публичность. Причем последний играет важную роль: привлечение внимания общества к тому или иному произведению добавляет опцию «востребованности» со стороны публики, что впоследствии позволяет зарабатывать на активе, не продавая его (к примеру,

устраивая выставки в музеях и галереях и получая от этого доход).

Противоречивость существующей модели заключается в отсутствии четких правил игры и определенных критериев оценки, так как каждый пример оказывается по своему индивидуален и напрямую зависит от «контекста» (т. е. условий продажи и конкретной сделки). Если в случае с работой Л. да Винчи («Спаситель мира») признание ее подлинности увеличило цену почти в 13 раз (с \$10 тыс. до \$127,5 млн), то в случае с работами Ж.Б. Коро, которые нередко были исполнены его подражателями, но отличались подписью мастера, цена оставалась неизменной.

На сегодняшний день, существует несколько формул расчета цены той или иной работы, «Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства» [10, 129] предлагает одну из них, согласно которой

$$P = (FV + IP) \times PF \quad (1),$$

где P (Price) - расчетная цена, FV (Fair Value) - справедливая цена, IP (Irrational Premium) - погрешность в расчетах, PF (Provenance Factor) — провенанс-мультипликатор (к примеру, если работа окажется реституционной).

При этом «расчетную цену» определяют эксперты и консультанты, многие из которых работают на аукционные дома и получают процент от успешных сделок. Соответственно, довольно часто происходит «конфликт интересов»; «справедливую цену» назначают аналитики, которые, отталкиваясь от ситуации на рынке и совокупности «состояний» участников торгов (аудитории аукциона), выдвигают определенную ценовую планку, выше которой торг начинать не рекомендуется.

Однако после появления онлайн-торгов и выхода на рынок крупных игроков, которые, чаще всего, осуществляют покупку по телефону или анонимно, отследить и оценить реальную ситуацию стало практически невозможно, поэтому часто планка

может быть занижена. «Премия за иррациональность» (IP) - наиболее нейтральная из всех составляющих, так как в случае с формированием цен на работы речь в основном идет только о погрешности в расчетах.

Таким образом, современная формула выглядит скорее так:

$$P = VIN(P) + (M)PC + PG \quad (2),$$

где VIN (Volume of Information Noise (P - Painting)) — объем информационного шума конкретного произведения, который можно измерить с помощью количественного анализа контента, содержащего информацию о конкретной работе, (M)PC — «ценности» покупателя в определенный момент (the Priority of the Client at the Moment), которые могут быть выявлены при помощи качественного анализа итогов аналогичных торгов и предпочтений известных участников предстоящего аукциона. Наконец, PG (Price Gradation) — градация цены конкретного лота за последние 10 лет, к которой также относится провенанс работы (история появления на аукционах, в музеях, на выставках и предыдущие владельцы).

В итоге современная формула расчета приблизительной цены работы сводится к контент-анализу данных, содержащих упоминание о том или ином произведении, а не о его фактических составляющих.

С появлением дадаизма, абстрактного экспрессионизма, а затем и современного искусства, которые сфокусированы прежде всего на идее искусства как такового, а не на его визуальном воплощении, главным критерием стало «количество» — количество людей, которые согласятся с выдвинутой концепцией.

Именно поэтому творчество Поллока, Кунинга и Ротко было признано еще при жизни художников. Экспрессия и никакого собственного восприятия. Это был настоящий прорыв, а главное — появилась возможность апеллировать к большему числу людей, таким образом расширив целевую аудиторию искусства.

Став непонятным, искусство стало более доступным и вышло на принципиально другой уровень.

ИСКУССТВО КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ 2.0: ЧАСТНОЕ, КОРПОРАТИВНОЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

Одним из первых, кто преобразовал появившуюся концепцию в искусстве в модель его капитализации, стал Энди Уорхол. Применяв трафаретную печать в качестве нового метода создания картин и тем самым сделав искусство «потокосовоспроизводимым», а значит, доступным большему числу людей, Уорхол создал «Фабрику искусства», которая производила и распространяла работы художника по приемлемым ценам.

Параллельно с созданием собственного бренда, Уорхол занимался и капитализацией имени. Таким образом, спустя уже несколько лет все купленные картины стали не только частью нового направления «поп-арт», но и акциями компании «Энди Уорхол», так как с каждым днем росли в цене.

Постоянное стимулирование общественного интереса к собственной деятельности за счет перфомансов, создание необычного имиджа, общение с «лидерами мнений» (публичными фигурами) и т.д. сделали Уорхола одной из главных фигур современного арт-рынка.

Художник использовал масс-медиа как катализатор общественного интереса к своей личности, а вместе с тем и инструмент повышения цен на свои работы. Созданная им модель отчасти напоминала фондовый рынок с той лишь разницей, что ценой на все акции управлял один человек.

Похожая стратегия была описана в произведении американского писателя Арнольда М. Ауэрбаха «Когда был акционирован Рембрандт», вышедшем в 1962 году [20]. В рассказе искусство подразделяется всего на две школы: «Развитие и Доход», а изображение как таковое перестает играть какую-

либо роль, превращаясь в обезличенную акцию либо перспективной компании, либо бесперспективной. Ауэрбах описывает появление финансовой пирамиды, созданной неким магнатом (Уиллоби), который решает начать акционировать под аббревиатурой ОЛИ (Объединенные любители искусств) свою коллекцию произведений искусства. Сформированный портфель акций подвергается регулярной оценке. Логика получения прибыли влечет за собой безжалостную выбраковку убыточных произведений искусства. Вскоре курс акций перегоняет все индексы, и Wall Street Journal называет ОЛИ - фаворитом биржи [6, 18]. На высшей точке взлета курса Уиллоби с огромной выгодой продает свой пакет акций, после чего многочисленные коллекционеры спешат последовать его примеру. В итоге все заканчивается в черный четверг искусства, когда рынок, достигнув своего пика, стремительно обрушивается.

Отчасти описанная модель напоминает современный арт-рынок, однако возникновение многочисленных онлайн-платформ и агрегаторов, соединяющих напрямую поставщиков с покупателями и устраняющих любых посредников, практически исключило вероятность подобного развития событий, увеличив количество игроков на рынке и сделав его более прозрачным (так как появились онлайн-базы итогов торгов, данных о произведении и т. д.).

Еще одна модель, ставшая впоследствии механизмом современного рынка искусства, была создана рекламным агентом Чарльзом Саатчи, который начал коллекционировать понравившиеся ему работы, а затем популяризировал их на рынке, устраивая выставки в музеях и галереях и проводя различные мероприятия с участием знаменитостей и самих художников.

Вскоре имя Саатчи стало брендом и гарантом качества и уникальности работы. Все выбранное им априори считалось искусством и продавалось по завышенной цене. Так, в свое время никому не известные бри-

танские художники Трейси Эмин и Демьян Херст, с которыми Саатчи познакомился в 1990-х гг. и с тех пор начал их продвигать, сегодня являются одними из самых дорогих художников на рынке, а годовой доход от их работ составляет в среднем от 20 до 25%. Стратегию Саатчи и многих последовавших за ним галеристов можно описать так: «Покупай, продвигай, завышай и продавай».

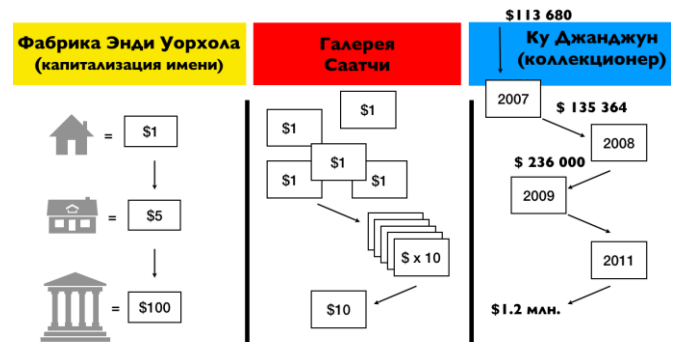
Еще одну модель инвестирования иллюстрирует кейс китайского коллекционера Kou Jianjun (Ку Джанджуна), который за счет покупки и повторной перепродажи одной и той же работы смог всего за 4 года повысить ее в цене на 1055%.

В интервью для Christies коллекционер рассказал, что работу китайского мастера Пан Тианшоу «Солнечный свет утром», он покупал и продавал пять раз [22]. В сентябре 2007 года коллекционер приобрел полотно за \$113 680 на специальном аукционе в Пекине. В 2008 году продал его за \$135 364 на весеннем аукционе «China Guardian Auctions Company», осенью 2009 г. купил за \$236 тысяч, а в сентябре 2011 г. продал за \$1,2 млн. Путем создания иллюзии спроса на вышеупомянутое произведение Ку Джанджуну удалось в итоге продать его по цене, превышающей первичную почти в 11 раз.

К еще одной стратегии [31] частного инвестирования в предметы искусства можно отнести модель, созданную одним из крупнейших коллекционеров работ Энди Уорхола Хосе Муграби, согласно которой: полная или частичная монополизация бренда может выступать гарантом сохранения капитала и повышения роста процентной ставки работ. Обеспечивается это за счет стимулирования спроса на произведения выбранного художника, в которое входят: поддержание цен на его работы (анонимные звонки на аукционы при проведении торгов, выкуп произведений при отсутствии покупателей), сотрудничество с музеями и галереями для проведения выставок и привлечения внимания публики к творчеству художника. Наконец, периодическая продажа

произведений (в зависимости от ситуации на рынке) по завышенной цене и обновленные коллекции.

Рис. 2. Примеры стратегий частного инвестирования в искусство.



Схематично представленные стратегии можно свести к трем моделям, но они подходят скорее крупным игрокам (рис. 2).

Тем не менее, современный арт-рынок предлагает множество дополнительных опций инвестирования, к которым, в частности, относятся инвестиционные фонды, занимающиеся исключительно капитализацией сектора искусства.

Принцип их работы аналогичен работе обычных хедж-фондов. К примеру, минимальная сумма требуемых инвестиций в The Fine Art Group составляет от \$500 тыс. до \$1 млн [30]. На данную сумму эксперты фонда формируют «портфель активов», подразумевающий частное или долевое владение. В первом случае содержимое может состоять из нескольких арт-объектов, которые, по мнению экспертов, относятся к наиболее прибыльным категориям, во втором — вкладчик может разделить владение активом со своим партнером. В этом случае они будут владеть одним произведением (50 на 50). К преимуществам последнего варианта, прежде всего, относятся темпы роста актива, так как работы популярных мастеров реже нуждаются в продвижении и поддержании ликвидности, потому что постоянно торгуются на рынке, соответственно, показывая более стабильные темпы роста. В обоих случаях сформированный портфель

активов должен приносить от 5% до 10% годовых.

Дополнительной опцией инвестирования в искусство может стать покупка акций аукционных домов или арт-хедж-фондов, торгуемых на бирже. Причем обладание акциями, к примеру, Sothebys или Christies и их движение на рынке во многом помогут понять логику всей отрасли в целом.

В силу того, что аукционные дома являются посредниками при большом числе сделок, а иногда и их скрытыми участниками, так как нередко выдают кредиты покупателям, то именно они в значительной степени влияют на формирование основных тенденций на рынке и определяют приоритетные направления для вложений. Соответственно обладание их акциями может использоваться в качестве инструмента управления имеющимися активами в виде произведений искусства (если таковые имеются) и определения приоритетных направлений для будущих вложений.

Еще одним вариантом может стать корпоративное инвестирование и распространение долевой модели владения между сотрудниками организации при создании коллекции.

Сегодня существует ряд корпораций и финансовых институтов, инвестирующих в предметы искусства и предлагающих альтернативные стратегии инвестирования своим клиентам – арт-банкинг. В частности, UBS (Swiss Bank) оказался в числе лидеров коллекционирования. В собрание компании входит около 35 тысяч произведений модернистов и современного искусства. Большую часть коллекции занимают начинающие и пока малоизвестные миру художники. Таким образом, как утверждают представители UBS, они стремятся поддерживать новые направления и не давать рынку «застаиваться».

На самом же деле инвестирование в работы начинающих художников – одно из

оптимальных направлений для капиталовложений, но только в случае с крупными организациями, так как стартовая цена при их приобретении довольно низкая по сравнению с признанными мастерами, а при правильном управлении приобретенными активами это может принести неплохие дивиденды в будущем.

В случае с корпорациями с большим количеством офисов и высоким уровнем проходимости продвижение начинающих мастеров путем публичного показа их работ позволяет быстро вывести никому не известного художника на принципиально новый уровень, а значит, перепродать его работу по более высокой цене в дальнейшем. Помимо всего прочего, это благоприятно влияет на формирование имиджа компании, создавая ей престиж, обеспечивая определенный уровень лояльности со стороны уже имеющихся клиентов и привлекая новых. Так, в 2005 и 2007 гг. в одних из крупнейших музеев современного искусства (МОМА и TATE) состоялись выставки работ из коллекции UBS, что обеспечило банку новых клиентов, а работам – потенциальных покупателей.

Для поддержания ликвидности корпоративного имущества компании нередко выступают в роли спонсоров различных выставок и биеннале. В число таких банков входит и UBS с Deutsche Bank, которые сегодня являются одними из крупнейших спонсоров ярмарок искусства, включая Art Basel и Art Basel Miami, Frieze Art Fair и ART HK (Hong Kong).

Пример корпоративного владения хорошо иллюстрирует компания Microsoft, сотрудники которой с 1987 года начали коллекционировать произведения искусства. Сейчас собрание насчитывает около 5 тысяч работ и функционирует по принципу кооператива, т. е. все желающие могут вступить в группу владельцев, предварительно внося определенный взнос (информация о размере взноса компанией не разглашается).

Помимо корпораций, инвестированием в сферу искусства занимается и ряд стран. Условно существующие практики можно разделить на две группы: к первой относятся почти все страны, в которых существуют государственные музеи, галереи и театры, финансируемые из федерального бюджета, ко второй — страны, занимающиеся формированием государственных коллекций, покупкой, продажей отдельных произведений и их продвижением на рынке с целью последующей перепродажи.

Инвестиции подобного рода популяризируют работы, находящиеся в коллекции, повышая их ликвидность и способствуя продвижению на внешнем рынке, а также являются важной частью формирования имиджа страны, стимулируя приток туристов и повышая инвестиционную привлекательность государства в целом.

Сегодня наиболее удачные примеры воплощения данной стратегии — кейсы ОАЭ и Катара, которые за последние 10 лет стали крупнейшими игроками современного арт-рынка. В частности, в прошлом году самый дорогой лот в истории (\$450 млн) — картина да Винчи «Спаситель мира» — была приобретена департаментом культуры Абу-Даби для размещения в местном «Лувре». За считанные дни после объявления покупателя и на пике «информационного шума», сохранившегося после торгов, в город устремился нескончаемый поток туристов со всего мира.

В свою очередь, Катар обладает одной из крупнейших коллекций современного искусства, представленной в Государственном музее современного искусства. В собрание входят работы таких мастеров, как М. Ротко, Уорхол, Такаши Мураками и др. Все это позволяет привлекать посетителей со всего мира, продвигая местные музеи на мировом рынке и культуру страны в целом.

Приобретение произведений признанных мастеров по завышенной цене стало отличительной особенностью инвестиционной стратегии ОАЭ и Катара: круп-

нейшие сделки на рынке всегда становятся объектом внимания СМИ, таким образом привлекая внимание к ее непосредственным участникам и становясь стратегией продвижения бренда (отдельного института, компании или страны) за счет созданного «информационного шума».

Существуют и альтернативные меры поддержки внутреннего арт-рынка и стимулирования инвестиционной привлекательности страны в целом, в частности, гибкость таможенного законодательства и налогооблагаемой базы в отношении ввоза, вывоза и хранения объектов культуры и искусства. Так, в Сингапуре правительство предлагает дополнительные земельные участки всем компаниям, которые обеспечат публичный доступ к приобретенным арт-объектам, а налог на имущество не применяется к произведениям искусства, принадлежащим физическим лицам. Нет налогов на прирост капитала, богатство и наследство. Предел подоходного налога составляет 20% [23, 8].

В Гонконге налог на имущество не применяется к произведениям, принадлежащим не только физическим, но и юридическим лицам. Налог на прибыль для физических лиц применяется по ставке до 15%, а вот прибыль, полученная вследствие продажи активов в области искусства, не облагается налогом вовсе [23, 6].

В США отсутствует аналог проверки работы на «аутентичность» (т. е. оригинальность). При этом практика применения различных льгот напрямую связана с организацией, получающей произведение искусства, и способом, который использовал даритель. Налоговая льгота может быть реализована в виде уменьшения налогооблагаемой базы для физического лица на величину стоимости подаренных / переданных произведений искусства институтам культуры в год передачи [15]. Если предметы искусства приобретаются компаниями, налог на доход уменьшается на сумму, равную стоимости купленных работ. Однако данная схема работает только в случае предоставле-

ния приобретенных предметов в «общественное пользование», т. е. если компания предоставит публичный доступ к картинам.

В Великобритании широко распространена схема «*acceptance-in-lieu*», по которой наследник имеет право передавать произведения искусства в государственную собственность, а взамен получить вычет рыночной стоимости переданного из суммы налогооблагаемой базы на наследство [15].

В ЕС существует ряд вариантов стимулирования активности арт-рынка. В частности, в конце 2012 г. правительством Франции было принято решение об исключении предметов искусства из «налога на богатство». Ключевые налоговые льготы связаны здесь с благотворительной деятельностью частных коллекционеров и напоминают вышеописанную модель «принятия вместо». Любые «пожертвования искусства» в пользу государства также освобождаются от налога на наследство, а дарителю позволяют держать подобные произведения у себя до смерти обоих супругов [15].

В России отсутствует единая ставка таможенного тарифа в отношении ввозимых культурных ценностей. Одна и та же категория может облагаться пошлинами по разным ставкам, так как тарифы напрямую зависят от цели ввоза произведений. Существует проблема и в отношении смены режима пользования (к примеру, с личного на коммерческий) для уже ввезенных объектов. Затруднения также возникают при вывозе произведений на международную выставку, так как в случае продажи работы ее необходимо будет вернуть в Россию и переоформить режим «вывоза с временного на постоянный» и т. д. Иными словами, существующее таможенное законодательство нуждается в доработке для стимулирования развития внутреннего арт-рынка и его последующей интеграции с внешним.

Кроме того, существующая модель арт-рынка во многом недостаточно развита из-за распространенной «статичности» в ря-

де отдельных сфер рынка и его институтах. В частности, практика корпоративного инвестирования пока не пользуется большим спросом, одни из немногих корпоративных коллекций на современном российском арт-рынке принадлежат Газпромбанку и Юникредит Банку. Сегодня коллекция Газпромбанка состоит из 800 произведений современных российских художников, в собрание же Юникредит Банка входят работы русского пост-авангарда.

Финансовые институты и отдельные компании, если и инвестируют в искусство, то рассматривают это, скорее, как благотворительность и очередной меценатский проект, нежели как финансовый инструмент. К примеру, ВТБ на постоянной основе поддерживает Третьяковскую галерею, Русский музей, Эрмитаж и часто спонсирует отдельные выставки. Сбербанк реализует ряд совместных проектов с музеями Москвы, один из последних приурочен к юбилею банка и позволяет посещать некоторые арт-пространства бесплатно. «Возрождение» около 30 лет (с 1990-х годов) сотрудничает с Третьяковской галереей, практически ежегодно участвуя в проведении крупных выставок, также поддерживая музеи в регионах присутствия. Тем не менее, все существующие практики направлены скорее на поддержку и продвижение отдельных проектов и институтов культуры, а не на реализацию стратегии использования искусства в качестве одного из финансовых инструментов в целом.

Созданные частные музеи («Музей русского импрессионизма», «Международный нумизматический клуб», «Институт русского реалистического искусства» и т. д.) в основном представляют постоянные собрания коллекций своих учредителей и никак не взаимодействуют с внутренним или внешним рынком, за исключением разве что «Гаража», «Винзавода», «Artplay» и еще ряда галерей. Отсутствие взаимодействия с внешним рынком, обновления экспозиции и достаточного количества «инфоповодов»

для упоминания арт-пространства в российских и международных СМИ делают работы неликвидными и незаметными как для внутреннего, так и для внешнего рынка.

