

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

**№36-37
2020**



**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.

- Никонорова Екатерина Васильевна - д.филол.н., профессор, директор департамента Издательство «Пашков дом» – заведующая отделом периодических изданий, главный редактор журнала «Обсерватория культуры»
- 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 политики и управления факультета социальных наук, зам. руководителя научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Заместитель главного редактора:

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

Члены коллегии:

- Лексин Владимир Николаевич – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.
- Мытенок Сергей Сергеевич - Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей.

Ответственный секретарь:

- Умаров Саламудин Шамсуднович – стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

В этом номере:

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

Орлов И.Б.

стр 7

Колонка редактора

АКТУАЛЬНО

Васильев А.В., Уринсон Я.М.

стр 8- 19

Состояние, проблемы и перспективы интеллектуальной собственности в Российской Федерации

Сенин В. Б., Григорьева И.А.

стр 20-40

Актуальные тенденции и вызовы в работе российских банков в условиях консолидации и огосударствления банковской системы

Пркопов Ф.Т., Киселев А.Н

стр 41-73

Управление рисками устойчивого развития

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Вдовин И.А., Венглинский Д.Р.

стр 74-86

Проблема привлечения внебюджетных инвестиций в национальные проекты

Саламатов В.Ю., Саломатин Ю.В.

стр 87- 102

Роль бизнеса в реализации национальных проектов (на примере инфраструктурных объектов)

Вдовин И.А., Григорян Е.Ф.

стр 103-116

Возможности повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в сфере легкой промышленности в рамках национальной программы «Международная кооперация и экспорт»

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Уринсон Я.М., Панфилов К.С.

стр 117-125

Цифровизация как фактор развития инновационных стратегий на примере некоторых стран

*Юргелас М.В., Иванова Т. В.***стр 126-138**

Критерии отбора технологий в цифровой экономике

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС*Шохин А.Н., Оганнисян С.О.***стр 139-145**

Государственно-частное партнерство как инструмент развития взаимодействия бизнеса и государства

*Кириллина В.Н., Попов Д.Р.***стр 146-160**

Проблема институционализации бизнес-объединений в России

*Кириллина В.Н., Антонова А.Ю.***стр 161-169**

Конфликт интересов власти и бизнеса в современной России

*Шохин А.Н., Беляева Е.С.***стр 170-183**

Взаимодействие бизнеса и власти в контексте влияния на адаптацию молодых специалистов в малых городах и сельской местности

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА*Волконская Н.А., Духновский Ф.А.***стр 184-189**

КСО во время кризиса: возможные практики в России

ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*Шохин А.Н., Доля С.С., Крицкий Д.В.***стр 190-212**

Развитие железнодорожной отрасли как фактор формирования промышленной политики Российской империи

МИРОВАЯ ПОЛИТИКА*Саламатов В.Ю., Коломин В.О., Степаненко А.М.***стр 213-220**

Торговые представительства России: актуальные положения текущей реформы

*Сорокин Д.А.***стр 221-252**

Санкционные режимы: от эффекта сложившихся международных отношений к фактору их формирования

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

Дорогие читатели и коллеги!

Представляем сдвоенный номер журнала, в котором собраны лучшие статьи слушателей общеуниверситетского факультатива "GR в современной России: теория и практика" (2019-2020 г.), научным руководителем которого является заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, доктор экономических наук, профессор А.Н. Шохин.

Как и предыдущий номер, составленный из представленных на конкурс научно-исследовательских работ студентов, тематика статей этого номера весьма разнообразна. Но, прежде всего, проектные работы слушателей факультатива затрагивают актуальные в условиях санкционного режима и пандемии вопросы реализации национальных проектов и цифровой экономики, государственно-частного партнерства и институционализации бизнес-объединений, социальной ответственности бизнеса и международного измерения торговой деятельности российского бизнеса. Успешный опыт дистанционной работы, включая защиту подготовленных в рамках факультатива проектов, показал, что срабатывал мультипликационный эффект от активного сотрудничества слушателей и их научных руководителей.

В следующем выпуске журнала на суд читателей будут представлены, в числе прочего, материалы круглого стола "Взаимодействие бизнеса и власти в условиях глобального кризиса", проведенного Кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти при поддержке РСПП в рамках ежегодной XXI Апрельской международной конференции, проходившей в этом году в онлайн формате.

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

Состояние, проблемы и перспективы интеллектуальной собственности в Российской Федерации

ВАСИЛЬЕВ А.В.¹, УРИНСОН Я.М.²

Данная статья представляет собой обзор рынка интеллектуальной собственности в России. В статье показаны слабые места, а также перспективные точки роста российского рынка интеллектуальной собственности. Также проведен анализ наукоемких предприятий, на основе которого даны рекомендации.

Ключевые слова:

Интеллектуальная собственность, цифровые права, инновационная деятельность, взаимодействие бизнеса и власти.

¹ **Васильев Александр Викторович** – студент 2 курса межвузовской магистерской программы «ТехПред» Национального исследовательского технологического университета «МИСиС» и Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Тел. 89100990787 E-mail: sany19971997@gmail.com

² **Уринсон Яков Моисеевич** – 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

Введение

В современных условиях интеллектуальная собственность становится всё более важным фактором социально-экономического развития. В работе рассматриваются вопросы формирования и расширения рынка интеллектуальной собственности в России и за рубежом, обсуждаются проблемы и перспективы этого рынка.

1. История возникновения интеллектуальной собственности

Первые упоминания об интеллектуальной собственности появились еще в 17-18 веках, а уже в 1967 году была подписана Стокгольмская конвенция о создании Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO). На данный момент членами этой организации является 191 государство. К интеллектуальной собственности конвенция относит права авторов на достигнутые результаты в следующих областях человеческой деятельности:

- Лицензионное ПО.
- Произведения художественного характера.
- Промышленные образцы.
- Базы данных.
- Доменные имена.
- Сорты растений и породы животных.
- Радиосигналы и микросхемы.
- Товарные знаки, коммерческие обозначения и фирменные наименования.
- Изобретения.
- Результаты исполнительской деятельности.
- Труды в области науки.

2. Нормативно-правовые документы

Основной организацией, регулирующей отношения в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность, является Всемирная организация интеллектуальной собственности. Помимо этой организации, существуют и другие договоры: Парижская конвенция, Бернская конвенция, Договор о

патентной кооперации и пр. Например, к Договору о патентной кооперации присоединилась 151 страна, к Мадридской системе международной регистрации товарных знаков - 113 стран, а Гаагская система международной регистрации промышленных образцов охватывает 51 государство.

В Российской Федерации регулирующим документом является Гражданский кодекс, а именно 4-я его часть. Действует она в России с 1 января 2008 года в соответствии с федеральным законом № 231-ФЗ от 18 декабря 2006 г. Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в Российской Федерации определяет статья 1225 Гражданского кодекса. Также стоит в качестве регулирующих документов рассматривать Постановление Правительства РФ № 1020 «О государственной регистрации договоров о распоряжении исключительным правом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, зарегистрированные топологию интегральной микросхемы, программу для ЭВМ, базу данных и перехода без договора исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, зарегистрированные топологию интегральной микросхемы, программу для ЭВМ, базу данных» от 24 декабря 2008 г. и приказ Минобрнауки России № 322 «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по осуществлению в установленном порядке продления срока действия патента на изобретение, относящегося к средствам, для применения которых требуется получение разрешения уполномоченного на это органа в соответствии с законодательством Российской Федерации, срока действия патента на промышленный образец, свидетельства (патента) на полезную модель, свидетельства о регистрации товарного знака, знака обслуживания, свидетельства на право пользования

наименованием места происхождения товара, а также восстановления действия патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец, прекращенного в связи с неуплатой в установленный срок пошлины за поддержание его в силе» от 29 октября 2008 г.

В целях унификации законодательства в области защиты интеллектуальной собственности, Россия является членом некоторых международных договоров и конвенций:

- Об охране интересов артистов (1961 г.).
- Об охране литературных произведений (1886 г.; РФ присоединилась к этой конвенции 13 марта 1995 г.).
- О фонограммах и их исполнении (1996 г.).
- Об авторском праве (1996 г.).
- О патентной кооперации (1970 г.).

В РФ в качестве органа, регулирующего защиту прав интеллектуальной собственности, была создана Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). Данный орган обладает следующими функциями:

- Оказание услуг по охране прав на интеллектуальную собственность по всем видам категорий.
- Защита интересов государства, контроль исполнения госзаказов при обороте НИОКР военно-технического, специального и двойного назначения.