Вторичный рынок в России только начинает развиваться. Сегодня основные направления работы большинства аукционных домов — нумизматика и букинистика. К одним из немногих, специализирующихся на живописи, относится «VLADY», основанный в 2013 г. и работающий в направлении современного российского искусства, «Artsland», специализирующийся на онлайн-торгах, «Русская эмаль», представляющая к продаже предметы антиквариата, книги и живопись в том числе, а также «Литфонд» и «Антиквариум». Одним из упущений существующего рынка является отсутствие прямой интеграции и взаимодействия с внешним рынком. Проводящиеся торги и недели русского искусства в Лондоне, Париже и Нью-Йорке способствуют популяризации отдельных имен и течений русского искусства, но не самого рынка.

При этом к положительным практикам российского арт-рынка можно отнести развивающееся направление арт-банкинга. Сегодня ряд российских банков в рамках модели «private banking» предлагают своим клиентам разнообразные схемы управления активами, в частности: инвестиции в искусство, венчурные инвестиции и private equity. К числу таких банков относятся Альфа-Банк (А-Клуб), Промсвязьбанк («Винтаж» и «Винтаж+»), Уралсиб Банк («Банк 121»), Газпромбанк («Арт Финанс»).

Катализатором для развития внутреннего рынка может послужить применение вышеописанных практик корпоративного и институционального инвестирования, которые привлекут внимание к российскому и русскому искусству, а также его отдельным направлениям.

Таким образом, стратегии инвестирования в предметы искусства условно можно подразделить на три способа: частное, кор-

поративное и институциональное, а каждую из них еще на две: активное и пассивное инвестирование.

Выбор активной модели инвестирования подразумевает продвижение приобретенной работы на рынке, постоянное подержание и стимулирование интереса к ней (независимо от того, к какому направлению в искусстве она будет относиться и сколько будет стоить). Как показывает практика, при правильной оценке рыночной ситуации и грамотном выстраивании информационного поля конкретной работы за 4 года возможно увеличить ее цену в 11 раз, как, например, это было с «Солнечным светом» Пан Тианшоу.

В случае же пассивного инвестирования предполагается отсутствие каких-либо действий по продвижению приобретенной работы на рынке. При выборе данной модели существует две основные стратегии инвестирования: первая предполагает более высокую доходность и степень рисков (эта модель характерна для приобретения произведений современного искусства), вторая подразумевает более низкую доходность и степень рисков (к ней относятся работы категории «старых мастеров», «послевоенного искусства» или же «искусства XIX века»).

Соответственно с точки зрения сохранения капитала и получения предсказуемых темпов роста, лучше выбирать последнюю модель инвестирования. Однако стоит учитывать, что в этом случае инвестиции будут долгосрочными, а прибыль может быть получена не раньше, чем через 7–10 лет. При использовании более рискованной модели инвестирования, т. е. вложении, к примеру, в современное искусство, срок ожидания может сократиться до 2 лет.

Анализ стратегий и существующих практик инвестирования в искусство показывает, что к их несомненным преимуществам можно отнести:

1 - возможность выстраивания персональной стратегии управления доходностью;

- 2 - отсутствие политических рисков;
- 3 - отсутствие участников сегмента, заинтересованных в обвале цены на любой арт-объект, находящийся в обороте;
- 4 - возможность реализации краткосрочных и долгосрочных стратегий инвестирования;
- 5 - отсутствие конкурентной среды;
- 6 - наличие опций для частного, корпоративного и институционального инвестирования;
- 7 - доступность финансового инструмента для инвесторов с различным объемом капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адорно Т., Хоркхаймер М. Диалектика просвещения. Философские фрагменты. — СПб., 1997.
2. Беньямин В. Произведение искусства в эпоху его технической воспроизводимости: Избранные эссе. Пер. с нем.; - под. ред. Здрового Ю.А. - М. Медиум, 1996.
3. Гиббон Э. История упадка и разрушения Великой Римской империи: Закат и падение Римской империи: В 7 т. — М. ТЕРРА - Книжный клуб, 2008.
4. Гнедич П.П. История искусств. Живопись. Скульптура. Архитектура. — М. Эксмо, 2002.
5. Гройс Б. Экономика культуры. — М. Маргинем Пресс, 2015.
6. Досси П. Продано! Искусство и деньги. — М. «Издательство К.Тублина», 2007.
7. Идальго С. Как информация управляет миром /Пер. Райтман М. А. — М. «Издательство «Э», 2016.
8. Рубинштейн А. Экономика культуры: Учебное пособие — М. Слово, 2006.
9. Сибрук Д. Nobrow. Культура маркетинга. Маркетинг культуры. — М. Маргинем Пресс, 2016.
10. Скатерщиков С., В. Кориневский, О. Яковенко и др.; ред. Н. Барановская. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. - М. Альпина Бизнес Букс 2006
11. Хук Ф. Галерея аферистов. История искусства и тех, кто его продает, /Пер. Ахтырской В. — М. Издательство: Азбука, 2018.
12. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. — М. издательство «Иностранной литературы», 1963.
13. Альфа Private [Электронный ресурс] URL: <https://alfabank.ru/alfaprivate/assets/> (Дата обращения: 20.06.2018).
14. Газпромбанк [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazprombank.ru/private/> (Дата обращения: 20.06.2018).
15. Налоги на искусство/The Art Newspaper Russia/ [Электронный ресурс] URL:<http://www.theartnewspaper.ru/posts/1303/> (Дата обращения: 22.04.2018).
16. Промсвязьбанк Private banking [Электронный ресурс] URL: <https://www.psbank.ru/Private/Packages/VintagePlus> (Дата обращения: 20.06.2018).
17. Таможенный кодекс Российской Федерации (ТК РФ) - N 61-ФЗ от 28 мая 2003 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.tks.ru/codex/> (Дата обращения: 20.06.2018).
18. Уралсиб Банк [Электронный ресурс] URL: <http://www.private-bank.ru/index.wbp> (Дата обращения: 20.06.2018).
19. Art Basel. Global art market reaches USD 63.7 billion in 2017, with dealers taking the lion's share. [Электронный ресурс] URL: <https://www.artbasel.com/news/global-art-market-reaches-usd-63-7-billion-in-2017--with-dealers-taking-the-lion-s-share> (Дата обращения: 22.04.2018).
20. Auerbach, Arnold M.: The day Rembrandt went public, in: Judith Merrill (Ed.): 8th Edition of The Year's Best Science Fiction. New York 1963.
21. Britain has a 'hidden' art collection worth £3.5bn. [Электронный ресурс] URL:

<https://www.bbc.com/news/entertainment-arts-34150322> (дата обращения: 26.04.2018).

22. Collectors & their collections: Kou Jianjun [Электронный ресурс] URL: https://www.christies.com/features/Beijing_Collector_5-5714-1.aspx (Дата обращения: 22.04.2018).

23. Deloitte. Fine Art Direct and indirect taxation aspects/A masterwork of complexity [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/financial-services/artandfinance/lu-en-artfinance-taxmatrix-16092013.pdf> (Дата обращения: 20.04.2018).

24. De Marchi, N., & Van Miegroet, H. J. (2006). The history of art markets. Handbook of the Economics of Art and Culture.

25. Foreign entertainer tax rules (официальный сайт GOV.UK) [Электронный ресурс] URL: <https://www.gov.uk/guidance/pay-tax-in-the-uk-as-a-foreign-performer> (Дата обращения: 20.05.2018).

26. TEFAF Art market report 2017 [Электронный ресурс] URL: [<content/uploads/2017/03/TEFAF-Art-Market-Report-20173.pdf> \(дата обращения: 20.04.2018\).](http://1uyxqn3lzdsa2ytyzj1asxmmmpt.wpengine.netdna-cdn.com/wp-</p>
</div>
<div data-bbox=)

27. The Fine Art Program [Электронный ресурс] URL: <https://www.gsa.gov/real-estate/design-construction/art-in-architecture-fine-arts/fine-arts-collection> (дата обращения: 25.04.2018)

28. The UK Government Art Collection [Электронный ресурс] URL: <http://www.gac.culture.gov.uk> (Дата обращения: 25.04.2018).

29. Qatar's Billion-Dollar Art Collection Causes Controversy by Susan Hack [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-02/qatar-s-billion-dollar-art-collection-causes-controversy> (Дата обращения: 10.04.2017).

30. Wealthy investors dabble in art investment funds by Shelly Schwartz, special to CNBC.com [Электронный ресурс] URL: <https://www.cnbc.com/2015/05/29/wealthy-investors-dabble-in-art-investment-funds.html> (Дата обращения: 15.06.2018).

31. «Мыльный пузырь современного искусства» («The Great Contemporary Art Bubble» documentary by Ben Lewis, 2009).

ART OBJECTS AS ALTERNATIVE INVESTMENTS: RISK MANAGEMENT AND PROFITABILITY STRATEGIES

Vdovin Igor - Doctor of Law, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Meshcherskaya Maria – alumnus of the Faculty of Communications, Media, and Design of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: marie.mesh@gmail.com.

Over the past 10 years, investing in art has become an increasingly popular instrument of preserving capital and diversifying the portfolio for many financial institutions, corporations and countries. Since 2008, the annual turnover of the industry has varied in between 55 and 65 billion dollars. However, the price assessment and subsequent vectors of its development remain one of the most controversial phenomena of the modern art market. This article covers the analysis of basic mechanisms of functioning of the modern art market and existing investment practices, as well as the study of major factors affecting the formation of prices for art objects.

Key words:

Art market, investments, art, information.

В ПОГОНЕ ЗА ЦИФРОВЫМ БУДУЩИМ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ИКТ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РФ»

Мытенков С.С., Маркова Е.С.¹³

Запуск Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в 2017 году можно считать началом нового этапа развития ИТ-отрасли в России. Сегодня «Цифровая экономика...» – это не просто нормативный документ, а стратегический национальный приоритет, который должен создать фундамент для опережающего развития экономики государства. В число целей Программы «Цифровая экономика...» входит достижение определенных показателей, касающихся малого и среднего бизнеса к 2024 году: успешное функционирование не менее 500 малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий и платформ и оказания цифровых услуг.

Сегодня в России существует ряд механизмов поддержки малых и средних предприятий отрасли, но текущих мер, по заявлениям экспертов рынка и ассоциаций, недостаточно для достижения заявленных показателей по росту данной отрасли. Необходима полноценная система стимулов, которая позволит товарам и услугам отечественного малого и среднего бизнеса стать конкурентоспособными по сравнению с импортными продуктами и технологиями.

В статье произведен обзор программ трансформации экономик ведущих цифровых держав мира, представлены результаты анализа действующих государственных мер и сформулированы предложения по совершенствованию механизмов поддержки малого и среднего бизнеса в области информационных технологий.

Ключевые слова:

Цифровая экономика, цифровая трансформация, малое и среднее предпринимательство, механизмы государственной поддержки бизнеса, информационные технологии.

¹³ **Мытенков Сергей Сергеевич** – профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Маркова Екатерина Сергеевна – ведущий бизнес-аналитик, ООО «Гетмобит». Адрес: 141983, г. Дубна ул. Программистов, д. 4, стр. 2. E-mail: markovakates@gmail.com.

ВВЕДЕНИЕ

Погружаясь в новую область исследования, необходимо прежде всего определить термины. Говоря об изучении определенной проблематики в области цифровой экономики, важно пояснить, что под данным понятием имеется в виду. Определение, прописанное в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28 июля 2017 [10], было заимствовано из «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы» [4]. Определимся, что «цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [10].

Термин «цифровая трансформация» раскрывает суть пути к построению цифровой экономики. Некорректно приравнивать цифровую экономику к цифровым (информационно-коммуникационным) технологиям. Однако глубокая степень проникновения технологий в повседневную жизнь граждан является самой показательной чертой перехода экономики государства в «цифровое русло». Цифровая экономика формируется по мере цифровизации отраслей: ритейла, пассажирских и грузовых перевозок, туризма, промышленности, сельского хозяйства, общепита, индустрии NORECA, медицины, госуправления. Предприятия из этих индустрий, которые поймали и приняли тренд, становятся интернет-компаниями. К примеру, заводы оснащаются сенсорами, подключенными к интернету, коллаборативными роботами, системами автоматизации всех процессов с возможностью дистанционного управления. Данный формат – цифровизация отрасли через влияние на производственные процес-

сы. С другой стороны, не менее, а возможно, и более, важны цифровые трансформации бизнес-моделей. Ранее таксопарки нельзя было отнести к цифровой экономике, но Uber, Lyft, Gett, «Яндекс. Такси» однозначно относятся к этой категории, хотя суть услуги не поменялась. Таким образом, в это определение включают все направления бизнеса, в основе которых лежат информационные технологии и телекоммуникации, независимо от отрасли.

В статье подвергнется анализу нормативно-правовое обеспечение становления цифровой экономики. В России уже существует ряд инструментов поддержки цифрового бизнеса. Все чаще звучит мнение, что бизнес сам должен создавать предложения по определению стимулирующих мер. Бизнес сейчас ориентирован на потребителя, и цель предпринимателя – услышать, что нужно клиенту. По данной аналогии, в рыночной экономике (и обычной «аналоговой», и цифровой) цель государства – услышать бизнес. Институты поддержки играют роль «ушей» государства, а различные ассоциации и сообщества предпринимателей – «коллективный мозг» и «уста», которые должны уметь высказывать свои потребности.

Данное исследование было посвящено, с одной стороны, очень масштабному государственному проекту «Цифровая экономика» и небольшому в России сегменту малого и среднего бизнеса (здесь и далее МСП), с другой. Интерес к предложенной тематике объясняется возрастающим вниманием российского государства к данному типу предпринимательства, который уже стал фундаментом экономики в успешно развивающихся странах. В России в силу особенностей исторического развития государства экономика имеет свое неповторимое лицо и физиологию. По ряду причин пока малый и средний бизнес проигрывал монополиям. Более того, Россия исторически стала примером успехов крупного государственного бизнеса. Вопрос, как создать

стрелку перевода на новые рельсы, находится в фокусе данной работы.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ИТ-БИЗНЕСА В РОССИИ

Появление в 2008 году аккредитации Минкомсвязи и сопутствующие ей преференции, как системная мера поддержки ИТ-отрасли, заложили мощный стимул для развития компаний, связанных с разработкой программного обеспечения. По данным исследований IDC, объем российского ИТ-рынка вырос с 27 до 34 млрд. долл. в период с 2009 по 2012 гг. Но только с 2016 года государство начало уделять внимание производителям электроники в России. Последние оказались в более сложных условиях из-за потребности в значительных инвестициях, которые не могли поступить из частных источников. Кроме того, разработчики и производители электронной продукции и компонентов не могли претендовать на льготы Минкомсвязи для ИТ-компаний по формальному признаку – виду деятельности, хотя именно они значительно влияют на разработку ПО, создавая определенные требования, возможности и ограничения.

Длительное время спрос на российские решения в электронике поддерживался государством, в том числе, отраслями производства военной и аэрокосмической техники. Последние годы в России тренд милитаризации в электронике стал отрицательным, что заставило компании выйти на рынок гражданской электроники, и обострило конкуренцию не только с участниками внутреннего рынка, но и с зарубежными вендорами.

Для построения необходимого фундамента цифровой экономики необходимо, чтобы применяемые меры поддержки были комплексными и охватывали в достаточной степени все уровни ИТ-инфраструктуры российского происхождения, как в области программного обеспечения, так и производителей электроники.

Немаловажное значение для разработчиков и производителей электроники играют объекты инновационной инфраструктуры, в том числе, особые экономические зоны, наукограды (Сколково, Иннополис) и технопарки, которые помогают значительно оптимизировать необходимые инвестиции для локализации R&D центров и производств для российских разработчиков и производителей.

На ряде профильных конференций летом 2017 года участниками рынка – отдельными компаниями и ассоциациями – были озвучены необходимые меры поддержки со стороны государства в области таможенного регулирования, поддержки проектов по формированию новых рынков (финансовые инструменты, переработка нормативной базы), а также поддержки экспорта. Ряд вышеперечисленных инструментов уже запущен и действует (рис. 1).

В данной работе был проведен анализ результатов и недостатков данных мер поддержки (табл. 1).

Эффективная реализация Программы «Цифровая экономика» требует не просто новых эффективных инструментов поддержки, но системного подхода к их разработке и применению, а также контроля за их результативностью. К примеру, существенной нормативной работы требует определение происхождения продукции вычислительной техники, которое регулируется 719-м Постановлением Правительства, но оставляет много вопросов, как со стороны регуляторов, так и со стороны производителей электронной продукции. Как же стать российским производителем по всем буквам закона?

Помимо существующих государственных инструментов поддержки, по поручению Президента РФ крупнейшие российские компании начали процесс создания венчурных фондов и подразделений по работе со стартапами. К примеру, ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация»

(ОАК) в октябре 2017 г. подписала соглашение о вступлении в венчурный фонд Сколково. Увеличение механизмов поддержки при участии средств компаний с государственным участием является еще одним ар-

гументом в пользу актуальности проведения настоящего исследования. Как госкорпорации должны определять, какие стартапы получают поддержку?

Рис. 1. Действующие меры поддержки МСП для Цифровой экономики в России на начало 2018 г.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МСП ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: КЛАССИФИКАЦИЯ



Табл. 1. Анализ эффективности инструментов поддержки малого и среднего ИТ-бизнеса в России.

№	Инструмент - Агент	Описание (преференции)	Результаты	Недостатки
Федеральные				
1	Аккредитация ИТ-компаний (с 2008, с 2013 – для малого бизнеса) Министерство коммуникаций и связи РФ	Пониженные тарифы страховых взносов (не более 14 %) при соблюдении дополнительных условий; Право включать расходы на приобретение электронно-вычислительной техники в состав материальных расходов в размере полной стоимости такого имущества по мере ввода его в эксплуатацию; Возможность привлекать к трудовой деятельности в РФ высококвалифицированных специалистов из числа иностранных граждан в упрощенном порядке.	По состоянию на 7.04.2018 в реестр включены 8 383 компании. В 2010 г. пользующиеся льготами ИТ-компания заплатили около 28 млрд руб. налогов, а в 2012 – уже 54 млрд. руб. ИТ-экспорт вырос с нуля до 54 млрд. руб. С момент появления проект переориентировался со среднего бизнеса на МСП: требования к получению льгот существенно снизились (к примеру, требование численности снизилось с 50, затем 30 и до 7 человек). Пониженная ставка налогов продлена до 2023 года.	Невозможность применение льгот ИТ-компаниями, чей основной ОКВЭД относится к Производству компьютеров, электронных и оптических изделий. Значительная пауза в декабре 2017- марте 2018 в рассмотрении новых заявок на Экспертном Совете.
2	Бизнес-навигатор для МСП (2016) Федеральная корпорация	Основные направления: 1. Обеспечение доступного финансирования. 2. Расширение доступа к закупкам отдельных видов за-	Все инструменты поддержки собраны в одном ресурсе. Удобный формат представления информации. Принято решение масшта-	Относительно высокие ставки по кредитованию –от 11%. Слабая программа, отсутствуют образова-

	я по развитию малого и среднего предпринимательства	казчиков. 3. Обеспечение информационно-маркетинговой поддержки. 4. Обеспечение имущественной поддержки. 5. Обеспечение правовой поддержки.	бировать проект Бизнес-навигатора в формате бизнес-гида для других регионов при участии Минэкономразвития	тельные семинары, есть только информационные – о мерах поддержки. Закрыта программа субсидирования части затрат по причине слабой эффективности. Фокус на малый нетехнологичный бизнес.
3	Программа "Экономическое развитие и инновационная экономика" Субсидии регионам на поддержку развития малого и среднего бизнеса Минэкономразвития России	Развитие сети инфраструктуры поддержки СМП в регионах: фонды содействия кредитованию; микрокредитные организации; центры поддержки предпринимательства; центры кластерного развития; региональные центры инжиниринга; центры прототипирования; центры сертификации, стандартизации и испытаний; центры поддержки экспорта; многофункциональные центры для бизнеса; промышленные, индустриальные, парки; технопарки; частные промышленные парки; бизнес-инкубаторы.	Создана инфраструктура. Фактически заработала программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса по ставке 6,5%. Для участия в ней отобрано 15 банков. В апреле 2018 анонсирован проект создания института бизнес-гидов в регионах. Проект системы PostBox Office (замена юридических адресов на почтовый ящик в банке). Упрощение процедуры регистрации юр. лиц.	Эффективность работы во многом зависит от руководства региона. Проблема простаивания дорогостоящего приобретенного высокотехнологичного оборудования в технопарках. Слабый уровень информирования об инструментах поддержки СМП в регионах.
4	Особые экономические зоны. Профильные ИТ-зоны: Иннополис, Зеленоград, Дубна, Санкт-Петербург, Томск Минэкономразвития России	Специальный юридический статус, который дает ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Пониженные ставки налога на прибыль, социальные отчисления. Режим «свободной экономической зоны». Издержки инвесторов при реализации проектов в ОЭЗ в среднем на 30% ниже общероссийских показателей.	Созданы 34 ОЭЗ с 525 резидентами (104% от плана). По итогам 2016 лучшие показатели эффективности у ОЭЗ технико-внедренческого типа, промышленно-производственного типа и портового типа. 8 ОЭЗ досрочно закрыты. Резиденты создали в ОЭЗ более 21 тыс. новых рабочих мест. Общий объем инвестиций резидентов составил более 221 млрд. рублей, что превысило плановые показатели.	Практически по всем ОЭЗ сроки подготовки и принятия документов, предусмотренных соглашениями о создании ОЭЗ, не соблюдались. Слабое развитие инфраструктуры зон, включая транспортную. Дублирование льготы по страховым взносам с мерами поддержки особых экономических зон. С 2018 года вырастают ставки налогов. Слабые компетенции в трактовке НПА об ОЭЗ налоговыми органами.
5	Льготные займы, направленные на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перево-	Целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 700 млн рублей.	Одобрены проекты 239 производств в 55 регионах. Запущены 46 новых производств с более 3 тыс. раб. мест. В том числе 15 проектов в области электроники. Привлечены 122 млрд. руб. софинансирования.	Проблема объективности независимой оценки активов компании-заемщика.