3. Цифровые права

Цифровые права – это новый вид гражданских прав, определяющих права на распоряжение информацией (в т.ч. передаче, залог и др.). Понятие введено 1 октября 2019 г. [1]. Текст статьи 141.1 ГК РФ предполагает урегулирования цифровых прав специальным законом, но на данный момент такого закона еще не существует. Могут предполагать, что эта статья будет ссылаться на какие-либо законы в области цифрового

права, но на какие конкретно – пока то же не ясно. Данная статья предположительно может регулировать операции с криптовалютой, так как предполагает отсутствие взаимодействия с третьими лицами, что как раз и обеспечивает сделка с криптовалютой.

Ещё одна проблема заключается в понятии «информационная система», так как в Гражданском Кодексе нет определения этого термина. Можно предположить, что «цифровая платформа» – это «информационная система» – понятие из закона о цифровых правах, но документально подтвердить это сложно, так как отсутствует официальное понятие термина. Стоит заметить, что цифровые права ограничены цифровой платформой, то есть права распространяются на ограниченную правовую область, но не понятно, на какую, так как в статье нет её определения. Также статья предполагает взимание прав без сделки – аналог цессии. То есть, в ситуациях, предусмотренных законом, цифровые права могут перейти к иному лицу без согласия другого. Интересно и то, что статья предполагает оплату внутри цифровой платформы, так как в статье сказано, что все операции производятся только в пределах информационной системы. Статья является базовой, и на её основании последует принятие федеральных законов по данной тематике. Статья не раскрывает смысла некоторых терминов и до конца не понятна. Требуются множественные пояснения. Депутат Государственной Думы 7-го созыва Павел Крашенинников заявил о том, что данный закон определяет только базовые понятия регулирования отношений в цифровой экономике, а также сообщил, что предстоит сделать много нормотворческих итераций в этом направлении. В настоящее время в парламенте ожидается ещё около двадцати нормотворческих актов на эту тему.

4. Рынок интеллектуальной собственности в России и за рубежом

На данный момент ни одна развитая экономика мира не может обойтись без со-

здания и функционирования рынка интеллектуальной собственности. Формируется тенденция создания коммерческой составляющей на основе инноваций и новых технологиях. Но в настоящее время остаются не разрешенными многие методологические и теоретические вопросы регулирования отношений в области интеллектуальной собственности при том, что к отрасли существует большой интерес.

Результатом правильного использования традиционных факторов (моделирование динамики процессов, прогнозирование, анализ и интерпретация информации) становятся лидерство и индивидуальное преимущество в отрасли. Капитал, основанный на интеллектуальной собственности, в настоящее время является одним из главных факторов динамичного развития, использовать который можно в сжатые сроки с целью занятия компанией лидирующей позиции на отечественном и международных рынках.

В результате естественного механизма развития технологий становится возможным появление производств с большой долей научной составляющей в производстве. Это происходит за счёт того, что затраты на науку и образование постоянно возрастают. Затраты направляются на расширение базы исследований и разработок, а также на модернизацию образовательной системы. Для большей отдачи вложенных средств от экономики требуется создание цикла по производству научных разработок. Явно прослеживается связь финансовых затрат в научное развитие и уровнем технологического совершенства продукции, - подобный факт подтверждается большим количеством статей на тему технического развития и экономико-технологических исследований.

Доходность производств, содержащих в структуре значительную научную составляющую, выше на всех этапах по сравнению с отраслями, развивающимся по классическому пути. Особенностью компаний-лидеров по научной составляющей является то, что основная часть выпускаемой ими

продукции направлена на удовлетворение самых широких слоев потребителей. С этим связана высокая рентабельность (нормальная рентабельность к инвестиционному капиталу в среднем по миру составляет 7-8%). Просмотрев информацию в газете Financial Times о первых 5 десятках лучших мировых компаний, имеющих рентабельность к инвестиционному капиталу более 15%, видно, что эти компании производят продукцию с большой научной технической составляющей. Список лидеров уже давно покинули предприятия, активы которых сосредоточены в сырьевом секторе. Происходит это естественным образом вследствие низких вкладов в НИОКР. Самые большие компании нефтяного сектора вкладывают в научное и технологическое развитие не более 1% от оборота компании. В России ситуация противоположна развитым странам: на 1999 г. 18 из 20 лидирующих по капитализации компаний являлись представителями сырьевого сектора и сектора обрабатывающей промышленности, из этого списка только 2 компании являлись машиностроительными – АвтоВАЗ и ГАЗ. Так как две указанные компании не являлись предприятиями с большими расходами в инновации, возникало большое количество проблем с качеством выпускаемой продукции [2].

Сбором, обработкой и накоплением статистики, показывающей активность стран на рынке интеллектуальной собственности, занимается Всемирная организация интеллектуальной собственности. Организация работает на основании договора о патентной кооперации, который, в настоящее время, подписан более 150 странами. Сбор статистики осуществляется ежегодно. Важное замечание – количество заявок на регистрацию патентов растет восьмой год подряд.

5. Рынок интеллектуальной собственности в России

В настоящее время наукоёмкие производства можно отнести к драйверам экономического развития. Но факторы развития

отечественных предприятий накладывают свои ограничения. В настоящее время на большинстве предприятий наблюдается нехватка кадров, которые умеют заниматься реализацией наукоёмкой продукции. В то время как в большей части Европейских государств на исследования и разработки тратится от 40 до 75%, в России доля затрат на технологические инновации составляет менее 10% [3]. В сравнении с опытом ведущих стран, инновационная инфраструктура в нашей стране появилась не так давно, и в настоящее время Россия не относится к числу наиболее активных стран в сфере наукоёмкой продукции. Например, в России бизнес-инкубаторы появились в 1990 году на

базе мощностей СССР, а в США первый бизнес-инкубатор основали еще в 1959 году.

В прошлом году доля наукоёмкой и высокотехнологичной продукции в структуре ВВП достигла исторического максимума и составила 22,3% (по информации Федеральной службы статистики РФ). Произошло это в первую очередь за счет роста доли оборонного сектора в структуре ВВП при отсутствии развития сырьевого сектора. Статистику наукоёмкого производства в структуре ВВП начали вести с 2011 года, в то время показатель равнялся 19,6%. В последующие годы он рос, но немного снизился в 2015 году до отметки в 21,5%. Самый высокий показатель был в 2014 году и составлял 21,8% (см. рис. 1).

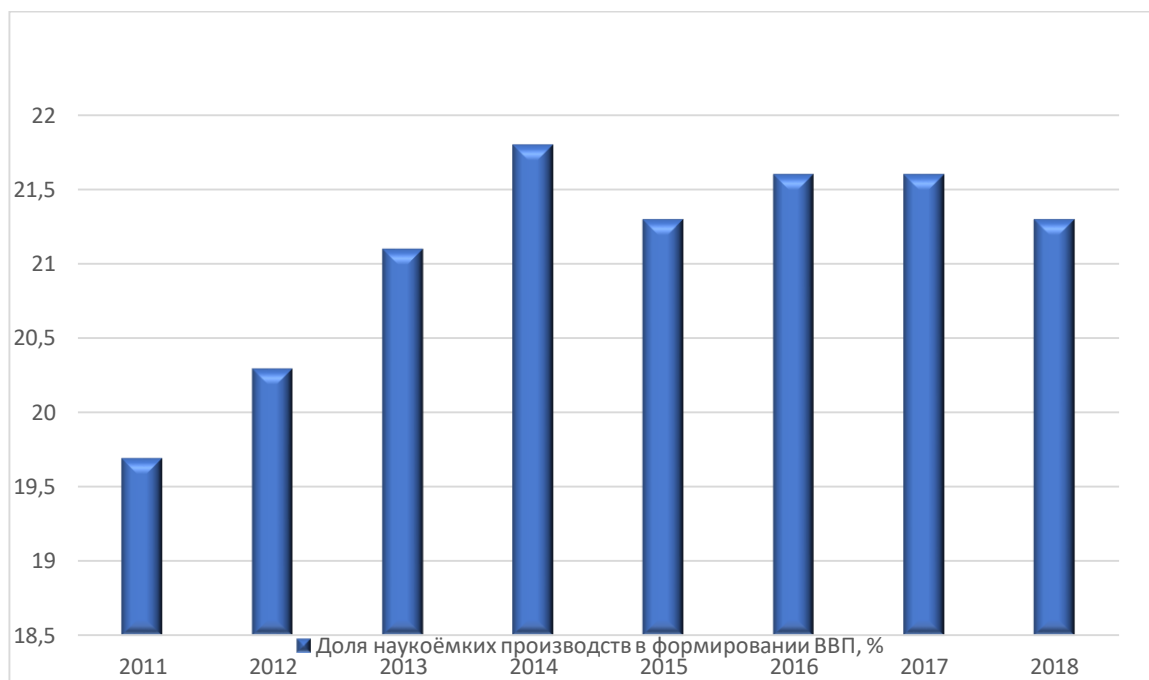


Рисунок 1 – Доля наукоёмких производств в формировании ВВП

Отрасли, указанные выше, разделяют на три группы: наукоёмкие производства, средне технологичные и высокотехнологичные производства. Наиболее значительный объем внутренних затрат на научные исследования и разработки важнейших направлений предусматривают наукоёмкие производства.

Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки в целом по Российской Федерации (данные Федеральной службы статистики) отражен в табл. 1.

Таблица 1

Доля внутренних затрат на исследования и разработки

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всего, %	67,6	65,5	67,9	68,6	71,0	70,5
Высокотехнологичные виды экономической деятельности, %	61,3	66,3	60,3	76,7	76,4	72,4
Среднетехнологичные виды экономической деятельности, %	47,3	59,0	65,2	46,3	65,1	49,9
Наукоёмкие виды экономической деятельности, %	68,2	65,9	68,2	69,0	71,5	71,4

В указах Президента РФ от мая 2012 года была поставлена задача по увеличению в 1,3 раза доли высокотехнологичной продукции и наукоемких отраслей в структуре ВВП к 2018 году относительно показателей 2011 года. В 2011 году по данным Росстата, целевой показатель составлял 25,6%, а в 2018 году по факту показатель равнялся 21,3%.

Сегодня концепция перехода России на путь инновационного развития содержится в документе Долгосрочном прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации до 2025 года. Исходя из положений прогноза, к 2020 году доля России в должна будет составлять 2% от мирового ВВП. Доля в структуре высокотехнологичных товаров и услуг должна будет составлять 10%, а объем инновационных продуктов - 25-35% в структуре промышленной продукции. Вышесказанное указывает на необходимость создания в структуре государства конкретного органа, который мог бы обеспечивать полную и обширную поддержку инновационных инициатив в стране. Например, таким органом мог бы стать Государственный инновационный фонд. Такой орган мог бы финансировать завершающие стадии разработки и промышленного освоения новейших техно-

логичных продуктов и возвращать вложенные средства.

Доклад ЦСР «Эффективное использование интеллектуальной собственности» говорит о том, что Россия в 10 раз отстает от развитых стран на рынке интеллектуальной собственности. В свою очередь, сложная ситуация в сфере интеллектуальной собственности создаёт существенный барьер для развития цифровой экономики [4]. Только 4 крупнейшие компании России («Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз») из 5-ти раскрывают данные об оформленных патентах и имеющихся патентах в отчетах. Лидером по патентным правам является Газпром: компании и дочерним предприятиям принадлежит более 2342 прав. При выручке крупнейших компаний России в триллионы рублей, вложения в НИОКР составляют несколько десятков миллиардов и это в лучшем случае [5].

За пять лет (на конец 2018 года) в «Сколково» было подано 4500 заявок на патенты. По окончании 2018 года резиденты стали обладателями 1500 российских патентов и 350 зарубежных. Лучше ситуация складывается в других областях. Например, в области создания аудио/видео контента. Доля продажи прав на музыкальную, видео и стриминговую собственность близка к ми-

ровой. В целом рынок создания и коммерциализации контента в России динамично развивается. Однако развитие технологий цифрового «пиратства» наносит ущерб коммерциализации литературных произведений и произведений искусства, в том числе, музыкальному и визуальному контенту. Rambler заявляет о 70 млрд. рублей ущерба от «пиратства». Это связано с параллельным ростом технологий взлома и защиты информации. Для пресечения пиратской деятельности крупными правообладателями был подписан Антипиратский меморандум в сфере охраны исключительных прав в интернете [6].

Рост рынка интеллектуальной собственности составляет более 10% ежегодно и превышает динамику роста традиционных материальных рынков. Свыше 70% информации в мировой цифровой сети составляет движение объектов интеллектуальной собственности. В скором времени динамика рынков будет связана с материалами, предназначенными для промышленного производства. К таким объектам относятся: цифровые описания новых материалов, генетические коды, трёхмерные модели, лекарственные препараты в виде формул, а также цифровые двойники (описания промышленных объектов).

Сфера интеллектуальной собственности страны очень слабо развита, и это несмотря на то, что по общему количеству патентных заявок на изобретения Россия находится на 7 месте в мире (41,6 тыс. шт. в 2016 году) и входит в топ-5 мировых лидеров по объёму государственных инвестиций. По количеству заявок на полезные модели в 2015 году Россия отставала от Китая более, чем в 100 раз и в 24 раза по количеству изобретений. От других развитых стран Россия отстаёт в среднем в 10 раз. Если сравнить количество заявок на изобретения от национальных заявителей, то в расчете на 10 тысяч человек населения Россия отстаёт в 15-18 раз от развитых стран мира и в 40 раз от Китая.

Стоит отметить недовольство изобретателей по отношению к процедуре регистрации изобретений. Часты случаи отказа по формальным причинам – из-за несоблюдения требований актов. Пока ученый передает заявку, другой человек может доработать изобретение и оформить патент раньше. Стоимость патента и длительный срок рассмотрения заявки (8 месяцев) ведомством также является большой проблемой. Стоимость оформления патента начинается от 10000 рублей (100000 рублей для промышленного объекта). Отсутствует в стране и практика продажи технологий и патентов. Данная проблема в большей мере связана с непредсказуемостью судебной системы. Ещё одним фактором, определяющим отставание, является тот факт, что Россия слабо представлена на внешних рынках. Количество заявлений на защиту интеллектуальной собственности в зарубежных странах от российских представителей было ниже в 15-60 раз в 2015 году по сравнению с лидирующими странами. Из-за недостатка внимания к развитию сферы охраны интеллектуальной собственности в скором времени мы можем ждать усиление отставания России от развитых стран на рынке услуг и товаров.

6. Рынок интеллектуальной собственности за рубежом

Использование материальных и финансовых факторов на рынке индустриально развитых стран даёт очевидные преимущества. То же можно сказать и про уровень развития. Основным направлением в экономике стал интенсивный рост сферы услуг, связанных с интеллектуальной собственностью. Большие надежды возлагают на рынок информационных технологий. Примером тому может послужить тот факт, что в США уже к 2000 г. количество профессий, связанных с программированием и аналитикой, возросло в 1,5 раза.

В топ-10 стран по количеству поданных патентных заявок входят (данные ВОИС за 2018 год):

- Китай – 1.300 тыс. заявок
- США – 605 тыс. заявок
- Япония – 318 тыс. заявок
- Республика Корея – 208 тыс. заявок
- Европейское патентное общество – 159 тыс. заявок
- Германия – 67 тыс. заявок
- Индия – 45 тыс. заявок
- Российская Федерация – 41 тыс. заявок
- Канада – 34 тыс. заявок
- Австралия – 28 тыс. заявок
- Всего в мире – 3.127 млн. заявок

Среди заявок, наиболее популярными являются: патенты (3,1 млн.), полезные модели (1,6 млн.), торговые знаки (9,8 млн.) и промышленный дизайн (1,2 млн.).

7. Проблемы и перспективы российского рынка интеллектуальной собственности

Сегодня, в рамках реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, можно выделить следующие тенденции в развитии инновационной инфраструктуры и основные институциональные условия:

1. Наличие бюджетного финансирования. В основном, финансирование осуществляется через механизм федеральных целевых программ и через государственное финансирование науки.

2. Переход инвестиционного вектора на инновационные проекты, реализованные на этапах «предсева» и «посева». Позитивным моментом является финансирование этапа предвыборки и посева через венчурные фонды с участием государства при участии Российской венчурной компании, Внешэкономбанка и Роснано.

3. Создается инновационная деятельность, в том числе, на базе ключевых исследовательских университетов. Внимание уделяется стимулированию инновационных исследований в рамках системы высшего обра-

зования. Следует также отметить, что сегодня реализуются исследовательские проекты с участием иностранных ученых. Существует сотрудничество между университетами и инновационными компаниями.