	оружение и создание конкурентоспособных производств (2014) Фонд Развития Промышленности		Планируется оборудование 19 тыс. раб. мест. 398 заявок на ИС будет подано. Система «одного окна». Высокая скорость взаимодействия с компаниями. Успешно создаются и действуют региональные ФРП. В апреле 2017 снижена ставка кредита до 3% для ряда программ.	
6	Национальная технологическая инициатива (2014) Агентство стратегических инициатив	Программа мер по формированию принципиально 9 новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году. Включает системные решения по определению ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, работающих мер финансового и кадрового развития, механизмов вовлечения и вознаграждения носителей необходимых компетенций.	Выданы гранты «Развитие-НТИ»: Проведены 3 очереди (в 2016 – 128 победителей на общую сумму 2 млрд. руб., в 2017 – 123 победителей на сумму 1,8 млрд. руб.), 21 мая завершилась 3 очередь приема заявок. Данные о результатах победителей первых очередей не доступны Бюджет программы НТИ на 2017-2019 – 28 млрд. руб. Бюджет сокращен по сравнению с первоначальным. К началу 2018 г. было утверждено 6 из 9 дорожных карт НТИ, которые рассматривают использование новых технологий в разных областях.	Критика концепции 9-ти рынков будущего: за счет постоянного технологического развития определенные в 2014 году рынки маловероятно, что будут существовать в 2015 году. В результате спустя 3 года компании стараются войти в рамки «устаревших» будущих рынков. Низкие требования к получателям грантов. Низкий процент результатов (продаж) компаний-получателей. Отсутствует контроль за получателями грантов. Более 3-х лет не утверждена дорожная карта решений Сейфнет – где базируется значительная часть инновационных компаний в сфере ИБ. Значительно замедлены темпы работы.
Региональные				
7	Иннополис (2012) Республика Татарстан	Основан в 2012. Концепция «ИТ-города» - центра притяжения программистов. Единственная ОЭЗ, специализирующаяся только на ИТ. Университет, технопарк, инфраструктура для жителей.	Валовый доход отрасли информатизации и связи Татарстана в 2017 году вырос на 2% и составил 54,9 млрд. рублей. В 2016 - рост 9%. Для сравнения - 49,4 млрд. руб. - в 2015. 69 резидентов и партнеров ОЭЗ, зарегистрировано 153 компании и ИП, 565 учащихся в университете. В городе находятся более 2 335 чел. Запущена базовая инфраструктура: 16 жилых домов, детский сад, школа, ИТ-лицей, мед. и спорт центры. Доля МСП в ВРП региона составляет 25,4%.	Удаленность от Казани, малая оснащенность инфраструктурой. Слабый темп достижения целевых показателей университета к 2020 г. 565 из плановых 5 000.
8	Проект инно-	Результатом деятельности	274 резидента ИТ-кластера.	Показатели целевой

вационного центра Сколково (2010). ИТ-кластер	Фонда «Сколково» должна стать самоуправляющаяся и саморазвивающаяся экосистема, благоприятная для развития предпринимательства и исследований, способствующая созданию компаний, успешных на глобальном рынке. ИТ-кластер.	Выручка компаний всех кластеров за 2016 – 95 млрд. руб. Совокупность расходов в 2013-2016 гг. – 70,5 млрд. руб.	эффективности определяет самостоятельно. За 2013–2015 годы выдано 287 грантов в общей сложности на 4 млрд. 812 млн руб. Фактическая аффилированность выдачи грантов. Низкие показатели продаж профинансированных проектов. В планах к 2020 году в Сколково должны были жить и работать 50 тыс. чел. Факт в 2017 – 4 тыс. чел. Плохая транспортная доступность.
---	--	---	--

АНАЛИЗ И БЕНЧМАРКЕТИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ В ОБЛАСТИ «ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Одним из первых государств, которое объявило о начале цифровой трансформации, стала Германия. Программа «Индустрия 4.0» была представлена на выставке в Hannover Mess в 2011 году. Тогда профессор Вольфганг Вольстер, директор Германского исследовательского центра в области искусственного интеллекта, обратился к слушателям с презентацией на тему того, как оставаться успешным в условиях глобальной конкуренции. Гонку цифровизации подхватили передовые страны Европы, Азии и Северной Америки.

Существует множество рейтингов, которые оценивают уровень цифровизации экономики государств: Digital Evolution Index, Digital Planet, United Nations E-Government Survey, Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды» и др. В каждом своя методика расчета, но есть общие основные группы параметров оценки: наличие инфраструктуры, спрос пользователей на цифровые технологии, благоприятная нормативная среда и инновационный климат [5]. Не будем задерживаться на всех характеристиках программ цифровой экономики в конкретной стране, и остановимся на

наиболее интересных принципах и особенностях.

Сингапур занимает 1-е место среди умных городов по версии Unacast [3]. Правительство в начале 2017 г. объявило о начале реализации Плана развития экономики будущего с активным участием представителей предпринимательского сообщества. Позиция Сингапура: бизнес сам определяет, чем заниматься; государство лишь обеспечивает условия для развития. Именно так выглядит формат поддержки в правильном ее понимании. Не помощи, которая создает балластные активы на балансе госкорпораций, а именно условий для самостоятельного развития бизнеса.

Для Германии нехарактерна центральная роль государства в финансировании перспективных проектов, они видят свою основную функцию в создании правил игры. Основные тезисы Программы «Индустрия 4.0»: повсеместная доступность высокоскоростного интернета, электронное взаимодействие с властью, фокус на развитии автомобильной промышленности как цели цифровизации. Кроме того, пример Германии доказал несостоятельность опасений социального кризиса как риска цифровой трансформации: внедрение цифровых технологий в производство лишь улучшает ка-

чество жизни и повышает уровень занятости в промышленности.

Эстония является примером государства, которое позволило вести бизнес в цифровом формате. Зарегистрировать компанию можно за 15 минут. Результаты: 4 000 компаний, которые приносят существенный доход в бюджет страны, свыше 1 млрд. евро привлечено в стартапы Эстонии.

В США создали должности цифровых атташе, задача которых – увеличить экспорт цифровых технологий. В то же время можно отметить слабый средний уровень компетенций у ИТ сотрудников Торговых представительств РФ за рубежом.

Пример настоящей цифровой революции демонстрирует Китай «Феномен Шацзи» получил свое название от одноименной деревни, которая в 1890 г. занималась животноводством, затем в 1990 г. основой экономики стала переработка пластика, а в 2006 г. появился первый интернет-магазин. В ее истории мы видим, как создание инфраструктуры (логистики и электронной коммерции) создает огромный экономический эффект для региона. Более 200 деревень ТаоБао дали работу 70 000 человек, из которых треть владельцев – женщины, пятая часть – бывшие безработные, а 1% – люди с ограниченными возможностями. Драйвером роста стал именно малый бизнес: средняя численность компании составляет 2-3 человека. Сегодня в Китае говорят уже о новом витке развития – использовании данных анализа коммерции для создания новых направлений бизнеса.

Таким образом, наблюдая за развитием ЦЭ в других странах и сравнивая их планы с российской программой, можно сделать следующие выводы:

1. Текущая российская программа «Цифровая экономика» демонстрирует неточные процентные целевые показатели: доля домохозяйств с широкополосным доступом в интернет, объем данных на хранении в российских дата-центрах, доля тра-

фика, передаваемого «внутри Рунета», доля выпускников высших образовательных учреждений с индивидуальными цифровыми траекториями развития. Такие КРП создают подозрение, что любые результаты подтвердят выполнение плана. В то время, как программа «Индустрия 4.0» Германии (2011) содержит конкретные SMART-цели: до 2018 г. создать во всех регионах скоростную оптоволоконную сеть со скоростью передачи данных как минимум 50 мегабит в секунду; построить конкурентоспособный промышленный сектор, который должен занять около 20% ВВП. В Плане по созданию экономики будущего Сингапура (2017 г.) указаны доли электротранспорта и беспилотных автомобилей, вклад в ВВП за счет конкретных отраслей.

2. В зарубежных программах четкие цели связаны с промышленностью. Они более детализированные, связанные с реальной экономикой. Например, сокращение времени запуска венчурного фонда до 6 месяцев в Сингапуре или планы Германии полностью перейти на «интернетизированное производство» к 2030 г., ежегодные инвестиции в технологии IoT в размере 40 млрд. евро.

3. Слабая и неясная степень участия бизнеса в формировании российской программы и ее реализации. В зарубежных странах тезисы программы разрабатываются бизнес-сообществом. Кто является агентами, определяющими операционную деятельность и контроль выполнения программы? В случае программы Сингапура – это списки представителей бизнеса. В российском проекте постановления, опубликованном Минкомсвязи 11 августа 2017 года, предлагалось сформировать экосистему, центром которой будет специально создаваемая автономная некоммерческая организация (АНО) «Цифровая экономика», ответственная за реализацию программы. Участвовать в работе такой организации, а также в формировании центров компетенций для реализации программы и решения других задач будут Агентство стратегических инициатив и

крупнейшие российские технологические корпорации, в том числе «Ростех», «Росатом», «Сбербанк», «Ростелеком», фонд «Сколково», «Яндекс», Mail.Ru и прочие. Однако обратной стороной этой гибкой государственно-частной схемы является неоднозначный статус указанных отраслевых лидеров как участников самой программы. В число задач АНО «Цифровая экономика» будут входить мониторинг программы и оценка эффективности ее реализации. Таким образом, крупнейшие корпорации отрасли войдут в состав АНО и будут фактически осуществлять функции мониторинга и оценки исполнения программы. Такое положение дел создаст конфликт интересов для них, как для участников программы и подрядчиков работ и конкретных проектов, тендеров и НИОКР, предполагаемых в ее рамках. С точки зрения малого бизнеса, это означает невозможность честного конкурса и возможности для стартапа, не имеющего связи с крупными госкорпорациями, войти в программу ЦЭ.

Наблюдая за цифровыми экономиками мира, становится ясна важная роль МСП в будущей экономике. На текущий день наиболее цифровизированными в России являются рынки, которые пронизаны информационными технологиями: медиа, электронная коммерция, телеком. Также на них можно отметить высокий уровень конкуренции частного бизнеса и наименьшую степень влияния государства. Одновременно наиболее сильные эффекты и окна возможностей для экономики РФ открываются в традиционно масштабных отраслях - энергетика, здравоохранение, - где распространены монополии, и правила работы компаниям формирует государство. Данные факты приводят к мысли, что преобладание малого и среднего частного бизнеса является драйвером для внедрения новых эффективных цифровых технологий, которые способствуют развитию предприятия и, соответственно, экономики региона и отрасли.

БАРЬЕРЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Почему в текущих условиях реализация Программы ЦЭ вызывает скептицизм экспертов и участников сообщества? Причина - отсутствие системности всего проекта цифровизации. Барьеры на пути цифровой трансформации и становления цифровой экономики можно сгруппировать по нескольким направлениям:

1. Нормативные - препятствия и противоречия нормативного характера (пакет «антитеррористических» законов депутата И.А. Яровой и сенатора В.А. Озерова, ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок»);

2. инфраструктурные (нехватка ИТ-инфраструктуры, отсутствие российских производств требуемого уровня);

3. технологические (отсутствие российских технологий на рынке и невозможность их создания в связи с ограничением использования прав на интеллектуальную собственность);

4. социальные (культура предпринимательства, кадровый «голод» и социальная напряженность в связи с устареванием профессий и негативными ожиданиями населения от внедрения новых технологий, заменяющих человеческий труд).

Часть барьеров пересекается, что создает мультипликацию возможных рисков. К примеру, ряд инфраструктурных барьеров нельзя преодолеть без решения нормативных и т.д. Кроме того, новые технологии часто технически не могут обеспечить выполнение законодательства. К примеру, ряд мессенджеров (например, Viber и WhatsApp) не так давно внедрили шифрование end-to-end — это значит, что доступ к пересылаемым сообщениям имеет только пользователь, и закрытые ключи у них просто не хранятся. Подобная технология работает в секретных чатах Telegram.

Нормативные барьеры являются ключевыми на пути цифровой трансформации.

Наиболее критичный и обсуждаемый из них был принят в 2016 году, как и поручение Президента РФ о разработке Программы ЦЭ, - пакет «антитеррористических» зако-

нов депутата И.А. Яровой и сенатора В.А. Озерова [8; 9].

С точки зрения барьеров законопроект оказывает влияние на 2 области: хранение данных и шифрование (табл. 2).

Табл. 2. Риски влияния «Пакета Яровой» на реализацию Программы «Цифровая Экономика РФ».

ХРАНЕНИЕ ДАННЫХ	ШИФРОВАНИЕ ДАННЫХ
<p>Все операторы связи, интернет-провайдеры и интернет-ресурсы из реестра РКМ должны в течение полугода хранить всю переписку пользователей.</p>	<p>«Организаторы распространения информации», которые используют «дополнительное кодирование» электронных сообщений, должны предоставлять в ФСБ информацию, позволяющую «декодировать» все, что потребуется.</p>
<p>Риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нехватка ЦОД в Центральной России; • В России не производится необходимая инфраструктура; • Нехватка электроэнергии для питания ЦОД; • Снижения доходов бюджета от прибыли интернет-компаний; • Необходима замена кабелей для передачи данных; • Сокращение число объектов МСП. 	<p>Риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Блокировка ряда интернет-ресурсов; • Уход с рынка ряда компаний, в том числе иностранных операторов в связи с возможным нарушением законодательства ЕС - GDPR; • Угроза тайну связи и огромные риски утечек конфиденциальной информации; • Повышение стоимости услуг связи для абонентов.
<p>Возможности смягчения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Снижение объема хранения данных; • Отсрочка - как один из способов стимулирования операторов связи для развития сетей и передовых технологий; • Разработке плана постепенного внедрения Пакета; • Исключение из списка хранимых сведений торрент-загрузки и онлайн-видео. 	<p>Возможности смягчения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Привлечение экспертов в области информационных технологии и шифрования к разработке мер препятствия терроризму и внесение соответствующих правок в НПА.

Для сравнения, экспертная оценка Минкомсвязи РФ затрат на необходимую инфраструктуру для реализации требований «Пакета Яровой» - 5 трлн. руб., при том, что весь бюджет Программы «Цифровая экономика» на период с 2018 по 2024 гг. составляет 0,5 трлн. руб., а доходы федерального бюджета России в 2017 году составили 15 трлн. руб. По оценке Комиссии РСПП по связи и информационно-коммуникационным технологиям, выполнение требований законопроекта могло привести к коллапсу отрасли [1]. Расходы операторов сетей связи составили бы около

17,58 трлн. руб. к 2019 году (при годовой выручке отрасли в 1,5 трлн. руб.), что повлекло бы рост тарифов на услуги связи, отмирание мелких операторов, замедление развития отрасли. При этом возможность эффективного использования хранимой информации для целей общественной безопасности вызвала сомнения. Такое положение не могло устраивать ни бизнес, ни граждан, ни государство.

Другой нормативный барьер касается таможенного регулирования. В условиях существующих пошлин в России экономически не выгодно внутреннее производство

собственной электроники. Здесь мы переходим к новой группе барьеров – инфраструктурных. Помимо нехватки ЦОД, о которых мы говорили ранее, в России не хватает производственных мощностей, которые смогли бы обеспечить изготовление качественной и приемлемой по цене продукции.

Инфраструктурные барьеры усугубляются технологическими. Развитию новых технологий и их коммерциализации препятствует, с одной стороны, нехватка финансирования (что в случае ИТ-инфраструктуры требует значительных инвестиций), с другой стороны, присутствие на рынке зарубежных вендоров с патентами.

Наконец, важная роль государства в определении правил экономического развития – социальная. Человек становится ключевым элементом цифровой экономики. Одна из основных функций государства – обеспечение благосостояния населения, которое является важнейшим трудовым ресурсом предприятий. На ИТ-рынке нехватка квалифицированных кадров наблюдается особенно остро. Проблема заключается в разрыве между академическими программами и требованиями работодателей к будущим сотрудникам. Большая часть выпускников даже сильнейших ВУЗов приходит в компанию без опыта выполнения ценных для бизнеса операций. Если у крупных корпораций есть ресурсы и время для проведения стажировок и обучения персонала необходимым навыкам, то у малого бизнеса нет таких возможностей. Существенной задачей стало создание культуры предпринимательства, как со стороны предпринимательской инициативности граждан, так и в организации взаимодействия между государственными органами и бизнесом.

Пожалуй, наиболее существенным критерием успешности проекта является спрос независимых участников рынка на его продукты и услуги. Сам сегмент малого и среднего бизнеса в России слабо развит и имеет возможность приобретать лишь самые необходимые ИТ-продукты и услуги. Глав-

ный критерий – стоимость, поэтому основные поставщики для них – крупные компании (прежде всего Телеком), которые могут предложить доступные цены за счет эффекта масштаба. Поставка продукции и предоставление услуг для корпоративного бизнеса осложняется тем, что, как правило, как рынке уже есть решения «проверенных» зарубежных вендоров. Для крупного бизнеса стабильность и опыт партнера играют важную роль при выборе поставщика.

Наиболее сложная ситуация сложилась с закупками инновационной продукции в рамках федеральной контрактной системы. В случае поставок государственному бизнесу новая ИТ-компания сталкивается с процедурой госзакупок и соответствующими законодательными актами – федеральными законами № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [7,6].

Во-первых, сами понятия инновационной и высокотехнологичной продукции неоднозначно трактуются в различных государственных организациях. Часть федеральных органов исполнительной власти (ФОИВов) в целом уравнивает понятия. Кроме того, отсутствует упоминание определения экономических субъектов, для которых вводится критерий инновационности. В утвержденных документах не приводится информация о том, кто определяет отношение закупки к категории инновационных – покупатель, продавец или государство. Представленные критерии не соответствуют международной практике и практике Ростата (за исключением Минпромторга России в части определения инновационных товаров, работ и услуг), что накладывает существенные ограничения на трактовку анализа результатов сбора подобной информации. В документах Минпромторга России утверждается, что высокотехнологичную продукцию изготавливают научно-

емкие отрасли. Данный тезис полностью противоречит принятым документам Ростата, в которых утверждается, что наукоемкие отрасли — это отрасли сферы услуг.

Во-вторых, барьером сбыта становится длительный период планирования закупок. Планы закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, лекарственных средств размещаются заказчиками на официальном сайте на период от пяти до семи лет (ч. 3 ст. 4 Федерального закона № 223-ФЗ).

В-третьих, для закупки инновационной продукции необходимо проведение открытого конкурса с ограниченным участием, при котором необходимо произвести предквалификационный отбор. Предварительный отбор позволит отобрать для участия в конкурсе или аукционе наиболее квалифицированных, надежных и инновационно-ориентированных участников. В то же время для осуществления закупок инновационной и высокотехнологической продукции уровень значимости критериев не предусмотрен, что создает противоречия при организации таких закупок.