4. Формирование механизма нормативного регулирования и поддержки инновационных объектов инфраструктуры. Ведется работа по формированию и развитию правового режима, регулирующего инновационную деятельность.

Но, несмотря на позитивные тенденции в развитии инновационной инфраструктуры, следует отметить, что не все цели «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года» были достижимы в нынешней сложной экономической ситуации. Существует ряд серьезных проблем, требующих приоритетных решений для эффективного функционирования инновационной инфраструктуры России. В частности, основными проблемами являются:

- неэффективная государственная поддержка инновационных объектов инфраструктуры, которая не обеспечивает достижение целей и задач, поставленных перед «Стратегией 2020»;

- развитие инфраструктуры и институциональных условий не коррелирует с моделью экономического роста;

- нет сбалансированной системы оценки эффективности мер государственной поддержки инновационной инфраструктуры [6].

В России нет оснований для мониторинга инновационной деятельности и качества услуг, предоставляемых инновационными инфраструктурными объектами. Текущая система оценки объектов инновационной инфраструктуры направлена только на анализ формальных показателей, которые не отражают их реального воздействия на национальную экономику и не позволяют оценивать и оптимизировать расход бюджетных средств. Связанно это с тем, что

компания в своих отчетах указывают стоимость интеллектуальной собственности по принципу расчета расходов, затраченных на создания интеллектуального труда. Подобную проблему может исправить активный оборот интеллектуальных прав на рынке России. Стоит отметить, что данная проблема существует и в развитых странах. В основном реальной оценкой начинают заниматься перед судом или перед заключением сделки. Зачастую ИС оценивают в размере выручки от продаж за три года или лицензионных платежей (5-10% от выручки) за 5-7 лет.

Вследствие большого количества споров в связи с использованием объектов авторских прав, решений по регистрации товарных знаков больше всего. Меньше споров возникает по изобретениям. В стране нет целостной системы, способствующей эффективному взаимодействию бизнеса и власти в области интеллектуальной собственности. Разрешить множество проблем могло бы создание специализированной цифровой платформы с понятной архитектурой и реестром объектов ИС, содержащим информацию о сделках. Повысить безопасность сделок возможно с применением технологии блокчейна (распределенной базы данных).

Без государственной поддержки инновационной деятельности сами субъекты хозяйствования не могут эффективно развивать инновации, особенно связанные с необходимостью проведения фундаментальных исследований. Это подтверждается на практике. Для реализации стратегии экономического роста промышленного производства необходимо постоянное развитие высокотехнологичных производств, способных производить наукоемкую или принципиально новую продукцию. Соответственно, формирование экспортного потенциала промышленного производства, повышение развития технологического уровня предприятий происходит благодаря внедрению в производство отечественных и мировых научно-технических достижений.

8. Рекомендации

Ситуация неудовлетворительная, но возможность ее исправить еще есть. Чтобы это сделать, необходимо принять следующие меры:

1. Значительно сократить время и финансовые траты на патентирование в Российской Федерации и одновременно субсидировать правовую охрану интеллектуальной собственности за пределами РФ.

2. Утвердить включение целевых индикаторов и показателей в государственные программы с целью получения информации о результативности НИОКР.

3. Создать государственный орган, который мог бы разрабатывать и осуществлять политику в сфере интеллектуальной собственности.

4. Создать для государственных заказчиков возможность просмотра результатов НИОКР в гражданской сфере.

5. Упростить в отношении интеллектуальной собственности системы налогового администрирования и налогообложения.

Если не принять этих мер, то произойдет постепенное снижение количества инновационных разработок, конкурентоспособных на рынке высоких технологий. Бремя устаревших норм и законов вызовет снижение капитализации интеллектуальных возможностей страны и потерю потенциала ее развития за счет данного ресурса. Неудовлетворенность российских компаний системой права приведет к тому, что они станут переводить интеллектуальную собственность в зарубежные зоны юрисдикции. Отдельная, все более остро встающая проблема – зависимость научно-инновационного сообщества от давления органов государственной власти, которое снижает возможности страны развиваться за счет капитализации результатов интеллектуальной деятельности.

Заключение

В настоящее время выявляется опасность того, что самые богатые и развитые страны мира монополизуют развитие и управление основных средне- и высокотехнологичных производств. Они станут основными потребителями и инвесторами предприятий, специализирующихся на таких производствах. Анкетирование компаний-производителей показало, что самыми успешными и финансово целесообразными являются вложения в исследования и разработки следующих отраслей:

- производство потребительских товаров;
- химия;
- автомобилестроение;
- связь;
- фармацевтическая промышленность и медицина;
- производство и переработка металлов и других базовых материалов;
- информатика и электронно-вычислительная техника;
- энергетика и коммунальное хозяйство;
- финансы, кредит и страхование;
- различные отрасли обрабатывающей промышленности.

От 75 до 93% опрошенных компаний выбрали именно вышеуказанные направления развития. При этом доходность от вложения в НИОКР значительно дифференцирована даже для компаний из одного рыночного сегмента. Так, в сфере ИТ рентабельность «Intel» составляет около 100%, а тот же показатель у «IBM» находится в интервале 30-40%.

Для устранения недостатков сложившегося в России рынка интеллектуальной собственности и его дальнейшего поступательного развития необходимо:

1. Включить целевые индикаторы развития интеллектуальной собственности в государственные программы, обосновав в этих программах необходимые для дости-

жения целевых индикаторов финансовые ресурсы и меры по охране отечественной интеллектуальной собственности у нас в стране и за рубежом.

2. Поручить Министерству науки и высшего образования РФ разработать и представить на утверждение в Правительство РФ и Президенту РФ проект государственной политики развития интеллектуальной собственности в стране и её поддержки, включая:

- меры финансового и правового обеспечения;
- методы и формы информирования отечественных производителей и потребителей о результатах исследований и разработок;
- вопросы международного сотрудничества в сфере создания и защиты интеллектуальной собственности;
- упорядочение системы налогообложения и налогового администрирования в сфере интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - ст. 3301.
2. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития [Электронный ресурс] URL://<https://www.cfin.ru/press/marketing/2001-2/02.shtml> (Дата обращения: 26.02.2020)
3. РЫНОК НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ РФ [Электронный ресурс] URL://<https://sibac.info/studconf/econom/1xxxi/152116> (Дата обращения: 26.02.2020)
4. РОССИЯ ДЕСЯТИКРАТНО ОТСТАЕТ ОТ РАЗВИТЫХ СТРАН НА РЫНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ [Электронный ресурс]

URL://<https://www.csr.ru/ru/publications/rossiya-desyatkratno-otstaet-ot-razvityh-strana-rynke-intellektualnoj-sobstvennosti/> (Дата обращения: 26.02.2020)

5. Почему интеллектуальная собственность в России не продается [Электронный ресурс]

URL://<https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/05/803013-intellektualnaya-sobstvennost> (Дата обращения: 26.02.2020)

6. Интеллектуальная собственность - драйвер цифровой экономики [Электронный ресурс]

URL://<https://rg.ru/2019/01/18/intellektual>

naia-sobstvennost-drajver-cifrovoj-ekonomiki.html (Дата обращения: 26.02.2020)

7. Оганесова И.С. Рынок наукоемкой продукции РФ // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. LXXXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 9(81).

URL: [https://sibac.info/archive/economy/9\(81\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/9(81).pdf) (дата обращения: 26.02.2020)

State, problems and prospects of intellectual property in the Russian Federation

Vasiliev Alexander Viktorovich - 2nd year student of the interuniversity master's program "TechPred" of the National Research Technological University "MISiS" and the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation. Tel. 89100990787 E-mail: sany19971997@gmail.com

Urinson Yakov Moiseevich - Professor of the Department of Theory and Practice of Interaction between Business and Government, National Research University Higher School of Economics. Address: 101000, Moscow, st. Myasnitskaya, 20. E-mail: GR@hse.ru

This article is an overview of the intellectual property market in Russia. The article shows weak points, as well as promising points of growth. An analysis of knowledge-intensive enterprises was also carried out, on the basis of which recommendations were made.

Keywords:

Intellectual property, digital rights, innovation, interaction between business and government

Актуальные тенденции и вызовы в работе российских банков в условиях консолидации и огосударствления банковской системы

СЕНИН В.Б.¹, ГРИГОРЬЕВА И.А.²

Консолидация и огосударствление банковской системы России начались в 2013 году. За это время Центральный банк отозвал 523 лицензии и санировал 60 банков. На данный момент в России работают 433 кредитные организации, а на санации 60 из них ушло 4,5 трлн. рублей. Само по себе оздоровление банковского сектора, которое приводит к его сжатию, всегда вызывало критику финансового сообщества, поскольку сокращает конкуренцию. Ситуация ухудшилась, когда в 2017 году ЦБ начал применять новый механизм санаций — через Фонд консолидации банковского сектора, поскольку через него ЦБ сам становился собственником санлируемых банков. Таким образом, на финансовом рынке создаётся монополия в пользу государственных банков, поскольку ЦБ выступает не только регулятором, но еще и собственником крупных кредитных организаций, среди которых есть системно значимые.

Ключевые слова:

Санация, консолидация, огосударствление, банковский сектор

¹ **Сенин Владимир Борисович** – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ.

² **Григорьева Инна Александровна** - выпускница Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, факультет журналистики, бакалавр. Должность и место работы – редактор отдела «Экономика и финансы» газеты «Известия». Контактный телефон +7 915 132 68 27, e-mail inna00793@mail.ru

По состоянию на 1 января 2013 года в России было 956 банков. Почти за 7,5 лет их количество сократилось более чем вдвое и составило на 29 мая 2020 года всего 433. Все эти годы Центральный банк проводит политику оздоровления банковской системы. Регулятор отзывает лицензии у кредитных организаций, в которых были зафиксированы, например, вывод активов за рубеж, забалансовые вклады, нарушение нормативов ЦБ и многое другое. Однако, когда серьезные нарушения выявляются в крупных банках, отзыв лицензий у которых несёт риски для стабильности финансовой системы, ЦБ идёт по пути санации таких кредитных организаций. С 2013 года в общей сложности процедуре оздоровления подверглись 60 банков.

В 2013-2016 годы санации происходили через Агентство страхования вкладов (АСВ), а с 2017 года — через Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС). Процедуры санации по первой схеме были признаны неэффективными председателем Центробанка Эльвирой Набиуллиной. Однако оздоровление банков именно через ФКБС вызывает среди экспертов наибольшую критику, поскольку через этот механизм ЦБ становится собственником saniруемых банков. Это влечёт за собой увеличение доли государства в экономике, а также конфликт интересов — ЦБ одновременно и собственник, и регулятор. После начала санаций через ФКБС положение частных банков на финансовом рынке изменилось не в лучшую сторону. Центробанк не делал официальных заявлений о завершении процедуры оздоровления банковской системы через санации, поэтому тема данной статьи остаётся актуальной и сегодня.

Для анализа актуальных тенденций и вызовов в работе частных российских банков в условиях консолидации и огосударствления банковской системы использованы публикации в СМИ, а также информация на официальных сайтах ЦБ, АСВ, ФКБС, а также saniруемых банков. Новизна темы статьи

заключается в том, что еще никто не анализировал две схемы санаций — через АСВ и ФКБС, а также изменения в банковской системе после ее консолидации в результате санаций. Предметом исследования являются изменения в банковском секторе, произошедшие в результате санаций. Эмпирическую базу статьи составили интервью с представителями частных и saniруемых банков, опубликованных в СМИ, а также комментарии представителей Центробанка и экспертов банковского рынка.

Согласно ФЗ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» Агентство по страхованию вкладов может осуществлять функции санации банков. Это возможно путём:

- выделения финансирования инвесторам, покупающим акции или доли в уставном капитале банка в количестве не менее 75% обыкновенных акций в форме акционерного общества;
- покупки акций или долей в уставном капитале банка в количестве не менее 75% обыкновенных акций банка в форме акционерного общества;
- оказания финансовой помощи банку при условии, что Агентством по страхованию вкладов и (или) инвестором приобретены у данного банка его акции или доли в установленном размере.

До 31 декабря 2014 года АСВ могло передавать имущество и обязательства банка или их части приобретателям, а также оказывать им финансовую помощь. Однако в 2014 году эта функция была изменена. Теперь АСВ может урегулировать обязательства банка только в случае отзыва у него лицензии. При осуществлении санаций банков АСВ может привлекать частных инвесторов или государственное финансирование. Для последнего Агентство получило из федерального бюджета имущественный взнос в

размере 200 млрд. рублей. Кроме этого, АСВ может использовать на санации деньги из фонда страхования вклада или брать кредиты у Центрального банка.

Если кредитная организация хочет принять участие в санации банка, она должна подать заявку на это в АСВ. Заявка направляется в АСВ заказным письмом с уведомлением. Также заявку можно передать любым другим способом, подтверждающим факт и дату получения заявки Агентством. В заявке должны быть указаны:

1) минимальный и максимальный размеры активов банков, в предупреждении банкротства которых кандидат может принять участие;

2) место нахождения банков, в предупреждении банкротства которых кандидат может принять участие;

3) контактная информация.

Срок действия заявки составляет 1 год с даты регистрации заявки в Агентстве.⁵ После этого все полученные заявки анализируются и выбирается банк-санатор. Согласно информации на официальном сайте Агентства страхования вкладов, на данный момент в процессе санации через АСВ находятся 17 банков. Завершены санации в 30 банках, а передача имущества и обязательств прошла в 4 банках (см. табл. 1).

Через АСВ завершены санации 30 банков. Официальная позиция ЦБ заключается в том, что неудачных санаций через АСВ не было. В частности, об этом в 2016 году заявлял первый зампред ЦБ Алексей Симановский. При этом, по словам его словам, «есть озабоченность и обеспокоенность»⁶. Однако регулятор неоднократно озвучивал

претензии в сторону банков-санаторов. Например, в 2016 году на Международном финансовом конгрессе глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что некоторые банки используют санацию сторонней кредитной организации для решения собственных проблем. "Наш анализ хода санаций показывает, что, как правило, сами инвесторы не вкладывают в капитал санируемого банка, не всегда развивают его бизнес, а иногда и используют баланс санируемого банка для плохих долгов, размещая значительную долю полученных на санацию средств в свои собственные проекты", — заявила она, не назвав конкретные кредитные организации⁷. Также Набиуллина сообщила, что банки-санаторы за счет оздоровления сторонней кредитной организации часто намеревались поправить и свое собственное материальное положение. Впрочем, конкретные примеры председатель ЦБ никогда не называла.

Одними из самых долгих и проблемных санаций через АСВ были банки «Российский капитал» и «Траст». Санация «Российского капитала» началась в 2008 году. Сначала санировать «Российский капитал» взялся НРБ банк, однако через полгода отказался. Конкретная причина этого не называлась. Бывший глава «Российского капитала» Михаил Кузовлев (возглавлял банк в 2015-2018 годах) в одном из интервью говорил, что работой НРБ было недовольно Агентство по страхованию вкладов⁸. В 2013 году Счетная палата опубликовала результаты проверки санации «Российского капитала». Основных претензий было две — отсутствие плана финансового оздоровления

⁵ Информация с официального интернет-сайта АСВ.

⁶ Цитата приведена в сообщении агентства ТАСС <https://tass.ru/ekonomika/3186447>

⁷ Цитата приведена в заметке газеты «Известия» <https://iz.ru/news/620301>

⁸ Из интервью РБК <https://www.rbc.ru/newspaper/2015/08/24/56bca7779a7947299f72bc6b>

банка в течение первых месяцев санации и слишком большой объем выделенных на эти цели денег. По сообщениям контрольного органа, НРБ проводил санацию «Российского капитала» без плана мер. По мнению аудиторов, это не позволяет сделать вывод о целевом и эффективном использовании средств, выделенных ему на санацию. Вторая претензия касалась объема денег, выделенных на оздоровление в целом (с учетом также санированных и присоединенных к «Российскому капиталу» впоследствии банка «Тарханы» и Потенциал-банка). На оздоровление «Российского капитала» было выделено 29 млрд. рублей. По мнению аудиторов, эта сумма была слишком завышенной. На выплаты вкладчикам трех санированных банков в случае отзыва у них лицензий государство потратило бы всего около 7,3 млрд. руб., - говорилось в сообщении контрольного органа.