Далее, при описании объекта закупки документация может содержать указание на товарные знаки, при этом обязательным условием является включение в описание объекта закупки слов «или эквивалент», но инновационная продукция отличается улучшенными свойствами по сравнению с имеющимися аналогами. Иными словами, если заказчик хочет закупить инновационную продукцию, которая по определению не должна иметь аналогов, то он формально должен допускать и эквивалент. Каким из принципов заказчику необходимо руководствоваться в спорных ситуациях - принципом обеспечения конкуренции или принципом стимулирования инноваций - непонятно, так как, применив один принцип, он рискует нарушить другой.

В-четвертых, противоречие наблюдается в нормировании цены. Инновационная

продукция, как правило, дороже существующих на рынке аналогов, что может привести к увеличению расходов в краткосрочном периоде, но за счет потребительских преимуществ позволяет сэкономить средства на всем жизненном цикле. Инновационные товары сложно уложить в понятие «нормирование», и может возникнуть риск «избыточности» потребительских свойств на момент планирования, нормирования и даже проведения процедуры закупки. Поэтому приобретение конкретной инновационной продукции должно иметь более глубокие и долгосрочные обоснования. Следует также отметить, что на сегодняшний день заказчика ничто не обязывает в своей деятельности руководствоваться требованием в приобретении инновационной продукции.

И, наконец, последний барьер, который стоит упомянуть в данной статье, — отсутствие законодательного регулирования лоббизма в РФ, которое приводит к следующей ситуации: для того, чтобы продукцию неизвестной, но перспективной компании приобрел крупный государственный бизнес, необходимо продемонстрировать ее преимущества лицам, принимающим решения (ЛПР) о закупке. Для этого используются ресурсы лоббирования или GR. В то же время, это может трактоваться как заинтересованность ЛПР в закупке конкретной продукции у конкретной компании.

УЧАСТИЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВ В ПРОГРАММЕ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

Участие бизнес-сообщества в разработке и реализации Программы «Цифровая экономика» — одно из ключевых условий ее успеха. В объединения предпринимателей в России, по данным Торгово-промышленной палаты РФ, включают ассоциации, гильдии, иные общественные и некоммерческие организации, коллегии, лиги, некоммерческие партнерства, общества, палаты, союзы, фонды. Одним из крупнейших объединений, представляющих интересы бизнес-сообщества как на российском, так и международном уровне, является Российский союз

промышленников и предпринимателей (РСПП), который включает более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих крупнейшие сектора экономики: ТЭК, машиностроение, банковскую сферу, а также оборонно-промышленный комплекс, промышленность и сферу услуг.

Первоначально, вопросами ИКТ-отрасли в РСПП занималась Комиссия по связи и информационно-коммуникационным технологиям, созданная в 2011 году [1; 2]. Затем на фоне расширения проникновения информационных технологий в различные отрасли экономики в ноябре 2017 года был образован Комитет по цифровой экономике, в фокусе которого - выработка единой позиции членов РСПП по вопросам цифровой трансформации традиционных секторов экономики, в том числе по вопросам программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Бизнес-сообщество активно проявляет инициативу в решении задач цифровизации экономики, но при этом наблюдаются следующие ограничения в коммуникациях «государство-бизнес»:

- преобладание крупного государственного и частного бизнеса в бизнес-сообществах;
- немногие органы власти готовы к активному диалогу с бизнес-сообществом и готовы приглашать к разработке законодательных инициатив представителей бизнеса, особенно МСП.

Данная работа была проведена, чтобы приблизиться к ответу на вопрос: каким образом можно сделать малый и средний бизнес драйвером развития цифровой экономики? Наиболее емким ответом может стать предложение усилить позицию частного малого и среднего бизнеса в разработке Программы ЦЭ и в ее реализации и создать благоприятные условия для его развития.

Табл. 3. Предложения по формированию мер поддержки МСП.

	Направление изменений	Показатель эффективности (пример)
1	Создание прозрачных условий для ведения бизнеса в России.	Рост России в рейтинге Doing Business.
2	Снижение налоговой нагрузки. Создание виртуальных особых экономических зон (ВОЭЗ).	Рост выручки и налоговых отчислений в 5-летний период. Динамика выручки и численность резидентов ВОЭЗ.
3	Привлечь выпускников зарубежных ВУЗов из России.	Процент вернувшихся в Россию выпускников после обучения за рубежом.
4	Инвестиции. Создание комфортных условий для частных инвесторов.	Рост уровня частных инвестиций в проекты.
5	Развитие социальной инфраструктуры	Уровень реально располагаемых доходов населения.

Во-первых, обязательным условием является снижение бюрократизации государственного контроля бизнеса и создание прозрачных и понятных условий для старта и развития бизнеса. Необходимо устранить диссонанс работы институтов развития и традиционных государственных институтов, которые работают в противофазе. Сегодня существует большое количество посредников, чья работа состоит в элементарном по-

средничестве взаимодействия с государственными органами по причине их «недоступности» для бизнесменов. Формат взаимодействия должен быть простым, быстрым и понятным.

Необходимо убрать юридические атавизмы предпринимательства, например, обязательность наличия юридического адреса, что приводит к полулегальной торговле фиктивными офисами, когда реальный

бизнес делают люди в коворкингах и на своем личном компьютере.

Во-вторых, следует снизить налоговую нагрузку для МСП. Пример реестра ИТ-компаний Минкомсвязи показал эффективность данного инструмента поддержки отрасли. Снижение отчислений с ФОТ и налога на прибыль создает возможности для компании направить освободившиеся ресурсы на развитие ее продуктов и услуг. Перспективным проектом для ИТ-отрасли может быть создание виртуальных особых экономических зон.

В-третьих, для решения кадровых барьеров необходимо урегулировать порядок калькуляции отчислений налоговых резидентов и нерезидентов. Сегодня выпускники, прошедшие обучение в зарубежных университетах, по возвращению получают доходы за вычетом 30%, а не 13%, как обычные налоговые резиденты. Таким образом, им интереснее продолжать жить и работать за рубежом.

В-четвертых, требуется привлечь частные инвестиции. Именно бизнес должен решать, во что вкладывать деньги. Задача государства должна быть только в создании благоприятных условий, а не в искусственном выращивании неконкурентоспособного бизнеса. Распределение финансовых инструментов поддержки через госкорпорации – это вдвойне неэффективное действие. Причина кроется в том, что их сотрудники не несут финансовой ответственности, аналогичной предпринимателям, и создают конфликтные бизнес-отношения: они и отрасль контролируют, и сами становятся ее участником с функциями частных компаний.

Наконец, необходимо развивать социальную инфраструктуру: образование, здравоохранение. Ресурсы из неэффективных государственных фондов нужно направить в социальный сектор. Инвестиции государства в данном направлении создают ка-

чественные трудовые ресурсы и почву для развития частного бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» требует существенной доработки: в текущем исполнении она фактически может стать гонкой госкорпораций за выполнение целевых показателей, но не принесет реальных результатов без активного участия предпринимательского общества. Анализ предложенного содержания Программы позволяет сделать вывод о том, что выполнимой целью проекта является не опережающее развитие России, а стремление к 2025 году поднять уровень цифровизации экономики государства на текущий уровень ряда развитых стран. Критике подверглись показатели, по которым планируется оценивать эффективность реализации Программы. Данный подход приведет к тому, что к 2025 году Россия будет нуждаться в разработке новой программы развития цифровой экономики, которая должна четко определять вклад цифровых технологий в ВВП государства.

В тоже время, изучив примеры государственных программ Китая, Сингапура, Германии и США в области цифровизации и опыт их реализации, мы можем сделать выводы, что именно МСП – один из наиболее эффективных стимулов цифровой трансформации. Преобладание малого и среднего частного бизнеса создает благоприятные условия для внедрения новых эффективных цифровых технологий, которые способствуют развитию предприятий и, соответственно, экономики региона и отрасли. Частный бизнес, чьи продукты и услуги будут востребованы на внутреннем и внешнем рынках, способен обеспечить конкурентоспособность государства на мировой арене в условиях нового технологического уклада. Задача правительства – ликвидировать барьеры и создать условия для его роста и развития. Комплекс мер поддержки со стороны государства должен включать прозрачные условия для создания и ведения

бизнеса, систему налоговых льгот, меры привлечения высококвалифицированных специалистов в российские компании, благоприятную социальную инфраструктуру, а с точки зрения стимулирования сбыта - гарантировать конкурентное участие МСП в государственных и муниципальных закупках.

Таким образом, необходимо изменить подход к формированию задач Программы «Цифровая экономика» и контролю за ее реализацией: требуется активное участие бизнес-сообщества в формировании целевых карт развития государственной Программы, в то время как государство будет создавать условия для конкурентного развития бизнеса. Если ранее страны боролись за технологическое лидерство, сегодня наступает эпоха борьбы за информационное превосходство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комиссия по связи и информационно-коммуникационным технологиям // РСПП [Электронный ресурс] URL: <http://www.rspp.ru/cc/news/32> (Дата обращения: 03.05.2018).
2. Комитет по цифровой экономике // РСПП [Электронный ресурс] URL: <http://www.rspp.ru/cc/news/60> (Дата обращения: 03.05.2018).
3. План развития экономики будущего в Сингапуре, 2017 // Report of the Committee on the Future Economy [Электронный ресурс] URL: <https://www.gov.sg/~media/cfe/download/s/cfe%20report.pdf?la=en> (Дата обращения: 03.03.2018).
4. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. №1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».
5. Рейтинг Digital Evolution Index 2017, Mastercard, Школа права и дипломатии им. Флетчера в Университете Тафтса, 2017 [Электронный ресурс] URL: <https://newsroom.mastercard.com/digital-press-kits/digital-evolution-index-2017/> (Дата обращения: 03.03.2018).
6. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
7. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
8. Федеральный закон от 06.07.2016 г. N 374-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии терроризму» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности».
9. Федеральный закон от 06.07.2016 N 375-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности».
10. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы».
11. UN E-Government Survey 2016 [Электронный ресурс] URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/reports/un-e-government-survey-2016> (Дата обращения: 23.02.2018).

THE PURSUIT OF THE DIGITAL FUTURE: AN ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF THE TOOLS FOR SUPPORTING SMALL- AND MEDIUM-SIZED ICT ENTERPRISES FOR THE «DIGITAL ECONOMY PROGRAM OF RUSSIA» IMPLEMENTATION

Mytenkov Sergey - Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Markova Ekaterina - Senior Business Analyst, Getmobit LLC. Address: 4 Ulitsa Programmistov, Dubna, 141983, Russia. E-mail: markovakates@gmail.com.

The launch of the Digital Economy of the Russia in 2017 can be considered the beginning of a new stage in the development of the IT industry in Russia. Today the Digital Economy is not just a normative document, but a strategic national priority, which should create the foundation for the outstripping development of the state's economy. To achieve certain indicators relating to small and medium-sized enterprises by 2024 is among the goals of the Digital Economy Program: «the successful operation of at least 500 small and medium-sized enterprises in the field of digital technologies and platforms and the digital services...».

Today there are a plenty of tools of support small and medium-sized enterprises in the IT industry in Russia, but current measures, according to market experts and associations, are not enough to achieve the announced industry growth rates. A full-fledged incentive system is needed that will allow domestic small and medium-sized enterprises to become competitive in comparison with imported products and technologies.

The article reviews the programs for transforming the economies of the world's leading digital countries, presents the results of the analysis of existing state tools, and proposes improvements in the mechanisms for supporting small and medium-sized enterprises in the field of Information Technology.

Key words:

Digital economy, digital transformation, small and medium enterprises, state tools of business support, information technologies.

РЕГУЛИРОВАНИЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ NEXTGEN В РОССИИ И США

Гончарова Н.А.¹⁴

С внедрением новых технологий в работу объектов критической инфраструктуры их уязвимости перешли в киберпространство, в связи с чем актуален стал вопрос повышения их уровня кибербезопасности. Не является исключением и гражданская авиация, о выявленных уязвимостях которой в последние годы идет активная дискуссия за рубежом. Однако ввиду исключительной важности критической инфраструктуры для государства и его населения, в большинстве случаев регуляторы склонны устанавливать жесткие меры регулирования, которые зачастую не обоснованы с точки зрения реальной оценки риска. В данной статье автор анализирует и сравнивает обоснованность внедрения программы модернизации гражданской авиации NextGen в части повышения уровня кибербезопасности с точки зрения соотносимости издержек регулирования, возлагаемых на его адресатов, с размером ликвидируемого посредством устанавливаемого регулирования риска в России и США.

Ключевые слова:

Кибербезопасность, критическая инфраструктура, гражданская авиация, NextGen, модернизация, оценка регулирующего воздействия, ОРВ, оценка риска.

¹⁴ Гончарова Наталья Александровна – эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: nagoncharova@hse.ru.

ВВЕДЕНИЕ

С развитием общества правительства стран сталкивались с различными угрозами критической инфраструктуры государства, имеющей ключевое значение для его функционирования и обеспечения его безопасности. Однако стремительное внедрение новых технологий, автоматизация производственных процессов и компьютеризация процессов управления трансформировали уязвимость жизненно важных объектов инфраструктуры в иную плоскость – в киберпространство. Участвовавшие случаи кибератак на критическую инфраструктуру в последнее десятилетие и масштабы их последствий продемонстрировали актуальность данной проблемы. Например, атаки на объекты ядерного производства в Натанзе посредством вируса Stuxnet отбросили ядерную программу Ирана, по экспертным оценкам, на два года назад; вирусы семейства BlackEnergy, поразившие электростанции на Украине, оставили без электричества зимой порядка 1,4 млн жителей [29; 38].

В основном исследования в области кибербезопасности критической инфраструктуры фокусируются на энергетике, оставляя неосвещенными остальные отрасли, имеющие объекты критической инфраструктуры (КИ) [31; 39]. Данное исследование призвано сократить данный пробел, проанализировав возможности повышения кибербезопасности гражданской авиации, также являющейся отраслью КИ и имеющей исключительную важность для государств, располагающихся на крупной по площади территории, в России и США посредством внедрения программы модернизации NextGen.

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ КРИТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Масштабная автоматизация и компьютеризация различных каждодневных операций, призванные сократить издержки компаний, стали серьезным вызовом для безопасности жизнедеятельности человека. Обратной стороной развития и внедрения в повседневную жизнь ИКТ стало появление многочисленных уязвимостей в используемых компьютерных системах. Согласно данным Лаборатории Касперского, ежедневно в мире обнаруживается более 250 тысяч новых уязвимостей, из которых более 13,5% фиксируется в России [28]. Из дня в день ими пытаются воспользоваться в собственных корыстных целях в среднем порядка 13,24 млн злоумышленников по всему миру, при этом на Россию приходится около 5,7% общего числа кибератак [28]. Особый интерес со стороны хакеров проявляется в вопросе безопасности критической инфраструктуры ввиду ее особой важности в рамках обеспечения безопасности государства.

КРИТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ

Термин «критическая инфраструктура» не имеет единого общепринятого определения и различается от государства к государству. В данном случае следует представить подходы к пониманию КИ, принятые в странах англоязычного блока ОЭСР, которые являются наиболее передовыми в вопросах обеспечения кибербезопасности. В Соединенных Штатах USA PATRIOT Act определяет критическую инфраструктуру в качестве «совокупности физических или виртуальных систем и средств, важных для государства в такой мере, что их вывод из строя или уничтожение могут привести к губительным последствиям в области обороны, экономики, здравоохранения и без-

опасности нации», то есть используется некоторое искаженное разделение объектов по сферам жизнедеятельности человека и функционирования государства [41].

Наиболее доступным для понимания с авторской точки зрения является определение КИ, принятое в Канаде: критическая инфраструктура - это «процессы, системы, объекты, технологии, сети, активы и услуги, необходимые для охраны здоровья, безопасности, экономического благополучия (граждан) и эффективного функционирования правительства», то есть при определении данного термина основываются на интересах экономических акторов [33]. Центр защиты национальной инфраструктуры Великобритании подходит к толкованию термина «национальная критическая инфраструктура» (critical national infrastructure) несколько иначе, определяя его как «объекты, системы, сайты, информация, люди, сети и процессы, необходимые для функционирования государства и лежащие в основе ежедневной жизни, а также сайты и организации, не критичные для предоставления жизненно важных услуг населению, но необходимые для защиты общества от потенциальных угроз».

В России же до сих пор законодательно данная дефиниция не определена, однако ключ к ее пониманию косвенно содержится в определении «критически важного объекта», данного в Федеральном законе от 21.12.1994 N 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», под которым понимается «объект, нарушение или прекращение функционирования которого приведет к потере управления экономикой» государства или его административно-территориальной единицы, «ее необратимому негативному изменению (разрушению) либо существенному снижению

безопасности жизнедеятельности населения».

Различается и отраслевой состав объектов КИ, утвержденный законодательно в государственных перечнях. В частности, в США и в России лишь 8 отраслей признаны критическими в обеих странах. Среди них и гражданская авиация, о которой пойдет речь в дальнейшем [19; 10].

Тем не менее, государственные регуляторы осознают исключительную необходимость защиты критической инфраструктуры. Одним из инструментов защиты объектов КИ служит установление государственного регулирования в данной области.

ТЕКУЩЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Правовые основы обеспечения безопасности критической инфраструктуры в развитых странах в большинстве своем представлены федеральным регулированием общего характера, не учитывающего отраслевую специфику объектов КИ.

Например, в США большая часть федерального законодательства в области безопасности объектов КИ, принятого в 2000-х гг., являлась реакцией на события 11 сентября 2001 года, продемонстрировавших низкую степень защищенности объектов критической инфраструктуры. Оно представлено следующими основополагающими нормативно-правовыми актами:

- USA PATRIOT Act (октябрь 2001 г.), устанавливающий приоритеты в области обеспечения национальной безопасности;
- Национальная стратегия внутренней безопасности (октябрь 2007 г.), в которой отображены рекомендации по защите ключевой инфраструктуры Соединенных Штатов;

- Национальная стратегия по обеспечению физической безопасности критической инфраструктуры и ключевых активов (февраль 2003 г.), состоящая из указаний по обеспечению безопасности наиболее уязвимых объектов КИ;
- Национальный план защиты критической инфраструктуры (октябрь 2013 г.), содержащего в себе инструменты по взаимодействию в интересах защиты КИ;
- ряд директивных документов по защите объектов КИ.

Тем не менее, узкая направленность ряда угроз, наблюдаемая последнее десятилетие, заставила регуляторов многих стран задуматься о сужении регулирования безопасности не только до отрасли КИ, но и до специфики отдельных видов ее безопасности, что нашло отражение в разрабатываемых отраслевыми ведомствами стандартах для обеспечения различных элементов безопасности.

Ввиду того, что цифровизация экономики многими государственными деятелями обозначена в качестве ключевого драйвера экономического роста на ближайшие десятилетия, ожидается ускорении темпов внедрения информационных технологий в различные ее отрасли, в том числе, и в отрасли критической инфраструктуры. Вместе с ростом объемов и темпов цифровизации ожидается и увеличение численности компьютерных атак на различные объекты инфраструктуры в связи с отсутствием каких-либо конкретных требований, установленных законодательством именно к кибербезопасности.

В общем понимании под кибербезопасностью понимается безопасность компьютерных систем, однако, как и в случае с критической инфраструктурой, более узкое

определение термина «кибербезопасность» также разнится от государства к государству.

Национальный институт стандартов и технологий США (NIST) в своей методике «Framework for Improving Critical Infrastructure Cybersecurity» определяет кибербезопасность как процесс защиты информации путем предупреждения, выявления атак и принятия ответных мер [26]. Следовательно, в данном случае кибербезопасность рассматривается в качестве элемента информационной безопасности.

Зачастую кибербезопасность подменяют термином «информационная безопасность», однако данные дефиниции имеют разное содержание. Под информационной безопасностью понимается защита непосредственно данных, «состояние сохранности информационных ресурсов и защищенности законных прав личности и общества в информационной сфере», в то время как кибербезопасность отвечает за сохранность непосредственно компьютерных систем, она по своей сути не является составной частью информационной безопасности, несмотря на определение, данное NIST [1]. Тем не менее, данные виды безопасности тесно взаимосвязаны, так как в век компьютеризации именно техника отвечает за безопасность информации и операций, проводимых с ней. Таким образом, компьютерная безопасность является ключевым фактором к построению информационной безопасности.