После отказа НРБ от санации «Российского капитала» оздоровлением этого банка занялось само АСВ. Банк объединили с другими санлируемыми кредитными организациями. Затем было решено превратить «Российский капитал» в так называемого «мегасанатора». Он занялся санацией таких банков, как «Экспресс-Волга», «Пойдем!», ВУЗ-Банк, Газэнергобанк и Социнвестбанк. Однако в 2015 году «Российский капитал» неожиданно решил санировать строительную компанию «СУ-155». На завершение строительства компании государство выделило банку 33,2 млрд. рублей. Однако проблема с обманутыми дольщиками «СУ-155» долго не решалась. В связи с этим в 2017 году «Российский капитал» был передан Агентству по ипотечному и жилищному кредитованию (сейчас носит название «Дом.РФ»). Одновременно с этим «Российский капитал» потерял статус универсального банка. Это означало, что он должен за-

няться выдачей ипотеки и финансированием жилищного строительства. Перед передачей в АИЖК АСВ выкупило проблемные активы «Российского капитала», чтобы ускорить его оздоровление. В 2018 году к банку присоединили «Социнвестбанк». Из-за этого санацию «Российского капитала» продлили до 2025 года.

Однако в декабре 2019 года Центральный банк неожиданно сообщил, что санация «Российского капитала» завершена. В сообщении регулятора говорилось, что устойчивое финансовое положение банка восстановлено, улучшено качество его активов, а также сформированы резервы по проблемным активам. "Банк выполняет установленные Банком России обязательные нормативы и осуществляет свою деятельность в стандартном режиме надзора", - говорилось в сообщении регулятора. Председатель правления «Российского капитала» Артем Федорко пояснил РБК, что в соответствии с поручением президента Владимира Путина на базе «Российского капитала» летом 2019 года создан уполномоченный банк в сфере жилищного строительства. А такой статус несовместим с процедурой финансового оздоровления.

В общей сложности санация «Российского капитала» продлилась 10 лет. По данным Счетной палаты, общая стоимость оздоровления кредитной организации составила 164,4 млрд. рублей⁹. Почти половине этой суммы составляют деньги, которые АСВ направило на расчистку баланса «Российского капитала» перед его передачей в «Дом.РФ» и на достройку объектов СУ-155. Еще 10,9 млрд. руб. в капитал банка направил уже «Дом.РФ» в 2018 году. Но несмотря на вливания, все это время банк был стабильно убыточным (за исключением 2012-

⁹ Официальное сообщение Счетной палаты <http://www.ach.gov.ru/news/peredacha-banka-rossijskij-kapital-v-dom-rf-oboshlas-kazne-v-80-5-mlrd-rublej-36997>

2013 годов): на 31 декабря 2017 года общий накопленный убыток составил 53,6 млрд. руб. (29,8 млрд. руб. убытка было сформировано по итогам деятельности за 2017 год), - констатировали аудиторы. Счетная палата также отмечала тот факт, что «Российский капитал» «не смог обеспечить эффективный контроль стоимости достройки домов и не вел полноценный учет всех источников финансирования строительства, в том числе от продажи активов ГК «СУ-155». Так, была выстроена непрозрачная многоуровневая схема финансирования строительства. В некоторых случаях это привело к росту стоимости достройки жилья, а также к тому, что «Российскому капиталу» стало невозможно проводить прямой контроль за итоговой стоимостью проекта. Счетная палата подчеркивала, что в результате этого дома не были возведены в установленные сроки.

Центробанк принял решение о санации банка «Траст» 22 декабря 2014 года после того, как кредитная организация не смогла справиться с оттоком вкладчиков, превысившим 3 млрд. рублей на фоне ослабления курса рубля. Объем вкладов населения в кредитной организации составлял около 140 млрд. рублей. Однако по словам зампреда ЦБ Михаила Сухова, отток вкладчиков – не основная причина, из-за которой банк стал нуждаться в финансовом оздоровлении. Регулятор зафиксировал существенную потерю активов, которая скрывалась в портфеле кредитов физических и юридических лиц. В сообщении регулятора говорилось, что на признаки вывода активов из «Траста» указывало использование схем по кредитованию заемщиков, не ведущих реальной деятельности, а также финансированию инвестпроектов, не имевших прибыли.

Банком-санатором «Траста» был выбран банк «Открытие», который на тот момент имел репутацию успешного санатора. На счету «Открытия» было финансовое оздоровление таких банков, как «Русский

банк развития», банк «Петровский» (бывший ВЕФК), «Свердловский губернский банк» и «Номос-Банк». На санацию «Траста» «Открытие» получил 127 млрд. рублей. Из них 99 млрд. рублей выделило АСВ в виде займов самому «Трасту», а 28 млрд. рублей АСВ предоставило в виде кредита «Открытию». Но банк «Открытие» не смог завершить санацию «Траста», поскольку в 2017 году ему самому потребовалось финансовое оздоровление. По данным источников газеты «Коммерсантъ», «Открытие» было назначено санатором «Траста» в «добровольно-принудительном порядке»¹⁰. Позднее представители «Открытия» утверждали, что эта санация стала для них «тяжелейшим испытанием».

Эксперты финансового рынка называют несколько удачных примеров санаций банков через АСВ. Например, санация Абсолют Банком «Балтинвестбанка», банком СМП – «Мособлбанка», частным инвестором Владимиром Коганом – «Уралсиба» и Альфа-Банком – банка «Балтийский». Рассмотрим подробно последний. 20 августа 2014 года ЦБ принял решение о финансовом оздоровлении банка «Балтийский». Полномочия органов управления и акционеров банка были приостановлены. Функции временной администрации были возложены на Агентство по страхованию вкладов. «Балтийский» банк контролировали два предпринимателя – Олег Шигаев и Андрей Исеев. У обоих было по 49,67% акций кредитной организации.

2 сентября 2014 года было объявлено, что санацией «Балтийского» займется Альфа-Банк. В информации на официальном сайте Альфа-Банка¹¹, говорится, что проблемы в «Балтийском» начались за несколько лет до старта санации из-за конфликта

¹⁰ По данным газеты «Коммерсантъ» <https://www.kommersant.ru/doc/2639294>

¹¹ <https://alfabank.ru/moscow/press/monitoring/2014/9/5/33696.html>

основных акционеров Олега Шигаева и Андрея Исаева. Так, по данным Комитета банковского надзора ЦБ, разница между заявленными и действительными активами «Балтийского банка» составляла 33 млрд. рублей. Как пояснил в рамках данной проектной работы сотрудник управления по банковскому регулированию Альфа-Банка Сергей Виркунен, санация банка «Балтийский» также стала необходимой из-за плохого качества кредитного портфеля: в кредитной организации перестал генерироваться денежный поток. Перед тем как ЦБ и АСВ объявили о необходимости «спасать» «Балтийский» банк, он занимал по данным «Интерфакс-ЦЭА» 69-е место по активам среди российских банков.

Альфа-Банк saniровал «Балтийский» 5 лет. В ходе оздоровления «Балтийский» был присоединен к Альфа-Банку. Последний от сделки получил около 200 тыс. частных клиентов и около 4 тыс. корпоративных, из которых примерно 220 — это крупные холдинги. Кроме этого, в состав сети Альфа-Банка вошло 41 отделение «Балтийского», а банкоматная сеть в Северо-Западном регионе расширилась на четверть — более чем до 400 устройств. "Итогами санации мы довольны: на обслуживание переведены 70% активных клиентов, которые были в «Балтийском банке» до оздоровления", — заявил председатель правления Альфа-Банка Андрей Соколов¹². Однако с момента начала санации «Балтийского» банка (с 2014 года) кредитная организация ежегодно показывает убытки. Исключением стал лишь 2016 год, когда прибыль составила 1,1 млрд. рублей (см. табл. 2)¹³.

Тем не менее, санацию «Балтийского» удачной называли не только представители Альфа-Банка, но и независимые эксперты. В СМИ можно встретить комментарии различных экспертов, которые говорили, что оздоровление «Балтийского» банка оказалось удачным, потому что банк-санатор не преследовал цели поправить собственное финансовое положение за счет кредитов от ЦБ. В частности, об этом говорили председатель комитета по финрынкам «Опоры России» Павел Самиев, заместитель директора группы банковских рейтингов агентства АКРА Валерий Пивень и старший директор по фининститутам Fitch Ratings Александр Данилов.

По состоянию на 31 декабря 2019 года на санации банков Агентство по страхованию вкладов накопленным итогом потратило 2,1 трлн. руб. (см. рис. 1). Из них 1,5 трлн. руб. — за счет кредитов Центрального банка, 309 млрд. руб. — за счет имущественного взноса Российской Федерации, 246 млрд. — за счет имущественного взноса ЦБ и 7,75 млрд. рублей — за счет средств Фонда обязательного страхования вкладов. Задолженность АСВ перед ЦБ составляет 1 трлн рублей. В 2019 году АСВ погасило кредиты на сумму 5,99 млрд. рублей. Пик количества санаций через АСВ пришелся на 2015 год. Тогда Агентство оздоравливало 30 банков. Резкий рост числа санаций произошел в 2014-2015 годах — сразу после назначения председателем Центробанка Эльвиры Набиуллиной.

¹² <https://iz.ru/887567/anna-olkhovskaia-dmitrii-grinkevich/baltiiskii-patcient-kak-alfa-bank-narashchivaet-biznes-na-sanatciakh>

¹³ Отчетность размещена на сайте ЦБ https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=400000042

Рис. 10. Количество проектов по предупреждению банкротства и передаче имущества и обязательств банков (начатых и завершенных) за период деятельности Агентства (шт.)

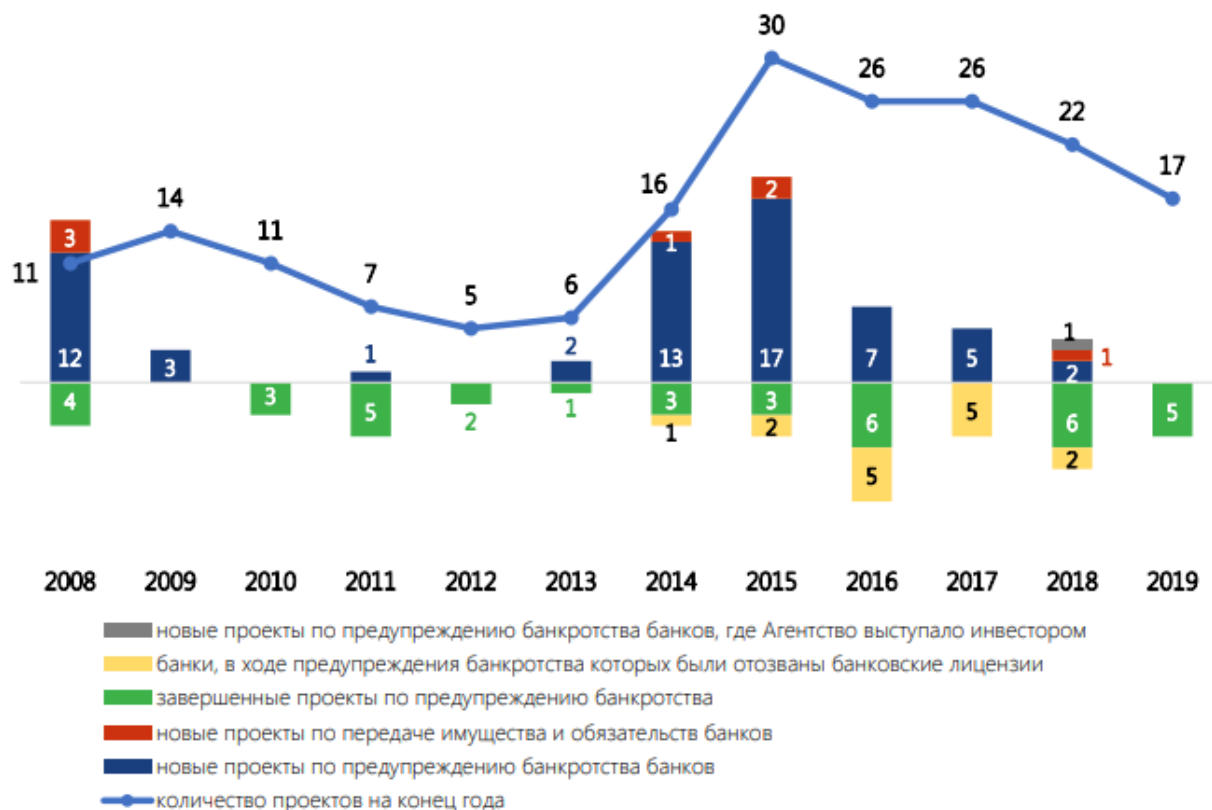


Рис. 1. Число проектов Агентства за 2008-2019 гг.

Экспертное сообщество на финансовом рынке успешными санациями через АСВ называет оздоровление Абсолют Банком «Балтинвестбанка», банком СМП — «Мособлбанка», частным инвестором Владимиром Коганом — «Уралсиба» и Альфа-Банком — банка «Балтийский». Были успешно завершены и санации еще двух банков — «Российский капитал» и «Банк Москвы». Однако оздоровление первой кредитной организации заняло 10 лет, и на эти цели было направлено 164 млрд. руб. Самой дорогой санацией в истории АСВ стал «Банк Москвы»: ему потребовалось 300 млрд. руб.

Использование банками-санаторами беспроцентных кредитов ЦБ на собственные нужды, затягивание процессов оздоровле-

ния, регулярная смена банков-санаторов у некоторых кредитных организаций, нежелание многих финансовых организаций выступать в качестве спасителей и многое другое привели к тому, что в 2016 году Эльвира Набиуллина объявила о том, что создается новый механизм спасения проблемных банков. Теперь ЦБ сам saniрует кредитные организации через управляющую компанию «Фонд консолидации банковского сектора». Еще в июне 2015 года председатель правительства Дмитрий Медведев поручил создать структуру, которая бы занялась поддержкой системообразующих корпораций — так называемый банк-санатор. Почти через два года после этого — 1 мая 2017 года — президент РФ Владимир Путин подписан закон о создании управляющей компании «Фонд консолидации банковского сектора» (ФКБС). Его главная задача — заниматься санацией крупных банков. Организация находится в собственности Центрального

Банка. Ее уставной капитал составил 1,5 млрд. рублей.

При начале санации ФКБС вводит в банк временную администрацию, которая оценивает финансовое положение кредитной организации, а после этого передает управление фонду. Если временная администрация не выявит в проверяемом банке дыры, то собственники кредитной организации сохраняют свою долю в размере 25%. Остальные 75% после завершения санации перейдут в собственность Фонда консолидации банковского сектора. При этом во время процедуры оздоровления все деньги на счетах руководства банка идут на покрытие расходов регулятора. Также топ-менеджмент обязан вернуть все полученные ранее бонусы и премии. Это позволяет дать дополнительные гарантии вкладчикам, если лицензия у банка все-таки будет отозвана. После завершения санаций регулятор должен продавать все банки. Отчуждение может осуществляться как путем размещения акций на бирже, так и путем поиска стратегического инвестора или консорциума из инвесторов. Таким образом, регулятор будет возвращать себе деньги, потраченные на санацию банков.

Согласно отчетности ФКБС по международным стандартам за 2019 год, совокупный доход составил 133,8 млн руб. Для сравнения, в 2018 году доход составлял 24,1 млн руб. ФКБС заработал на оказании услуг и комиссионных доходах, процентных доходах, на чистом изменении справедливой стоимости долговых инструментов. Основные расходы пришлось на персонал, административные нужды, налоги. В отчетности также говорится, что деятельности ФКБС присущи риски. В частности, риск ликвидности, кредитный, рыночный и операционный риски. Хотя в 2018 и 2019 годах ни один из этих рисков реализован не был, как говорится в отчетности ФКБС.

Согласно информации на официальном сайте ФКБС, процедуру оздоровления через фонд проходили или проходят 9 кредитных организаций. Среди них — «Вокбанк», Московский индустриальный банк («МИнБанк»), Азиатско-Тихоокеанский Банк (АТБ), банк «Траст», «Рост Банк», Автовазбанк, Бинбанк, Промсвязьбанк и «Открытие». Первым банком, который поступил в ФКБС на санацию, стал банк «Открытие». Он на тот момент занимал 8 место по активам. Объявление об этом было сделано 29 августа 2017 года. Санации предшествовало снижение кредитного рейтинга агентством АКРА, а также слухи и публикации в СМИ о сложностях в банке. В связи с этим клиенты «Открытия» вывели из банка 528 млрд. руб., в результате чего размер отрицательного капитала банка составил 189 млрд руб. Первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин одной из причин краха «Открытия» назвал покупку страховой компании «Росгосстрах». Неудачной оказалась бизнес-стратегия — сделка слияния и поглощения за счет заемных средств. Зампред ЦБ Василий Поздышев второй причиной назвал неудачную санацию «Открытием» банка «Траст». Эту кредитную организацию «Открытие» saniровало с 2014 года. Дыра в капитале «Траста» на момент его перехода под контроль ЦБ составляла почти 158 млрд. руб.