В России актуальность проблемы несовершенной защищенности объектов КИ встает еще острее ввиду популярности в России темы цифровизации экономики и отсутствия понимания, как минимум, определения кибербезопасности, не говоря о подходах к ее обеспечению. Российским законодательством до сих пор не определен сам термин «кибербезопасность». Попытки исправить данный пробел были предприняты

в 2014 году, когда на официальном сайте Совета Федерации был размещен для ознакомления проект «Концепции стратегии кибербезопасности Российской Федерации». В соответствии с представленной концепцией, под кибербезопасностью понимается «совокупность условий, при которых все составляющие киберпространства защищены от максимально возможного числа угроз и воздействий с нежелательными последствиями» [6]. Любопытно, что целью принятия данной концепции было создание базы для унификации российского регулирования в данной сфере при выстраивании дальнейшей совместной международной деятельности в области кибербезопасности с регуляторами других стран, однако данное Советом Федерации определение не соотносится ни с одним из существующих в развитых странах определений.

Некоторые требования к безопасности компьютерных систем в России присутствуют в законодательстве, регулирующем в целом вопросы безопасности автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП), однако оно носит общий характер и не учитывает особенности каждой из отраслей, имеющих объекты критической инфраструктуры.

ГРАЖДАНСКАЯ АВИАЦИЯ. НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ

ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ В ОБЛАСТИ КОМПЬЮТЕРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сбои в функционировании гражданской авиации способны привести к колоссальным издержкам для многих экономических агентов. Согласно отчету Министерства транспорта США, американская экономика ежегодно теряет более \$20 млрд. из-за задержек и простоев рейсов, которые зачастую вызваны сбоями в системе управления воздушным транспортом и инцидентами без-

опасности на объектах инфраструктуры гражданской авиации [14].

Обеспечение воздушной безопасности является ключевой задачей государства по регулированию отрасли, так как ценой авиационного инцидента могут стать сотни человеческих жизней. Если прежде основной сферой регулирования являлась физическая безопасность системы управления воздушным движением, то после 11 сентября 2001 года приоритеты в области нормотворчества сместились в сферу предупреждения террористических актов на объектах инфраструктуры гражданской авиации и в воздухе [30]. До сих пор защита авиации от атак террористов является одним из основных направлений деятельности государства в рамках обеспечения национальной безопасности.

Тем не менее, с усовершенствованием технологической «начинки» современных воздушных средств, систем управления воздушным движением, информационных систем аэропортов и прочих объектов инфраструктуры гражданской авиации и ее элементов возросло и число уязвимостей киберпространства гражданской авиации, которыми зачастую пытаются воспользоваться злоумышленники. Согласно данным юридической фирмы Cozen O'Connor, представленным на международной конференции по риск-менеджменту в 2016 году, Международный аэропорт Майами в среднем подвергается 20 тыс. попыток кибератак в день, а аэропорты Лос-Анжелеса (7 аэропортов) в год в общей сложности подвергаются 2,9 млн хакерских атак [21].

Новый взгляд на проблемы кибербезопасности гражданской авиации пролило предупреждение ФБР, согласно которому эксперту по безопасности Крису Робертсу удалось воспользоваться взаимосвязанностью бортовой сетью WiFi, раздаваемом на борту самолета авиакомпания United Airlines, с его

бортовыми системами и через свой смартфон перехватить управление полетом воздушного судна [23]. По словам специалиста, с 2011 по 2014 год ему удавалось 15 раз проникнуть в бортовые системы с целью изучения их уязвимостей [9]. Подобные уязвимость существует на многих самолетах, в том числе и на ВС производителей Boeing и Airbus, что делает угрозу кибератаки на бортовые системы актуальной [8]. Особо актуально это для России, где более 85 % авиапарка 10 крупнейших авиаперевозчиков состоит из самолетов данных производителей (табл. 1).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Зачастую при обнаружении пробелов в системах безопасности, в том числе, кибербезопасности производители оборудования ведут себя оппортунистически и не стремятся предпринять своевременные меры по их устранению, во-первых, в связи с высокими издержками данной процедуры (отзыв оборудования, разработка средств защиты и их тестирования и пр.), и, во-вторых, в целях защиты собственной деловой репутации [20]. Также поступили и в Boeing, выпустив заявление о невозможности кибератаки в разобранном выше кейсе [23].

В целях повышения уровня кибербезопасности индустрии при учете высокой вероятности недобросовестного поведения со стороны производителей оборудования для гражданской авиации, необходимым и обоснованным видится установление жесткого регулирования в отрасли. С другой же стороны, избыточность и жесткость регулирования может и дальше стимулировать недобросовестное поведение стейкхолдеров гражданской авиации по уклонению от исполнения норм.

Во многом установление жесткого регулирования в гражданской авиации является следствием и наличия в отрасли мощного

наднационального регулятора, а именно ИКАО. В связи с имеющимися уязвимостями компьютерных систем гражданской авиации, со стороны ИКАО было предпринято много попыток по установлению и развитию сотрудничества между ключевыми стейкхолдерами с целью выявления рисков, связанных с киберпространством, и их минимизации. Например, организация разворачивала дискуссию на тему распределения ответственности за кибербезопасность среди стейкхолдеров отрасли с целью разработки дальнейшего регулирования отрасли на уровне национальных регуляторов.

Помимо этого, ИКАО призвала страны внедрять жесткое управление сферой кибербезопасности гражданской авиации и принимать как можно больше мер по предотвращению кибератак, которые могут привести к негативным последствиям. На основе данной позиции организации можно сделать вывод о том, что в ближайшие годы данная сфера может стать излишне зарегулированной, при этом нормотворчество может стать хаотичным. С другой же стороны, готовность национальных регуляторов разных стран можно проследить на примере России: при направлении официального запроса информации о кибератаках в Росавиацию, агентство ответило, что подобной информацией не располагает, так как она не запрашивается у отраслевых стейкхолдеров.

Таким образом, российское отраслевое агентство не обладает данными для разработки мер по регулированию компьютерной безопасности в гражданской авиации, что позволяет сделать вывод о том, что, во-первых, у органа нет представления о текущей ситуации в сфере, во-вторых, регулирование в данной отрасли будет приниматься во многом вслепую и, в-третьих, при разработке мер регулятор не будет обращаться к оценке риска для их обоснования, что может привести, в свою очередь, к излишнему ре-

гулированию и подтверждает тезис, выдвинутый ранее в данной работе.

Желание как можно быстрее зарегулировать сферу кибербезопасности в отрасли с такими высокими рисками, как в гражданской авиации, уже отмеченное выше, усиленное популярностью данной темы приводит к хаотичному нагромождению регуляторных норм и запрещающего характера, ошибочно относимых регуляторами к сфере кибербезопасности.

Наиболее ярким примером является введение в марте 2017 года в США, а затем и в Великобритании запрета на провоз ноутбуков и крупногабаритных гаджетов в ручной клади для путешественников из ряда стран Среднего Востока [43; 15]. Данная мера была призвана усилить антитеррористическую защиту в таких критически значимых объектах инфраструктуры как аэропорты, а также на борту самолетов.

Необходимость в данном запрете возникла в связи с данными ФРБ, согласно которым террористы Исламского государства и подобных ему экстремистских группировок разработали способы обхода существующих систем проверки безопасности аэропорта, устанавливая снаряды со взрывчатым веществом в ноутбуки и мобильные телефоны. Данная версия была подтверждена рядом тестов, по итогам которых сотрудники Бюро обнаружили, что взрывчатка действительно может быть спрятана в деталях батареи ноутбука с помощью подручных средств при сохранении его рабочего состояния и невидимости взрывчатки для систем безопасности [12].

Поводом для экспериментов ФБР и прецедентом дальнейшего ограничения проноса ноутбуков стал взрыв 2 февраля 2016 года на борту самолета, следовавшего из Могадишо в Джибути. Террористический акт был организован группировкой «Аш-

Шабааб», входящей в состав Аль-Каиды и действующей на территории Сомали. Террористы-смертники поместили взрывчатку в ноутбук вместо дисководов, в результате чего перед взлетом в ходе проверки она не была обнаружена [12].

С одной стороны, представленная мера напрямую связана с использованием электронных устройств, однако, несмотря на заявления представителей власти, она не относится к сфере кибербезопасности, так как гаджеты в данном случае являются лишь «оболочкой», средством проноса взрывчатки на борт самолета. В связи с этим описанный случай не может быть отнесен к инцидентам кибербезопасности, как и сам запрет не регулирует эксплуатацию компьютерных систем, а является в чистом виде мерой по предупреждению террористической угрозы в гражданской авиации. Этот случай демонстрирует, помимо прочего, отсутствие у регуляторов единого понимания предмета кибербезопасности.

В то же время скептически стоит относиться и к эффективности самой меры. Во-первых, запрет проноса электронных устройств распространяется лишь на ручную кладь, в то время как они свободно могут быть провезены на борту того же самолета в грузовом отсеке в багаже, подлежащем к сдаче, а детонатор самой взрывчатки может быть активизирован дистанционно. Во-вторых, запрет распространяется лишь на пассажиров прямых рейсов из ряда аэропортов стран Среднего Востока и рейсы с промежуточной посадкой в Канаде, что дает возможность потенциальным террористам совершить пересадку в другой стране, где системы безопасности также не в состоянии отследить наличие взрывчатки, содержащейся в гаджете, и провести его в ручной клади на борту самолета, держащего курс в Соединенные Штаты.

Табл. 1. Авиапарк топ-10 крупнейших российских компаний на конец 2017 года и стоимость суточной задержки рейса среднего по вместительности пассажиров ВС авиакомпаний.

Серия ВС	Модель ВС	Кол-во пас- сажиров	Авиаперевозчик								Ср ^{вз} зна- чение		
			Аэрофлот	Россия	S7- Airlines	Уральские авиалинии	UTair	Победа	Глобус	Azur Air		NordWind	ВИМ- авиа
Boeing	B777-300	402	16	4	-	-	-	-	-	-	2	1	
	B777-200	364	-	-	-	-	-	-	-	-	4	11	
	B767-300	336	-	-	-	-	-	-	7	-	-	1	
	B767-200	249	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	
	B757-200	238	-	-	-	-	-	-	-	8	-	3	
	B747-400	485	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	
	B737-800	160	40	15	21	-	9	12	19	6	6	-	
	B737-500	126	-	-	-	-	32	-	-	-	-	-	
	B737-400	159	-	-	-	-	6	-	-	-	-	-	
AirBus	A330	330	22	-	-	-	-	-	-	-	1	1	
	A321	185	37	-	7	14	-	-	-	-	7	-	
	A320neo	164	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	
	A320	180	78	5	18	24	-	-	-	-	-	-	
	A319	144	-	27	19	7	-	-	-	-	-	3	
Sukhoi	SSJ100	98	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Embraer	170	78	-	-	17	-	-	-	-	-	-	-	
ATR	72-500	70	-	-	-	-	15	-	-	-	-	-	
АН	74	52	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-	
	2	12	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	
Численность авиапарка			235	55	86	45	74	12	19	21	20	20	
Средняя вместимость ВС авиакомпании			190	195	147	176	115	160	160	110	242	310	164
Стоимость суточной задержки рейса среднего ВС для авиакомпании, €*			439375	450938	339937	407000	265937	370000	370000	254375	559625	716875	380406

*из расчета 1 дня простоя самолета Airbus A380, общей вместимостью до 400 человек [3].

Таким образом, обнаруженная уязвимость систем безопасности не была ликвидирована посредством регулирования, а дополнительные переплаты в связи с увеличением веса провозимого багажа упали на плечи пассажиров.

Если говорить о системе регулирования кибербезопасности гражданской авиации в целом, то в большинстве стран данная область до сих пор регулируется в основном не отраслевым, а межотраслевым законодательством в рамках обеспечения кибербезопасности критической инфраструктуры или транспортной системы.

В Соединенных Штатах для решения данной проблемы был избран путь стандартизации. В 2013 году Правительство США занялось разработкой стандартов обеспечения информационной и кибербезопасности объектов КИ, в том числе и гражданской авиации в рамках указа Б. Обамы по повышению кибербезопасности критической инфраструктуры. Результатом данной деятельности стал стандарт NIST «Framework for Improving Critical Infrastructure Cybersecurity», выпущенный в 2014 году [26]. Данный стандарт призван послужить основой для разработки отраслевых стандартов кибербезопасности, которой сейчас занимаются такие отраслевые регуляторы, как Transportation Security Administration of the U.S. Department of Homeland Security и Federal Aviation Administration of the U.S. Department of Transportation [40].

Осознают власти и необходимость качественно нового технического обновления существующих принципов выстраивания компьютерной архитектуры различных систем гражданской авиации, в результате чего особое внимание было уделено перспективам модернизации отрасли.

В России же не раз выдвигались инициативы по государственному регулирова-

нию безопасности авиационной отрасли в целом еще во второй половине 1990-х годов, однако они не получили дальнейшего хода. На данный момент, в соответствии с Воздушным Кодексом РФ, ключевым показателем воздушной безопасности является степень защищенности авиации от незаконного вмешательства [2]. Однако данного рода вмешательство может быть осуществлено и нетипичным для истории гражданской авиации способом при помощи использования уязвимостей в киберпространстве ее систем. Эта сфера до сих пор выпадает из государственного регулирования в России. Фактически первым нормативным правовым актом, затрагивающим данную область, является Федеральный закон «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации», который лишь обязывает бизнес сообщать властям об инцидентах в области информационной (де-факто кибер-) безопасности. Таким образом, данный закон абсолютно не учитывает специфики анализируемой отрасли.

В связи с неохваченностью данной сферы государственным регулированием в России и во избежание хаотичного и излишнего нормотворчества в данной области становится актуальным обращение к международному опыту регулирования кибербезопасности в области гражданской авиации и оценка перспектив его внедрения в российских реалиях. В частности, в рамках данной работы будут сравнены перспективы внедрения модернизационной программы NextGen в части повышения уровня кибербезопасности путем оценки регулирующего воздействия программы в США и в России посредством вычисления регуляторных балансов для ключевых стейкхолдеров регулирования (регулятора, адресатов регулирования и пр.).

МЕТОДОЛОГИЯ

ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Последствия государственного вмешательства в общественные отношения путем установления государственного регулирования в отрасли или изменения отраслевого законодательства в сторону установления новых требований, в данном случае к безопасности полетов, для ключевых стейкхолдеров (как адресатов регулирования, там и для самого регулятора) в рамках данной работы проанализированы посредством упрощенной процедуры оценки регулирующего воздействия (ОРВ, regulatory impact assessment). Данная процедура широко используется в западной практике для обоснования регулирования тех или иных общественных отношений на основе анализа возможных положительных и отрицательных последствий регулирования.

В данной статье в основу ОРВ лег анализ выгод и издержек (cost-benefit analysis) с элементами мультикритериального анализа.

COST-BENEFIT ANALYSIS

Для оценки выгод и издержек регулирования для стейкхолдеров использованы исключительно монетизируемые выходы, тем не менее в работе обозначены и немонетизируемые (квантифицируемые и качественные) выходы, а также предпринята попытка приведения некоторых из них к косвенным экономическим величинам, в частности, в денежном выражении.

Все группы стейкхолдеров разбиты на 3 крупные категории: государство, бизнес и общество (потребители, население) - для обобщенной оценки регуляторной нагрузки на 3 ключевых экономических акторов. Важно отметить, что государство в рамках анализа выступает исключительно в качестве регулятора, в связи с чем госкорпорации,

госкомпании и акционерные общества с государственным участием отнесены к категории «бизнес».

Для каждой из идентифицированных групп и категорий стейкхолдеров в рамках проведенного анализа определены ключевые выгоды и издержки регулирования для оценки влияния на них планируемых изменений законодательства и обоснования возлагаемого экономического бремени. По итогам анализа на основе проведенных расчетов сформированы регуляторные балансы как для групп, так и для категорий, позволяющие провести сравнительный анализ регуляторной нагрузки при внедрении программы NextGen в США и в России.

RISK ASSESSMENT

В большинстве своем нарушение/прекращение работы объектов критической инфраструктуры влечет за собой возникновение различных негативных последствий, колоссальных по степени ущерба и масштабу, в связи с чем, с одной стороны, установление жесткого регулирования с целью повышения уровня безопасности вполне обосновано, чем регулярно пользуются российские законодатели (стоит вспомнить «пакет Яровой»). С другой же стороны, исполнение жестких норм регулирования нередко ложится тяжелым бременем, в первую очередь, на бизнес, владеющий и управляющий объектами КИ, а также на государство и население. В то время как вероятность неблагоприятного события, в частности, проведения успешной кибератаки (cyberattack likelihood) не столь велика. Таким образом, при более детальном рассмотрении необходимость установления жесткого регулирования может заметно снизиться и выйти за рамки обоснованного.

Для учета данной особенности в исследовании при расчете выгод регулирования (они же экономические потери при

наступлении рискованного события, вероятность которого, как подразумевается, будет сведена к нулю при установлении регулирования) используется процедура оценки риска (risk assessment). Согласно рекомендациям Совета ОЭСР, анализ риска (risk assessment) или анализ возникновения рискованной ситуации – это «методология определения характера и степени риска путем анализа потенциальных опасностей и оценки существующих условий уязвимости, которые вместе могут потенциально нанести вред людям, имуществу, услугам, средствам к существованию и окружающей среде» [36]. Привлечение данного инструмента позволяет скорректировать экономический ущерб от нарушения работы критической инфраструктуры путем учета годовой частотности (annual rate of occurrence) наступления рискованного события.

Стоит обратить отдельное внимание на тот факт, что в расчетах использована годовая частотность не самого инцидента (нарушения в работе объекта КИ), которая обычно используется в процедуре оценки риска, а именно случаев успешной кибератаки, то есть несанкционированного проникновения в компьютерную систему в обход систем безопасности при использовании конкретных уязвимостей даже при отсутствии непосредственно негативных последствий. Данная оговорка допустима и значима в связи со спецификой сферы кибербезопасности и, в частности, такой угрозы, как кибератака: в подавляющем большинстве случаев хакеры изначально проникают в компьютерные системы с целью их изучения и тестирования их уязвимостей, при этом имея возможность нанести ущерб работе компьютерной системы и связанным производственным или бизнес-процессам, но не нанося его. Таким образом, наступление неблагоприятного последствия зависит исключительно от целей и намерений кон-

кретно взятого хакера или хакерской группировки. В связи с этим, на взгляд автора, необходим учет зафиксированных случаев кибератак, не приведших к негативным последствиям, но потенциально имеющих такую возможность.

В рамках данного исследования оценка риска выполнена в соответствии с европейским стандартом ISO/IEC 27005:2008, разработанным специально для оценки рисков в сфере IT-безопасности и сфокусированным, в отличие от американского аналога NIST, именно на оценке последствий наступления рискованного события без детального анализа сторонних факторов [27; 34].

Алгоритм процедуры оценки риска состоит из трех ключевых этапов:

- Определение риска (Risk Identification);
- расчет риска (Risk Estimation);
- постаналитическая оценка риска (Risk Evaluation).

Определение риска. В основу определения риска легло сценарное планирование. На данном этапе формируются сценарии последствий наступления неблагоприятного события, характерные для IT-отрасли. Для этого необходимо, во-первых, выявить ключевые уязвимости киберсистемы и угрозы, связанные с ними, во-вторых, на основе выявленных угроз идентифицировать связанные бизнес-процессы, а затем сформировать сценарии наступления рискованного события и определить его последствия для каждой группы/категории стейкхолдеров в рамках соответствующего сценария.

По своей сути большинство кибератак не способно нанести физический урон непосредственно компьютерным системам, за исключением компьютерного червя Stuxnet, способного физически разрушить

инфраструктуру и предназначенного для приостановки ядерной программы в Иране. В связи низкой распространенностью и узостью применения, Stuxnet не будет учитываться в данной работе. Следовательно, необходимость определения первичных активов (компьютерных систем) для последующей оценки нанесенного непосредственно им ущерба, предусмотренная указанным

выше стандартом для оценки нанесения им ущерба в ходе последующих этапов анализа риска, в рамках данной работы перестает быть актуальной.

Таким образом, в качестве результата на данном этапе должны быть сформированы таблицы со сценариями последствий успешной кибератаки (табл. 2).

Табл. 2. Форма представления информации по угрозам в соответствии с методикой исследования.

Уязвимость, цель кибератаки (комп. система)	Угроза	Связанные бизнес-процессы	Сценарий последствий	Последствия успешной кибератаки

Расчет риска. На стадии оценки риска непосредственно производится экономическая оценка последствий наступления неблагоприятного исхода. Различают два подхода к оценке риска: качественный и количественный. В данном исследовании используется количественная оценка риска, так как она основана на использовании статистических данных и подразумевает более точную (при наличии соответствующих данных) экономическую оценку ущерба, в отличие от качественного подхода, в основе которого в качестве источника информации лежит интервьюирование.

В рамках использования risk assessment в качестве убытка от возникновения риска рассчитывается годовой ожидаемый убыток, основанный на данных о количестве случаев неблагоприятного исхода (успешных кибератак) в год и ущерба от одного случая наступления рискованного события и описываемый следующей формулой:

$$ALE=ARO \times SLE \quad (1),$$

где ALE (Annualized Loss Expectancy) – годовой ожидаемый убыток, ARO (Annual Rate of Occurrence) – годовая интенсивность потока событий, а SLE (Single Loss Expectancy) – ожидание единичной потери.

Ввиду того, что непосредственно самому активу, то есть компьютерной системе, на которую совершается кибератака, урон не может быть нанесен, но наносится ущерб связанным с данной системой бизнес-процессам, а также объектам, не являющимся составными элементами анализируемого объекта критической инфраструктуры, в данной работе ожидание единичной потери будет рассчитано не как произведение цены первичного актива на фактор воздействия (коэффициент, отображающий долю потери актива), а в качестве суммы ущерба, нанесенного ключевым стейкхолдерам:

$$SLE = \sum SLE_n \quad (2)$$

Постаналитическая оценка риска.

На заключительном этапе экономический ущерб, выявленный в ходе каждого сценария, будет распределен по группам/категориям стейкхолдеров для подсчета их суммарных прямых издержек при отсутствии регулирования.

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ВНЕДРЕНИЯ NEXTGEN

NEXT GENERATION AIR TRANSPORTATION SYSTEM

Регуляторы в США, осознавая масштабы угрозы безопасности гражданской

авиации в киберпространстве ввиду многочисленных обнаруженных уязвимостей ее компьютерных систем, приняли решение о необходимости использования комплексного подхода для ликвидации данных чувствительных к кибератакам пробелов в безопасности путем реализации масштабной программы модернизации гражданской авиации Next Generation Air Transportation System (NextGen). Данная программа направлена на техническое улучшение различных составляющих гражданской авиации, в том числе, она призвана повысить и уровень кибербезопасности в отрасли.

Программа модернизации Национальной системы управления воздушным движением (National Airspace System) NextGen была разработана Федеральным управлением воздушного транспорта (Federal Aviation Administration, далее FAA) еще в 2007 году, однако окончание ее реализации намечено на 2025 год, в то время как большинство требований, содержащихся в ней, вступят в силу уже в 2020 году.

Де-юре NextGen является не единой программой, а комплексом программ, систем и процедур по усовершенствованию организации воздушного трафика и управления им. В общем виде данный комплекс содержит 5 крупных программ:

- Automatic dependent surveillance-broadcast (ADS-B) - автоматическое зависимое наблюдение-вещание;
- En Route Automation Modernization (ERAM) Technology Refresh - техническое обновление в рамках модернизации полетной автоматики;
- Data Communications - передача данных;
- 2nd segment of the System Wide Information Management (SWIM) - 2-й сегмент расширения информационной системы управления воздушным трафиком;

- National Airspace System (NAS) Voice System - голосовая система национальной системы организации воздушного пространства.

NextGen была разработана с целью снижения издержек в отрасли и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду посредством перехода существующей системы УВД наземного базирования к использованию более точных спутниковых технологий, то есть посредством роста цифровизации операционных процессов. В работе будет оценена обоснованность данной программы непосредственно в рамках повышения уровня кибербезопасности гражданской авиации.

Несмотря на тот факт, что данное работа рассматривает только одну сферу, затрагиваемую NextGen, для повышения компьютерной безопасности отрасли необходима реализация всех составляющих элементов данной комплексной программы модернизации, так как их корректное функционирование взаимосвязано между собой, что значительно упрощает процедуру расчетов издержек регулирования.

Как уже было отмечено ранее, программа является первым этапом перехода к использованию спутниковых технологий в авиации, в связи с чем основные издержки по ее реализации завязаны на тестировании необходимого нового оборудования и его приобретении ключевыми отраслевыми стейкхолдерами к 2020 году, когда вступает в силу требование по его обязательному использованию операторами воздушного движения. Примечательно, что для реализации данной программы FAA были привлечены партнеры самого различного характера: авиакомпании, аэропорты, производители авиационного оборудования, государственные органы США и других стран, отраслевые организации и вузы (рис. 1).

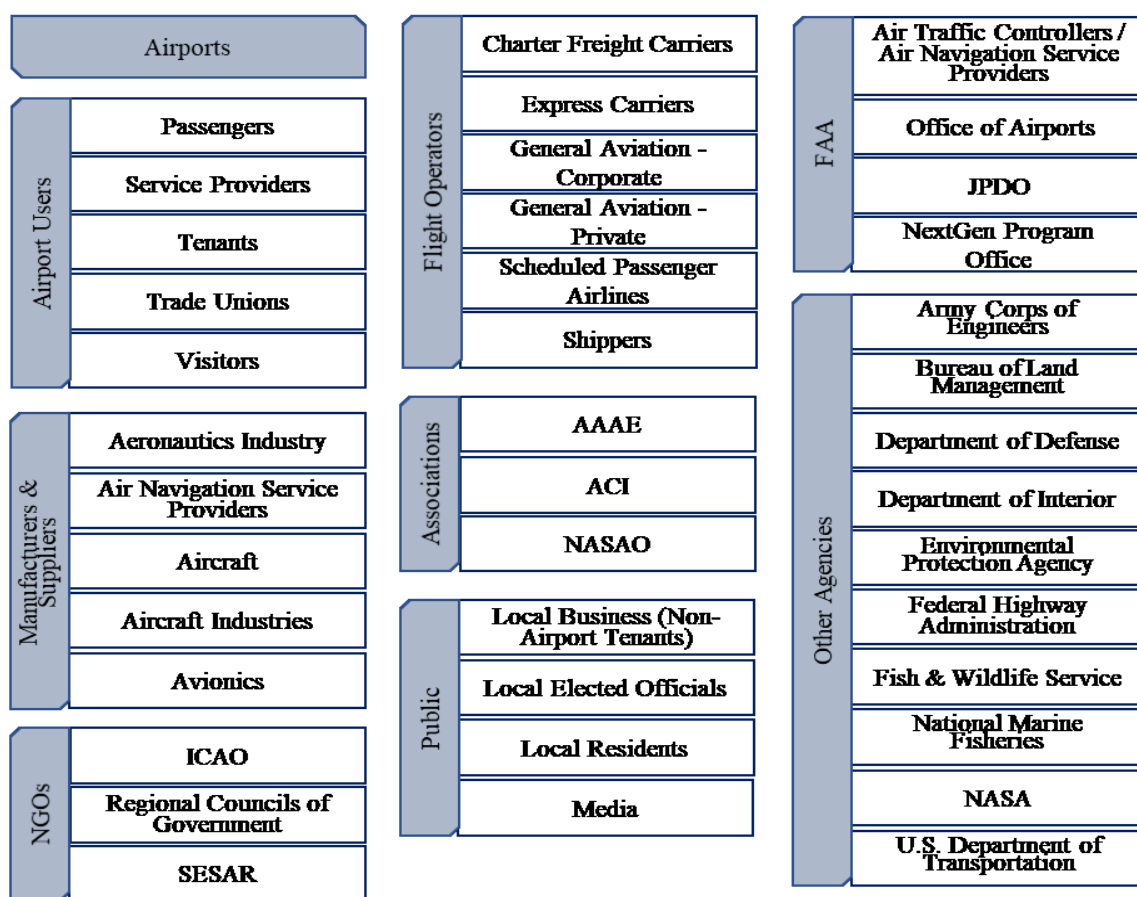
Широкий круг представленных стейкхолдеров во многом объясняется разносторонностью программы и охватываемых ею сфер жизнедеятельности человека. В рамках данного исследования будут рассмотрены лишь несколько из них, ключевые экономические агенты, затронутые сферой кибербезопасности в части издержек и выгод устанавливаемого регулирования: отраслевые регуляторы (государство), авиакомпании и страховые компании (бизнес), пассажиры (население). Вторая группа (страховые компании) введена исключительно для дальнейшего проведения оценки

риска, хотя и не является прямым адресатом регулирования.

КЕЙС США

Для проведения оценки регулирующего воздействия сперва необходимо обозначить роль каждого стейкхолдера через призму издержек регулирования и рассчитать их совокупную величину для оценки экономического бремени, возлагаемого рассматриваемыми регуляторными мерами на протяжении всего срока реализации NextGen (с момента внедрения непосредственно самой меры)

Рис. 1. Полная карта стейкхолдеров комплекса программ NextGen.



В Соединенных Штатах основным отраслевым регулятором является FAA. Именно оно в рамках данного кейса рассматривается в качестве единственной группы стейкхолдеров, входящей в категорию «государство».

На основании заявленных расходов бюджета в рамках NextGen FAA планирует потратить порядка \$20,600 млн на реализацию программы; при этом часть данных расходов будет направлена на деятельность Технического центра Уильяма Дж. Хьюса (WJHTC), который является единственной в

своем роде базой FAA для исследования, тестирования, оценки и развития NAS с условиями, максимально приближенными к реальным. Остальная сумма бюджетных расходов будет направлена на переустройство основной инфраструктуры (замена наземного оборудования, установка и настройка оборудования для спутниковой навигации) и развитие информационно-коммуникационных систем. Несмотря на то, что в работе данный комплекс программ модернизации рассматривается исключительно в части кибербезопасности, все программы, входящие в NextGen и перечисленные ранее, взаимосвязаны, как уже было отмечено ранее, в связи с чем взаимосвязаны и расходы на их реализацию. Следовательно, вся заявленная сумма в рамках данной рабо-

ты может рассматриваться в качестве издержек регулирования, возлагаемых непосредственно на регулятора.

Внутренние издержки по реализации NextGen возложены и на негосударственных экономических агентов. По оценке Министерства транспорта США, покупка и установка нового оборудования обойдется американским авиакомпаниям более, чем в \$15 млрд. (табл. 3). Если распределить данные издержки среди 10 крупнейших по пассажиропотоку американских авиакомпаний (при учете того, что 3 из них контролируют 80% всех авиаперевозок США), то издержки на оборудование необходимой техникой в краткосрочном периоде составят \$3,6 млн в расчете на одно воздушное судно (табл. 4).

Табл. 3. Издержки авиаперевозчиков по переоборудованию ВС, в \$ млрд [42].

<i>Operator Type</i>	<i>Baselined Improvements</i>	<i>Anticipated Improvements</i>	<i>Total Improvements</i>
<i>Commercial Aviation</i>	4.5	0.8	5.3
<i>General Aviation</i>	4.6	5.2	9.8
<i>Total</i>	9.1	6.0	15.1

Табл. 4. Размеры авиапарка 10 крупнейших по пассажирообороту авиаперевозчиков США на 2018 год.

<i>Aviation Operator</i>	<i>Fleet Size</i>
<i>American Airlines</i>	950
<i>Delta AirLines</i>	857
<i>Southwest Airlines</i>	717
<i>United Airlines</i>	754
<i>Alaska Airlines</i>	316
<i>JetBlue Airways</i>	243
<i>Spirit Airlines</i>	119
<i>Frontier Airlines</i>	78
<i>Allegiant Air</i>	100
<i>Hawaiian Airlines</i>	53
<i>Total</i>	4187

Ожидается, что авиакомпании попробуют в среднесрочном периоде переложить экономическое бремя на пользователей услуг авиаперевозок – пассажиров. Если полагать, что авиакомпании предпочтут купить оборудование к окончанию реализации программы NextGen при объеме пассажирооборота авиалиний США, приближенного к значениям 2015 года (798,4 млн чел.), то стоимость авиабилетов в среднем возрастет минимум на \$1,89, что не ударит по потребителю кошельку.

В соответствии с проанализированными данными, наибольшие издержки несет государство и бизнес, в тоже время издержки населения тождественны издержкам авиаперевозчиков, но невелики при условии

их распределения между пассажирами (табл. 5).

Как уже было сказано прежде, ядром программы служит переход на спутниковую навигацию, в результате которого будет сокращено число наземных радиолокацион-

ных комплексов (РЛК), подвергавшихся кибератакам с целью введения в систему коммуникации ложных данных о фактическом местоположении самолета в системе «земля-воздух» и рельефе близлежащих территорий.

Табл. 5. Издержки регулирования по стейкхолдерам.

Категория стейкхолдеров	Группа стейкхолдеров	Описание издержек	Размер издержек, \$ млрд
Государство	FAA	Заявленные бюджетные расходы по реализации программ	20.6
Бизнес	Авиакомпании	Переоборудование ВС (краткосрочный период)	15.1
Население	Пассажиры	Повышение стоимости авиабилетов (среднесрочный период)	15.1

Реализация данной комплексной программы модернизации поможет ликвидировать сразу 2 серьезные уязвимости компьютерных систем гражданской авиации. Ликвидация первой из них - пробелы в системе безопасности коммуникации с воздушным судном (ВС) посредством наземных локационных установок, которые могут использоваться хакерами для передачи ложной информации о местоположении ВС - являлась одной из целей NextGen [5]. Другая же - взаимосвязь бортовых систем с сетью WiFi, раздаваемой на борту для общего пользования - была обнаружена случайно уже после утверждения программы, о ней уже упоминалось прежде. В целом кибератаки, основанные на данных уязвимостях, проводятся с целью тестирования систем безопасности, однако могут использоваться для целенаправленного нанесения ущерба и приводят к схожим последствиям: к нарушению запланированного маршрута полета с последующим нарушением расписания ряда рей-

сов и их задержкой, а также к авиакатастрофам (табл. 6).

Вторая уязвимость позволяет целиком контролировать полет, в отличие от первой, что дает возможность злоумышленнику более точно реализовать свой замысел и повышает вероятность нанесения большего урона. Тем не менее, в целях упрощения проведения оценки экономических последствий по представленным сценариям, в общем виде совпадающим для обеих обозначенных уязвимостей, данное исследование будет основываться на равенстве оценочных величин данных последствий для указанных уязвимостей.

Существует еще один сценарий развития событий с установлением ряда требований со стороны террористов во избежание совершения террористического акта; в рамках данной работы не рассматривается, однако такой вариант развития события имеет место быть.

Табл. 6. Уязвимости, ликвидируемые программой NextGen, и сценарии наступления рисковогото события.

Уязвимость, (комп. система)	Угроза	Связанные бизнес-процессы	Сценарий последствий	Последствия успешной кибератаки
Пробел в системе безопасности наземных локационных установок	Передача ложных геолокационных данных на борт самолета	a) Управление ВС; b) Управление полетами в рамках транспортного узла	1.1 Оптимистичный	«Тестирование» системы безопасности злоумышленником, поиск и изучение уязвимостей; передача неверных данных, не угрожающих безопасности полета. Негативные последствия отсутствуют.
			1.2 Сдержанно оптимистичный	Задержка ряда рейсов в связи с нарушением запланированных маршрута и времени полета атакуемого ВС.
			1.3 Пессимистичный	1.3.1 Крушение воздушного судна 1.3.1.1 на открытой местности 1.3.1.2 в черте населенного пункта
1.3.2 Столкновение нескольких ВС и их крушение 1.3.2.1 на открытой местности 1.3.2.2 в черте населенного пункта				
Взаимосвязь бортовой сети WiFi с бортовыми системами воздушного судна	Дистанционный перехват управления через бортовую сеть WiFi	a) Управление ВС; b) Управление полетами в рамках транспортного узла	2.1 Оптимистичный	«Тестирование» системы безопасности злоумышленником, поиск и изучение уязвимостей. Негативные последствия отсутствуют.
			2.2 Сдержанно оптимистичный	Задержка рейса в связи с нарушением запланированного маршрута и времени полета атакуемого ВС.
			2.3 Пессимистичный	2.3.1 Крушение воздушного судна 2.3.1.1 на открытой местности 2.3.1.2 в черте населенного пункта
2.3.2 Столкновение нескольких ВС и их крушение 2.3.2.1 на открытой местности 2.3.2.2 в черте населенного пункта				

В рамках дальнейшего исследования будет рассмотрено 3 общих сценария: задержка рейса, крушение 1 ВС на открытой местности и столкновение нескольких (2) ВС на открытой местности. Ввиду сложности подсчета экономических потерь в случае падения одного/нескольких воздушных судов на территории населенного пункта, а также отсутствия негативных последствий при тестировании компьютерных систем на уязвимости, оптимистичные сценарии исклю-

чаются из последующего анализа. Помимо этого, рассматриваются инциденты, произошедшие исключительно в воздухе, в связи с чем исключается рассмотрение потенциальных прямых экономических потерь аэропортов.

Согласно сдержанно оптимистичному сценарию кибератаки на наземные системы локации, авиакомпания терпит дополнительные издержки только непосредственно за простой ВС. За среднюю стоимость за-

держки рейса в США на сутки прием стоимость задержки воздушного судна Airbus A380, общей вместимостью до 400 пассажиров, которая составляет €925,000, что приблизительно соответствует \$1,087,153 (по курсу Forex на 19.05.2018) [3]. В данную стоимость уже включены услуги аэропорта и компенсационные выплаты пассажирам задержанного рейса. Наиболее популярной моделью ВС в США является Boeing B737-800, в частности, самолеты данной модели составляют практически 1/3 авиапарка самой крупной по пассажирообороту американского авиаперевозчика American Airlines (304/951) [13]. Данная модель вмещает в себя до 160 пассажиров. Условимся, что издержки простоя находятся в прямо пропорциональной зависимости от вместимости ВС, тогда издержки суточной задержки B737-800 составляют порядка \$434,861.

Государственные же структуры, согласно законодательству Соединенных Штатов, не несут ответственность за задержку рейсов, в связи с чем их издержки в рамках данного сценария равны нулю.

Издержки же пассажиров можно представить в качестве суммы, тождественной сумме компенсационных выплат за задержку рейса, то есть не более \$700 на человека. Следовательно, общие издержки данной группы стейкхолдеров от суточной задержки одного рейса B737-800 составят \$112 тыс. [17]. Данный подход не отображает полной картины многоструктурных реальных издержек пассажиров, таких как потеря времени, поиски жилья, дополнительные расходы на транспорт и т.д., но дает возможность усреднить данные затраты для оценки.

В рамках второго сценария в случае крушения самолета на открытой местности, общие убытки авиакомпании состоят из 2-х основных частей: непосредственно потеря

самого воздушного судна и выплата компенсации семьям жертв авиакатастрофы.

Заводская стоимость нового B737-800 на 2015 г. составляет \$96 млн, однако в авиапарках компаний большинство самолетов не являются новыми, то есть необходимо учесть стоимость самолета за вычетом амортизации. Средний возраст ВС модели B737-800, находящихся в парке авиакомпании American Airlines, насчитывает в среднем 8,3 года [24]. На ВС коэффициенты амортизации для планера (часть самолета без силовой установки) и для двигателя разнятся. Для первого он составляет 8% в год, а для второго – 10%. Тем не менее, отталкиваясь от условного единства конструкции в рамках данной работы для расчета следует взять наибольший коэффициент. Таким образом, стоимость ВС при учете износа вычисляется по следующей формуле:

$$RA = FC \times k^n \quad (3),$$

где RA – переоцененная стоимость ВС, FC – первоначальная стоимость ВС, k – коэффициент амортизации, а n – возраст ВС. В соответствии с данной формулой при расчете износа на полные 8 лет переоцененная стоимость B737-800 составит приблизительно \$40.89 млн.

Что же касается выплат пассажирам, то авиакомпания в соответствии с Монреальской конвенцией, к которой присоединились США, обязана выплатить членам семьи погибшего до \$170 тыс. в том случае, если рейс был международным [32]. По итогам расчетов экономические потери авиакомпании в рамках анализируемого сценария превысят \$68 млн.

Помимо этого, определенные выплаты – по обязательному страхованию – осуществляют страховые компании. В среднем максимальная сумма выплаты составляет \$221,875 (табл. 7). Следовательно, общая

сумма выплат при крушении B737-800 достигает \$35.55 млн.

Табл. 7. Максимальная сумма страховых выплат в случае гибели пассажира в результате авиакатастрофы [25].

Company	Plan	Policy Limit, \$000
CSA	Custom Luxe	100
	Custom	50
Global Alert	Preferred Plus	100
HTH Worldwide	TripProtect e-Saver	200
	Trip Protector Preferred	200
	Trip Protector	100
M.H. Ross	Bridge	100
	Complete	250
Seven Corners	Liaison Silver	100
	RoundTrip	25
Travelex	Travel Max	50
Travel Guard	Silver	500
	Flight Guard	500
	Adventure Travel	500
	Basic	500
	Gold	500
	Platinum	500
Travel Insurance	Voyager Annual	500
	Worldwide Trip Protector	100
	Worldwide Trip Protector Gold	100
	Atlas Medical	50
	Ticket Protection Plan	100
	Trip Protector Lite	100
	Trip Protector Lite Expanded	100
	<i>Average</i>	221,875

В данном случае обязательство по выплате компенсаций ложится и на государственные органы. Во-первых, из бюджета выделяются средства в размере заработной платы погибшего за 5 лет. Медианная заработная плата в США в 2017 году составила \$37.69 тыс., то есть сумма выплаты семьям 160 погибших пассажиров за 5 лет составит \$30,152 тыс. [16]. Во-вторых, государство компенсирует семьям погибших в авиаката-

строфе моральный ущерб в размере \$250 тыс. Таким образом, общие издержки государства от авиакатастрофы составят порядка \$68 млн.

Существует множество подходов к расчету ценности человеческой жизни, используемых, в том числе, и при расчете экономических потерь при авиакатастрофе. Согласно оценкам Министерства транспорта США, ценность человеческой жизни расчетов составляет \$9.6 млн [37]. Именно данная цифра закладывается министерством при расчете выгод предотвращения авиакатастрофы. Следовательно, экономические потери пассажиров Boeing B737-800 в общей сложности составят \$1.536 млрд.

Соответственно при столкновении двух самолетов издержки стейкхолдеров, рассчитанные для крушения одного самолета на открытой местности и в черте населенного пункта, увеличиваются в 2 раза.

В таблице 8 представлены чистые экономические потери стейкхолдеров. В рамках оценки риска эти расчеты необходимо скорректировать годовую частотность наступления рискованного события, то есть успешной кибератаки. Однако издержки стейкхолдеров при внедрении программы NextGen были рассчитаны на 10 лет, с момента вступления в силу первых требований программы и до окончания реализации программы, в связи с чем и частотность кибератак в рамках оценки риска будет рассчитана на 10 лет.

В открытом доступе отсутствует статистика кибератак на радиолокационный комплекс, однако публично известен случай кибератаки на компьютерные системы FAA, в результате которого произошли сбои в РЛК по всей стране, включая Атланту, Бостон и Чикаго [18]. Итогом данного сбоя стали многочисленные задержки рейсов. Ввиду того, что данный случай является единичным общеизвестным (содержится в

базе инцидентов индустриальной безопасности (Repository of Industrial Security Incidents)) случаем подобного рода, а общее количество отложенных рейсов неизвестно, он будет использован в качестве единствен-

ного возможного за 10 лет случая задержки 1 (!) рейса, следовательно, общие экономические потери, представленные в таблице 9 в рамках сценария 1.2 и 2.2, не нуждаются в корректировке.

Табл. 8. Экономические потери стейкхолдеров по категориям и группам в США (NextGen).

№ сценария	Категория стейкхолдеров	Группа стейкхолдеров	Экономические последствия	Размер ЭП, \$ тыс.	ΣЭП, \$ тыс.
1.2	Государство	FAA	-	-	-
2.2	Бизнес	Авиакомпании	Простой ВС в аэропорту (услуги аэропорта, компенсации пассажирам)	1,087	1,087
		Страховые компании	-	-	
	Население	Пассажиры	Потеря времени, тождественная сумме компенсационных выплат	112	112
1.3.1.1	Государство	FAA	Компенсация морального ущерба	40,000	70,152
2.3.1.1			Выплаты семьям погибших из расчета среднего заработка за 5 лет	30,152	
	Бизнес	Авиакомпании	Потеря воздушного судна	40,894	103,594
			Выплата компенсации в соответствии с Монреальской конвенцией	27,200	
		Страховые компании	Страховые выплаты по обязательному страхованию жизни	35,500	
	Население	Пассажиры	Стоимость жизни в соответствии с оценкой U.S. DoT	1,536,000	1,536,000
1.3.2.1	Государство	FAA	Компенсация морального ущерба	80,000	140,304
2.3.2.1			Выплаты семьям погибших из расчета среднего заработка за 5 лет	60,304	
	Бизнес	Авиакомпании	Потеря воздушного судна	81,788	207,188
			Выплата компенсации в соответствии с Монреальской конвенцией	54,400	
		Страховые компании	Страховые выплаты по обязательному страхованию жизни	71000	
	Население	Пассажиры	Стоимость жизни в соответствии с оценкой U.S. DoT	3,072,000	3,072,000

Что касается кибератак с использованием связанности сети WiFi с бортовыми системами воздушного судна, то, как уже говорилось в описании кейса в теоретической части, по данным ФБР, хакеру за 4 года удалось 15 раз обойти системы безопасности, воспользовавшись данной уязвимостью. Таким образом, за 10 лет данное количество успешных попыток могло достичь порядка 37 кибератак. В таблице 8 приведены сценарные общие экономические потери стейкхолдеров в США, скорректированные на частотность успешных кибератак.

Для расчета же окончательных экономических потерь, которые будут использованы для определения баланса «выгоды-издержки» регулирования, необходимо сложить общие сценарные издержки. В данном исследовании потери от уязвимости РЛК являются реальными, так как успешная кибератака повлекла за собой негативные последствия, в то время как экономические потери от взлома бортовых систем через WiFi являются потенциальными, так как хакер не воспользовался возможностью нанести ущерб. В связи с этим необходимо сло-

жить сценарные ЭП первой из-за первой уязвимости с ЭП каждого из 3 сценариев, вызванных второй уязвимостью и в даль-

нейшем для каждого мегасценария посчитать баланс регулирования (рис. 2, табл. 9).

Рис. 2. Формирование мегасценариев и вычисление сценарных экономических потерь (ЭП).

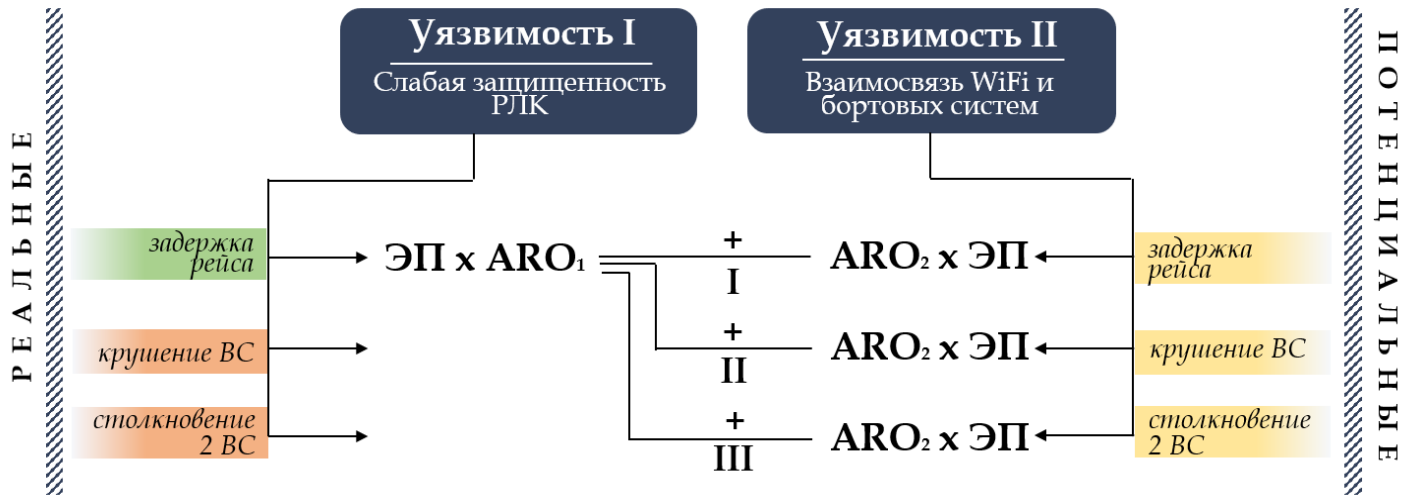


Табл. 9. Экономические потери стейкхолдеров в США в рамках мегасценариев.

Мегасценарии Сценарии		ЭП, (\$000)					
		I		II		III	
		1.2	2.2	1.2	2.3.1.1	1.2	2.3.2.1
Группы стейкхолдеров	ФАА	-	-	-	2,595,624	-	5,191,248
		-	-	2,595,624		5,191,248	
	Авиакомпании	1,087	40,219	1,087	25,119,478	1,087	50,238,954
		41,306		25,120,565		50,240,043	
	Страховые компании	-	-	-	1,313,500	-	2,627,000
		-		1,313,500		2,627,000	
Пассажиры	112	4,144	112	56,832,000	112	113,664,000	
	4,256		56,832,112		113,664,112		

На основании результатов расчета баланса регулирования можно сделать вывод, что в двух мегасценариях (II, III) из трех издержки негосударственных стейкхолдеров обоснованы (табл. 10). Выгоды бизнеса и общества исчисляются миллиардами долларов. Единственными стейкхолдерами, которым выгодна реализация программы мо-

дернизации в части кибербезопасности при любом мегасценарии, являются страховые компании. В то же время, к сожалению, главным недостатком NextGen являются колоссальные расходы государственного бюджета на реализацию программы, об окупаемости которых не идет и речи.

Табл. 10. Балансы регулирования при внедрении комплексной программы NextGen по группам и категориям стейкхолдеров в США.

Мега-сценарий	Группа Стейкхолдеров	Издержки регул-я, (\$000)	Выгоды регул-я, (\$000)	Баланс регул-я, (\$000)	
				Для группы	Для категории
I	FAA	20,600,000	0	- 20,600,000	- 20,600,000
	Авиакомпании	15,100,000	41,306	- 15,058,694	- 15,058,694
	Страховые компании	0	0	0	
	Пассажиры	15,100,000	4,256	- 15,095,744	- 158,095,144
II	FAA	20,600,000	2,595,624	- 18,004,376	- 18,004,376
	Авиакомпании	15,100,000	25,120,565	10,020,565	11,334,065
	Страховые компании	0	1,313,500	1,313,500	
	Пассажиры	15,100,000	56,832,112	41,732,112	41,732,112
III	FAA	20,600,000	5,191,248	- 15,408,752	- 15,408,752
	Авиакомпании	15,100,000	50,240,043	35,140,043	37,767,043
	Страховые компании	0	2,627,000	2,627,000	
	Пассажиры	15,100,000	113,664,112	98,564,112	98,564,112

КЕЙС РОССИИ

Теперь оценим перспективы внедрения программы NextGen в российских условиях при том же наборе сценариев. В рамках первого из анализируемых сценария развития событий издержки, по своей сути идентичные уже ранее рассчитанным для Соединенных Штатов, несут только авиаперевозчики и пассажиры.

Для оценки средней стоимости суточной задержки рейса для российских авиакомпаний необходимо найти средневзвешенную вместимость воздушного судна каждой из компаний и помножить на стоимость 1 суток простоя самолета пассажироместностью 1 человек. По итогам проведенных расчетов, в среднем российским авиакомпаниям подобная задержка обойдется в €380,406, что составляет \$447,814 по курсу Forex на 19.05.2018.

Что касается издержек пассажиров, то они также, как и прежде, будут тождественны компенсационным выплатам за суточную задержку рейса. В России компенсация за отложенный рейс рассчитывается 2-мя способами:

- в размере 25% от МРОТ за каждый час задержки;

- в размере 3% от стоимости билета за каждый час опоздания.

Для поведения расчетов наиболее удобен первый способ, так как данные о МРОТ находятся в открытом доступе. С 1 мая 2018 года МРОТ в Российской Федерации составляет ¥11,163, следовательно, выплаты на одного пассажира за 24 часа задержки рейса составят \$1,083.4, а на 164 пассажира (средняя вместимость российского самолета) – \$177.7 тыс. (по курсу ЦБ России на 18.05.2018) [11].

В рамках второго сценария - крушения самолета на открытой местности - необходимо вычислить экономический ущерб авиаперевозчиков при потере самолета и при выплате компенсаций, издержки страховых компаний, а также рассчитать экономический ущерб, нанесенный пассажирам (семьям пассажиров, погибших в авиакатастрофе).

Для расчетов данного вида издержек от потери воздушного судна российского авиаперевозчика, как и для американского, будет взят B737-800, так как он шире всего представлен среди отечественных авиакомпаний. По исследованиям издательства РБК, средний возраст самолетов поколения Boeing 737 Next Generation, представителем

которого является В737-800, на ноябрь 2015 года составляла 9,1 года, следовательно, сейчас он достиг 11 лет [4]. Следовательно, при учете износа по тем же коэффициентам, что были использованы прежде, стоимость данного ВС ориентировочно составляет \$29,812 тыс.

Что же касается компенсационных выплат, то законодательно в России ответственность авиакомпании за гибель пассажира в результате авиакатастрофы достигает до \$2 млн на человека, однако в связи с тем, что в апреле 2017 года Россия присоединилась к Монреальской конвенции, ближайшее время ожидается увеличение суммы компенсации погибшим пассажирам международных рейсов до \$170 тыс. Так как средняя вместимость самолета российского авиапарка составляет 164 пассажира, то итоговые экономические потери пассажиров составят \$27,880 тыс.

Сумма выплаты при обязательном страховании жизни в России эквивалентна сумме 120 МРОТ, значит, сумма страховой выплаты за одного пассажира составит \$1,339,569 тыс. или \$21.668 тыс. и \$3,466 тыс. на всех пассажиров рейса, потерпевшего крушение (по курсу ЦБ России на 18.05.2018).

Государство периодически выплачивает семьям погибших определенные суммы, однако делает это исключительно на добровольной основе (обязательство и порядок законодательно не установлены) в рамках распоряжений Президента, в связи с чем данные выплаты не будут учитываться в издержках.

Стоимость же человеческой жизни в 2016 году, по данным РОСГОССТРАХ, составила \$4.5 млн или \$76,025 (по курсу ЦБ России на 18.05.2018) [7]. На основе средней вместимости ВС в России (табл. 11) суммарные издержки данной группы стейкхолдеров составят порядка \$12,468.

Теперь также необходимо скорректировать экономические потери по категориям и группам стейкхолдеров на частоту успешных кибератак. При проведении оценки риска для России будут использованы те же данные по частотности успешных атак на компьютерные системы гражданской авиации, что и для США, ввиду отсутствия актуальных для России данных у отраслевого регулятора. Мегасценарные издержки отображены в таблице 12.

Табл. 11. Экономические потери стейкхолдеров по категориям и группам в России.

№ сценария	Категория стейкхолдеров	Группа стейкхолдеров	Экономические последствия	Размер ЭП, \$ тыс.	ΣЭП, \$ тыс.
1.2 2.2	Государство	ФОИВ	-	-	-
	Бизнес	Авиакомпания	Простой ВС в аэропорту (услуги аэропорта, компенсации пассажирам)	447.814	447.814
		Страховые компании	-	-	
	Население	Пассажиры	Потеря времени, тождественная сумме компенсационных выплат	177.7	177.7
1.3.1.1 2.3.1.1	Государство	ФОИВ	-	-	-
	Бизнес	Авиакомпания	Потеря воздушного судна	29,812	61158
Выплата компенсации в соответствии с Монреальской			27,880		

			конвенцией		
		Страховые компании	Страховые выплаты по обязательному страхованию жизни	3,466	
	Население	Пассажиры	Стоимость жизни в соответствии с оценкой РОСГОССТРАХ	12,468.1	12,468.1
1.3.2.1	Государство	ФОИВ	-	-	-
2.3.2.1	Бизнес	Авиакомпании	Потеря воздушного судна	59,624	122,316
			Выплата компенсации в соответствии с Монреальской конвенцией	55,760	
		Страховые компании	Страховые выплаты по обязательному страхованию жизни	6,932	
	Население	Пассажиры	Стоимость жизни в соответствии с оценкой РОСГОССТРАХ	24,936.2	24,936.2

Далее необходимо рассчитать издержки стейкхолдеров по внедрению NextGen в России. Так как данная программа обладает высокой структурированностью, в части издержек авиакомпании для упрощения вычислений можно скорректировать издержки на разницу между размерами авиапарка топ-10 авиакомпаний США (4,187 ВС) и России (586 ВС). Таким образом,

расходы российских авиаперевозчиков в общей сумме составят \$2,116,967 тыс., идентичными будут и издержки пассажиров. В связи с тем, что органы власти, участвующие в реализации программы, не имеют выгод регулирования, то есть в любом случае для них баланс регулирования окажется отрицательным, условно для расчетов возьмем государственные расходы FAA.

Табл. 12. Экономические потери стейкхолдеров в РФ в рамках мегасценариев.

Мегасценарии Сценарии		ЭП, (\$000)					
		I		II		III	
		1.2	2.2	1.2	2.3.1.1	1.2	2.3.2.1
Группы стейкхолдеров	ФОИВ	-	-	-	-	-	-
	Авиакомпании	447.814	16,569.118	447.814	173,076	447.814	346,152
	Страховые компании	-	-	-	12824	-	256484
	Пассажиры	177.7	4,354.3	177,7	461,319.7	177,7	922,639.4
		4,532		461,497.4		922,817.1	

В ходе анализа было выявлено, что баланс регулирования для всех рассмотренных групп стейкхолдеров в России отрицателен в рамках всех трех мегасценариев, что говорит об отсутствии необходимости внедрения данной программы в текущем ее виде в современных российских условиях (табл. 13).

Единственной группой, «оставшейся в плюсе», являются страховые компании, однако это связано с тем, что они не являются адресатами регулирования и, следовательно, не несут регуляторных издержек.

Табл. 13 Балансы регулирования при внедрении комплексной программы NextGen по группам и категориям стейкхолдеров в РФ.

Мега-сценарий	Группа стейкхолдеров	Издержки регул-я, (\$000)	Выгоды регул-я, (\$000)	Баланс регул-я, (\$000)	
				Для группы	Для категории
I	ФОИВ	20,600,000	0	- 20,600,000	- 20,600,000
	Авиакомпании	2,116,967	17,016.932	- 415,035	- 415,035
	Страховые компании	0	0	0	
	Пассажиры	2,116,967	4,532	-2,112,435	-2,112,435
II	ФОИВ	20,600,000	0	- 20,600,000	- 20,600,000
	Авиакомпании	2,116,967	173,523.814	- 1,943,443.186	- 1,930,619.186
	Страховые компании	0	12,824	12,824	
	Пассажиры	2,116,967	461,497.4	-1,655,469.6	-1655,469.6
III	ФОИВ	20,600,000	0	- 20,600,000	- 20,600,000
	Авиакомпании	2,116,967	36,599.814	- 2,080,367.186	-2,054,719.186
	Страховые компании	0	25,648	25,648	
	Пассажиры	2,116,967	922,817.1	- 1,194,150	- 1,194,150

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОБОСНОВАННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

На стадии обзора литературы и ознакомления со спецификой функционирования гражданской авиации ожидалось, что высокая интегрированность данной отрасли в процесс глобализации, функционирование на международном уровне и наличие внутренних по полномочиям наднациональных регуляторов, оказывающих серьезное влияние на национальную отраслевую политику государств, выступают в качестве гарантов установления на национальном уровне ежели не схожих, то близких условий для осуществления деятельности ключевых стейкхолдеров (национального регулятора и адресатов регулирования), в результате чего выгоды и издержки регулирования для ключевых стейкхолдеров будут близкими по значению.

Несмотря на это, результаты проведенной оценки регулирующего воздействия мер кибербезопасности на примере комплексной программы модернизации NextGen опровергли указанное выше предположение. Единственным экономическим актором, имеющим положительный баланс,

является стейкхолдер, по сути не являющийся адресатом анализируемых мер регулирования, а именно страховые компании.

Различие баланса «издержки-выгоды» между государствами во многом объясняется различной социальной ответственностью за факт авиакатастрофы, возложенной на себя государственными структурами. Так, в США выплаты семьям жертв авиакатастрофы закреплены законодательно и совершаются на постоянной основе, в то время как в России они назначаются указом Президента от случая к случаю, так как законодательно не закреплены выплаты компенсаций на постоянной основе.

Разницу балансов российских и американских авиакомпаний можно объяснить меньшими издержками российских авиаперевозчиков при наступлении рискованного события в рамках каждого из трех рассматриваемых сценариев. В связи с относительно более возрастным авиафлотом, ущерб авиакомпаний от потери воздушного судна в России практически в 2 раза ниже, чем в Соединенных Штатах, как и ниже стоимость суточного простоя воздушного судна в аэропорту. Выше в США и компенсация за

задержку рейса, в отличие от России, где суммы компенсации во много ничтожны.

Особо стоит отметить колоссальную разницу в оценке стоимости человеческой жизни в США и России, которая приводит к такому же разрыву балансов регулирования в данных странах.

Таким образом, и для России, и для Соединенных Штатов программа модернизации NextGen в части кибербезопасности возлагает и на регулятора, и на адресатов регулирования необоснованно высокое экономическое бремя. Тем не менее, для США данная программа более актуальна для внедрения при должной адаптации и пересмотре ее положений в части расходов государства и требований к стейкхолдерам частного сектора.

ОГРАНИЧЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В данной работе проведение многих расчетов стало возможно благодаря ряду допущений и ограничений исследования. В первую очередь, стоит отметить ограничения, касающиеся выбора стейкхолдеров регулирования для проведения дальнейшего анализа. Исключение нескольких групп стейкхолдеров обосновано тем, что в работе в рамках анализа выгод и издержек для конечного подсчета баланса могли быть использованы только монетизируемые и прямые выгоды и издержки. Помимо этого, в анализ были включены и экономические агенты, не являющиеся адресатами регулирования, но несущие колоссальные экономические потери в случае проведения успешной кибератаки. Стоит отдельно отметить и исключение присутствия государства в бизнесе, которое безусловно имеет место быть в анализируемых отраслях (например, Аэрофлот), и рассмотрение его исключительно в качестве регулятора, что не отображает действительный баланс регули-

рования для данного экономического актора.

Что же касается выстраивания логики расчетов в рамках процедуры risk assessment, то она основана на экономических потерях не всех представителей обозначенных групп стейкхолдеров, а, например, лишь топ-10 самых крупных из них, что несколько искажает общую картину, хотя в общем виде дает довольно приближенное к реальному положению дел понимание. Кроме того, в издержки государства закладываются только заявленные издержки по внедрению регуляторных мер, в то время как издержки мониторинга их соблюдения и исполнения другими стейкхолдерами не включены в анализ ввиду сложности их оценки и отсутствия открытой информации.

Отдельно стоит отметить, что внедрение анализируемых мер предполагает ликвидацию обозначенных уязвимостей, которые могут быть использованы злоумышленниками для проведения успешной кибератаки, однако в то же время они могут породить и новые не рассматриваемые прежде уязвимости, использование которых потенциально может привести к гораздо более серьезным последствиям. Так, например, в письме Исследовательской службы Конгресса США от 18 июня 2015 года обращается внимание на уязвимость технологии ADS-B (одно из технических нововведений программы), которая на данный момент не подразумевает необходимость шифрования сигналов; в тому же данная технология особо уязвима в связи с использованием открытой архитектуры [35]. В данном письме отмечены и несколько других слабых мест киберпространства модернизированной гражданской авиации, использование которых могут вызвать череду негативных последствий [22].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На данный момент регуляторы различных стран еще не готовы рационально и взвешенно отвечать на современные вызовы безопасности в киберпространстве. Отсутствие четкого понимания данной сферы на фоне «импульсивных» попыток минимизации рисков для жизни граждан и функционирования государства приводит к установлению хаотичного и необоснованного с точки зрения баланса выгод и издержек стейкхолдеров регулирования кибербезопасности критической инфраструктуры. Более того, зачастую принимаемые меры подвергают подлежащие защите активы и процессы еще большей угрозе, что было выявлено при анализе комплексной программы NextGen. Данный факт свидетельствует о низком качестве выстроенной на государственном уровне системе управления рисками, в частности, в США, что имеет исключительную важность при регулировании отраслей с высокими рисками, в том числе, и отраслей критической инфраструктуры.

Данное исследование показало необходимость проведения более детального анализа выгод и издержек регулирования ключевых стейкхолдеров в таких комплексных высокорисковых отраслях, как гражданская авиация, и исключения общего подхода и уход от множества допущений и ограничений при изучении международного опыта с целью оценки перспектив внедрения мер кибербезопасности данной отрасли в России ввиду высокой стоимости объектов отраслевой критической инфраструктуры, сложности их взаимосвязей и высоких рисках.

Ожидалось, что как в России, так и в США внедрение программы NextGen приведет к установлению схожих регуляторных балансов. Этому способствовало и наличие мощного наднационального регулятора в лице ИКАО, а также деятельность ряда дру-

гих международных отраслевых организаций, общее построение отрасли, схожий модельный ряд оборудования и единые поставщики техники. Тем не менее, итоговая разница между анализируемыми странами в балансах как групп, так и категорий ключевых стейкхолдеров оказалась колоссальной. Стоит отметить, что данное исследование требует проведения более глубокого анализа, как в рамках процедуры regulatory impact assessment в целом, так и risk assessment в частности.

Так или иначе, с практической точки зрения проведенное исследование выявило невозможность предварительного прогнозирования последствий принятия тех или иных мер ввиду их непредсказуемости и наличия сложных взаимосвязей как между стейкхолдерами, так и между процессами, игнорирование значимости которых может привести к негативным эффектам при внедрении конкретных мер. В следствии на основе практической части данной работы можно сделать вывод о необходимости развития института доказывания и применении процедуры оценки регулирующего воздействия не в порядке исключения, а на постоянной основе, особенно тех регуляторных мер, которые касаются сферы безопасности государства и его населения, в том числе и кибербезопасности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безопасность: теория, парадигма, концепция, культура. Словарь-справочник / Автор-сост. профессор В. Ф. Пилипенко. 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ПЕР СЭ-Пресс, 2005.
2. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 31.12.2017).
3. Во сколько обходится задержка A380? [Электронный ресурс] URL:

- <http://aviakomplekt.ru/skolko-stoit-prostoj-a380/> (Дата обращения: 04.05.2018).
4. Исследование РБК: на чем летает Россия // РБК [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/research/society/27/11/2015/564de81a9a79472dab71463a> (Дата обращения: 12.05.2018).
 5. Международная конференция «Беспилотная авиация - 2017» // Центр стратегических разработок в гражданской авиации [Электронный ресурс] URL: http://aviacenter.org/d/166600/d/bespilotnyye_aviatsionnyye_sistemy_i_kiberbezopasnost.pdf (Дата обращения: 08.01.2018).
 6. Проект «Концепции стратегии кибербезопасности Российской Федерации» // Совет Федерации Федерального Собрания РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d4b3dfbdb25cea8a73.pdf> (Дата обращения: 08.01.2018).
 7. Стоимость человеческой жизни в России в 2015 году составила 4,5 млн. рублей // РОСГОССТРАХ [Электронный ресурс] URL: http://www.rgs.ru/media/CSR/on_startup/Life_value_2015.pdf (Дата обращения: 04.05.2018).
 8. ФБР уличило хакера в перехвате управления самолетом // Портал деловой авиации [Электронный ресурс] URL: <http://www.ato.ru/content/fbr-ulichilo-hakera-v-perehvate-upravleniya-samoletom> (Дата обращения: 20.01.2018).
 9. ФБР предупредило авиакомпании о возможных атаках хакеров // Русская служба BBC URL: https://www.bbc.com/russian/international/2015/04/150422_fbi_airlines_hack (Дата обращения: 20.01.2018).
 10. Федеральный закон от 26.07.2017 N 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации».
 11. Федеральный закон от 07.03.2018 N 41-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».
 12. Airports and nuclear power stations on terror alert as government officials warn of 'credible' cyber threat / The Telegraph [Электронный ресурс] URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2017/04/01/airports-nuclear-power-stations-terror-alert-government-officials/> (Дата обращения: 20.01.2018).
 13. American Airlines Fleet Details and History [Электронный ресурс] URL: <https://www.planespotters.net/airline/American-Airlines> (Дата обращения: 12.04.2018).
 14. Beyond Traffic: 2045 Final Report // U.S. Department of Transportation [Электронный ресурс] URL: <https://www.transportation.gov/policy-initiatives/beyond-traffic-2045-final-report> (Дата обращения: 03.05.2018).
 15. Britain will ban electronic devices on flights from six Middle Eastern nations amid terror threat / The Telegraph [Электронный ресурс] URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2017/03/21/exclusive-britain-poised-follow-us-ban-laptops-ipads-flights/> (Дата обращения: 20.01.2018).
 16. Bureau of Labour Statistics // U.S. Department of Labour [Электронный ресурс] URL: <https://www.bls.gov> (Дата обращения: 08.05.2018).
 17. Claim compensation for your flight delay or cancellation // AirHelp [Электронный ресурс] URL: <https://www.airhelp.com/en/> (Дата обращения: 08.05.2018).
 18. Computer Problems Causes Flight Delays // The Repository of Industrial Security

- Incidents [Электронный ресурс] URL: http://www.risidata.com/Database/Detail/computer_problems_causes_flight_delays (Дата обращения: 18.05.2018).
19. Critical Infrastructure Sectors / U.S. Department of Homeland Security [Электронный ресурс] URL: <https://www.dhs.gov/critical-infrastructure-sectors#> (Дата обращения: 15.02.2018).
20. Cyber-Security, a new challenge for the aviation and automotive industries // Harvard Journal of Strategic Threat Intelligence [Электронный ресурс] URL: <http://blogs.harvard.edu/cybersecurity/files/2017/01/Cybersecurity-aviation-strategic-report.pdf> (Дата обращения: 22.03.2018).
21. Cyber Security in Aviation // Cozen O'Connor. 2016 Risk Management Conference [Электронный ресурс] URL: https://www.acina.org/sites/default/files/gs-10_acina_presentation.pdf (Дата обращения: 21.02.2018).
22. FAA Needs a More Comprehensive Approach to Address Cybersecurity As Agency Transitions to NextGen // U.S. Government Accountability Office [Электронный ресурс] URL: <https://www.gao.gov/assets/670/669627.pdf> (Дата обращения: 15.05.2018).
23. FBI probe of alleged plane hack sparks worries over flight safety // The Washington Post [Электронный ресурс] URL: https://www.washingtonpost.com/business/economy/fbi-probe-of-plane-hack-sparks-worries-over-flight-safety/2015/05/18/8f75e662-fd69-11e4-805c-c3f407e5a9e9_story.html?utm_term=.44ea631122bd (Дата обращения: 21.02.2018).
24. Fleet Age American Airlines // Airfleets Aviation [Электронный ресурс] URL: <http://www.airfleets.net/ageflotte/American%20Airlines.htm> (Дата обращения: 14.04.2018).
25. Flight Accident Coverage // Travel Insurance Review [Электронный ресурс] URL: <http://www.travelinsurancereview.net/covers/flight-accident/> (Дата обращения: 17.04.2018).
26. Framework for Improving Critical Infrastructure Cybersecurity // National Institute of Standards and Technology [Электронный ресурс] URL: <https://www.nist.gov/sites/default/files/documents/////draft-cybersecurity-framework-v1.11.pdf> (Дата обращения: 10.01.2018).
27. ISO/IEC, "Information technology -- Security techniques-Information security risk management" ISO/IEC FIDIS 27005:2008.
28. Kaspersky Cyberthreat Real-Time Map // Kaspersky Lab [Электронный ресурс] URL: <https://cybermap.kaspersky.com/stats> (Дата обращения: 13.05.2018).
29. Katz Y. Stuxnet Virus Set Back Iran's Nuclear Program by 2 Years // The Jerusalem Post [Электронный ресурс] URL: <https://www.jpost.com/Iranian-Threat/News/Stuxnet-virus-set-back-Irans-nuclear-program-by-2-years> (Дата обращения: 12.04.2018).
30. Kittichaisaree K. Public International Law of Cyberspace. – Springer, 2017. – Т. 32.
31. Lewis T. G. Critical infrastructure protection in homeland security: defending a networked nation. – John Wiley & Sons, 2014.
32. Montreal Convention 1999 // International Air Transport Association [Электронный ресурс] URL: https://www.iata.org/policy/Documents/MC99_en.pdf (Дата обращения: 03.05.2018).
33. National Strategy and Action Plan for Critical Infrastructure / Government of Canada/ P. 2 [Электронный ресурс] URL:

<https://www.publicsafety.gc.ca/cnt/rsrscs/pblctns/srtg-crtcl-nfrstrctr/srtg-crtcl-nfrstrctr-eng.pdf> (Дата обращения: 15.02.2018).

34. NIST SP 800-30 Risk Management Guide for Information Technology Systems [Электронный ресурс] URL: <https://csrc.nist.gov/publications/detail/sp/800-30/archive/2002-07-01> (Дата обращения: 16.02.2018).

35. Protecting Civil Aviation from Cyberattacks // Federation of American Scientists [Электронный ресурс] URL: <https://fas.org/sgp/crs/homsec/IN10296.pdf> (Дата обращения: 08.04.2018).

36. Recommendation of the Council on the Government of Critical Risks / OECD. May 2014 [Электронный ресурс] URL: <http://www.oecd.org/gov/risk/Critical-Risks-Recommendation.pdf> (Дата обращения: 16.02.2018).

37. Revised Departmental Guidance 2016: Treatment of the Value of Preventing Fatalities and Injuries in Preparing Economic Analyses // U.S. Department of Transportation [Электронный ресурс] URL: <https://cms.dot.gov/sites/dot.gov/files/docs/2016%20Revised%20Value%20of%20a%20Statistical%20Life%20Guidance.pdf> (Дата обращения: 12.05.2018).

38. Russians Have Learned How to Hack Power Grids. A December power outage in Ukraine was caused by a malware attack //

Bloomberg [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-01-07/russians-have-learned-how-to-hack-power-grids> (Дата обращения: 14.04.2018).

39. Ten C. W., Manimaran G., Liu C. C. Cybersecurity for critical infrastructures: Attack and defense modeling // IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics-Part A: Systems and Humans. – 2010. – Т. 40. – №. 4. – С. 853-865.

40. Transportation Security: Protecting Passengers and Freight // Transportation Security Administration [Электронный ресурс] URL: <https://www.tsa.gov/news/testimony/2016/04/06/statement-peter-neffenger-administrator-transportation-security-0> (Дата обращения: 16.05.2018).

41. Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism (USA PATRIOT) Act of 2001 [Электронный ресурс] URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-107publ56/html/PLAW-107publ56.htm> (Дата обращения: 15.02.2018).

42. US bans laptops, iPads and other electronic devices on flights from certain Middle Eastern airports / The Telegraph [Электронный ресурс] URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2017/03/20/donald-trump-announce-ban-passengers-dozen-countries-carrying/> (Дата обращения: 20.01.2018).

CIVIL AVIATION CYBERSECURITY REGULATION: PROSPECTS FOR IMPLEMENTING NEXTGEN MODERNIZATION PROGRAM IN RUSSIA AND THE UNITED STATES

Goncharova Natalia – Expert of the Research and Education Laboratory of Business Communications Study of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myas-nitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: nagoncharova@hse.ru.

Implementation of high-tech turns the vulnerabilities of critical infrastructure into cyberspace, in this connection the issue of increasing the level of cybersecurity has become relevant. Civil aviation is no exception, which new vulnerabilities and threats have been discussed over recent years. Due to high importance of critical infrastructure to every state and its citizens state bodies are prone to establishing strict regulation whereas these measures are not always justified in the framework of real risk dimension. In this article the author analyzes and compares the validity of NextGen civil aviation modernization program implementation in Russia and the United States with regard to balance of regulatory costs and risk dimension.

Key words:

Cybersecurity, critical infrastructure, civil aviation, NextGen, modernization, regulatory impact assessment, RIA, risk assessment.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Шохин Александр Николаевич - д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей.

Кириллина Валентина Николаевна - д.филол.н., профессор, Заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Директор Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации.

Борисов Сергей Ренатович - к.э.н., PhD, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Заместитель председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.

Вдовин Игорь Александрович - профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Член Правления, Председатель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей, Заместитель председателя Экспертного совета Фонда развития промышленности при Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации, Председатель Совета директоров Национального агентства прямых инвестиций.

Власенко Дмитрий Игоревич - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», Заместитель начальника отдела анализа регулирования отраслевых рынков Департамента развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации Минэкономразвития России.

Гончарова Наталия Александровна - эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Жаркова Ольга Владимировна - слушатель общеуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика», PR-директор OPEN GROUP.

Квитко Сергей Александрович - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», PhD, аспирант департамента ГиМУ факультета социальных наук НИУ ВШЭ.

Крихан Димитрий Радович - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», студент факультета гуманитарных наук НИУ ВШЭ.

Маркова Екатерина Сергеевна - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», ведущий бизнес-аналитик ООО «Гетмобит».

Матюненко Юлия Алексеевна - стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Мещерская Мария Всеволодовна - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», выпускница факультета коммуникаций, медиа и дизайна НИУ ВШЭ.

Мытенков Сергей Сергеевич - профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей.

Палагина Анна Александровна - слушатель факультатива «GR в современной России: теория и практика», специалист по связям с общественностью ФСК «Лидер».

Поляков Леонид Владимирович - д.филос.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, департамента политической науки Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Саламатов Владимир Юрьевич - к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ.

Сенин Владимир Борисович - к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель председателя правления АО «Альфа-Банк», президент Ассоциации менеджеров России.

Столяренко Владимир Михайлович - д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ.

Тангаева Анна Вячеславовна - руководитель группы анализа рынков исследовательского центра ITI.

Фельдман Павел Львович - эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Юргелас Мария Владимировна - к.пол.н., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ.

ПАМЯТКА ДЛЯ АВТОРОВ

ЖУРНАЛА «БИЗНЕС. ОБЩЕСТВО. ВЛАСТЬ»

Уважаемые авторы! К публикации принимаются научные статьи объемом не более 1,5 п.л. и рецензии объемом не более 0,5 п.л. Помимо основного текста, статья должна включать в себя следующие обязательные элементы:

- Название статьи
- Фамилия, инициалы автора
- Аннотация
- Ключевые слова
- Список литературы

Ключевые слова выделяются курсивом, фамилия и инициалы автора, заголовки статьи выделяются жирным шрифтом. Допускается выделение ключевых идей в статье жирным шрифтом. ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова должны быть продублированы на английском языке.

Шрифт – «Book Antiqua», размер: основной текст - 12 pt, через 1 интервал; название статьи – 18 pt, фамилия и инициалы автора - 14 pt, через 1 интервал, абзац 1,0 см, все поля по 2 см. Интервал перед абзацем – 0 pt, после - 6 pt. Выравнивание текста по ширине. Отступ для красной строки составляет 1,25 см. Верхнее и нижнее поля составляют 2 см, правое и левое – 1,25 см.

Сокращения, условные обозначения и цитаты оформляются в соответствии с общепринятыми стандартами (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

Нумерация формул, рисунков, таблиц – единая, сквозная по всему тексту.

При написании статьи используются затекстовые ссылки, которые оформляются в квадратных скобках ([3] или [3, 15]), где первое число указывает на номер источника в списке литературы, а второе – страницу, на которую ссылается автор.

Список должен быть выполнен в соответствии с требованиями ГОСТа. В начале списка в алфавитном порядке указываются источники на русском языке, затем – источники на иностранных языках. Образцы оформления источников в списке литературы:

1. Лопатина Е. И. GR-менеджмент как современный инструмент управления взаимодействием бизнеса с органами власти // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 150–154.

2. Официальный сайт Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти [Электронный ресурс] URL: //http://www.gr-center.ru/ (Дата обращения: 15.04.2017).

На отдельном листе указывают полностью имена, отчества и фамилии авторов, ученая степень и ученое звание, должность и место работы, рабочий и контактный телефоны, электронные адреса. Данная информация представляется на русском и на английском языках.

Окончательный документ электронной версии статьи должен иметь расширение docx.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных авторов!

Научно-учебная лаборатория бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Отв. секретарь журнала Гончарова Наталия Александровна nagoncharova@edu.hse.ru