Представители ЦБ подробно не раскрывали, как «Открытие» оказалось в такой сложной ситуации. Однако они заявили, что собственники банка сами попросили регулятор о санации. Управляющий директор ФК «Открытие» Александр Дмитриев рассказывал СМИ, что основными причинами сокращения собственных средств банка стали досоздание резервов, отрицательная переоценка ценных бумаг в портфеле и оказание безвозмездной помощи «Росгосстраху».

У «Траста» дыра в капитале также выросла в связи с тратами на формирование резервов по займам, которые были выданы еще до санации, переоценкой портфеля

ценных бумаг и приобретением акций различных финансовых организаций. На базе «Траста» ЦБ создал банк непрофильных активов, куда были переданы плохие активы трех крупных санированных банков — «Открытия», Промсвязьбанка и Бинбанка. То есть сейчас «Траст» не обычный банк в классическом понимании этого слова: он не работает с физлицами, не выдает ипотеку и т.д. На начало 2020 года активы «Траста» превышали 2 трлн. руб., однако их справедливая стоимость оценивалась в 236 млрд. рублей. А задача «Траста» — до 2023 года вернуть регулятору в два раза больше — 482 млрд. руб. Предполагается, что «Траст» это сделает благодаря продаже полученных активов и взыскания средств с должников. В 2019 году «Траст» смог вернуть 108 млрд. руб. Глава «Траста» Александр Соколов заявлял, что в 2020 году банк рассчитывает получить 76,6 млрд. руб. В первом квартале года удалось заработать 25 млрд. руб.

Почти половина «плохих» активов «Траста» — это финансовые инструменты. Также на его балансе есть активы строительной отрасли, рынка недвижимости и аренды, проекты в области энергетики, сельского хозяйства и животноводства. В общей сложности на балансе «Траста» 21 предприятие, включая строительную компанию «Интеко». Банк непрофильных активов занимается не только взысканием долгов, важная часть его деятельности — управление активами и их развитие. «Траст» берет бизнес в управление, с тем, чтобы увеличить его стоимость и продать по максимально возможной цене. В частности, по итогам 2019 года EBITDA предприятий под управлением банка составила около 20 млрд. руб. При таком сценарии компания не только не уходит в банкротство, а, оставаясь под контролем банка, продолжает работать, наращивает производство, сохраняет или даже увеличивает количество рабочих мест.

В сентябре 2017 года ЦБ объявил о санации еще одного крупного российского

банка — Бинбанка, занимавшего 12-е место по размеру активов. Регулятор тогда заявлял, что с просьбой о санации в ЦБ обратились владельцы кредитной организации. Ее совладелец Михаил Шишханов позднее подтвердил слова ЦБ. Михаил Шишханов отмечал, что не смог рассчитать свои бизнес-силы. Дело в том, что Бинбанк занимался оздоровлением шести других банков системы «Рост Банка» (позднее «Рост Банк» был присоединен к «Трасту»). До этого Бинбанк брал на санацию Москомприватбанк и МДМ Банк. Михаил Шишханов заявлял, что хотел бы выкупить Бинбанк обратно у ЦБ после того, как ФКБС завершит процедуру его оздоровления. Однако регулятором было принято решение объединить Банбанк и «Открытие» под брендом последнего. Объединение произошло 1 января 2019 года. За объединением последовало и сокращение филиальной сети. Количество отделений Бинбанка и «Открытия» сократилось с 970 до 850. Председатель правления «Открытия» Михаил Задорнов заявлял, что на ребрендинг и обновление офисов будет направлено 500 млн руб. Сейчас объединенный банк сосредоточен на работе с гражданами и компаниями.

Согласно отчетности «Открытия» по международным стандартам, по итогам 2019 года прибыль банка составила 52 млрд. руб. Это на 18 млрд. больше, чем за 2018 год. Однако по итогам первого квартала 2020 года прибыль сократилась: она составила 800 млн руб. против 23 млрд. руб. за аналогичный период годом ранее. Такое снижение связано с убытками от торгового портфеля и рыночной волатильности. Регулятор планирует продажу «Открытия». В этом году банк совместно с ЦБ прорабатывает план подготовки к IPO на Московской бирже, говорил СМИ Михаил Задорнов. 15-25% акций банка могут продать в середине 2021 года. В течение какого периода могут быть проданы все 100% акций банка ни регулятор, ни топ-менеджмент «Открытия» не говорили. Для того, чтобы продать банк нескольким инве-

сторам, необходимо внести изменения в законодательство. Сейчас оно предусматривает продажу не менее 75% акций банка после финансового оздоровления одному инвестору.

Следующей крупнейшей санацией ФКБС стал Промсвязьбанк. Он занимал 9-е место по активам. Точная дыра в капитале не называлась, но эксперты оценивали ее в 100-200 млрд. руб. Позднее Эльвира Набиуллина заявляла, что в рамках санации ПСБ получил от регулятора 245 млрд. руб. ПСБ был превращен в опорный банк по государственному оборонному заказу и крупным госконтрактам. Государство владеет им через Росимущество. «Автовазбанк», оздоровлением которого занимался ПСБ, также перешел на санацию в ФКБС, а затем был присоединен к «Трасту». Сейчас Промсвязьбанк используется для господдержки российских компаний, которые находятся под санкциями. На конец декабря 2019 года у Промсвязьбанка было 50% от общего количество контрактов по гособоронзаказу. Эту цифру планируется довести до 70%, - рассказывал СМИ глава банка Петр Фрадков. Также Промсвязьбанк перенимает оборонные контракты от других кредитных организаций.

В апреле 2018-го было инициировано оздоровление Азиатско-Тихоокеанского банка — крупнейшей кредитной организации Сибири и Дальнего Востока. Ровно через год ЦБ стал предпринимать попытки продать его, но они не увенчались успехом. Однако регулятор по-прежнему намеревается передать АТБ в частные руки. В январе 2019 года ЦБ взял на санацию Московский индустриальный банк, в апреле — «Вокбанк». Первый оказался в сложной ситуации из-за финансирования девелоперских и промышленных проектов, а второй — из-за отзыва лицензии у его материнского «Тройка-Д банка». В августе 2019 г. ЦБ попытался продать «Вокбанк», но покупателей не

нашлось. После этого регулятор решил присоединить его к МИнБанку.

Механизм санации через ФКБС, когда банки переходят полностью под контроль регулятора через на 100% принадлежащий ему Фонд консолидации банковского сектора, неоднократно подвергался критике как со стороны экспертов финансового рынка, так и со стороны государственных деятелей. Чаще всего критикуют два фактора: рост доли государства в экономике и конфликт интересов, когда ЦБ одновременно выступает и собственником, и регулятором. Например, рейтинговое агентство Moody's в своем отчете указывало, что в 2018 году на долю банков, которые прямо или косвенно принадлежали ЦБ, приходилось 45% активов отечественно банковского сектора (на тот момент 50% Сбербанка еще принадлежали ЦБ). Основным риском Moody's считало рост доли регулятора именно за счет процедур оздоровления через ФКБС. По мнению агентства, такая ситуация может привести к снижению качества надзора в кредитных организациях. Еще один негативный фактор в Moody's увидели в снижении конкуренции между частными банками и проходящими санацию. В глазах вкладчиков санированные банки с акционерным участием регулятора имеют преимущество. "Как регулятор ЦБ требует от банков консервативного риск-менеджмента и повышенных запасов капитала для обеспечения стабильности", — говорится в отчете. То есть задача собственника при этом — "повысить прибыльность инвестиций, что предполагает меньший запас капитала, активное кредитование и аппетит к риску"¹⁴.

Оценки экспертами доли государства в банках разнятся. Например, по оценке Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), в 2018 году доля государства в банковском секторе выросла до 70% с

¹⁴ Цитата по РБК

<https://www.rbc.ru/finances/26/01/2018/5a6b1c029a7947238ba36da2>

61% в начале 2015 г. По мнению агентства, огосударствление несет риски для инвесторов. В частности, риски неэффективного управления банком, кредитование политически, а не экономически, важных отраслей. Еще одна угроза — создание системы «государство в государстве», когда госкомпании держат свои деньги в госбанках. Также рост доли государства в банковском секторе, даже через механизм санации, критиковал председатель Счетной палаты Алексей Кудрин, когда еще занимал должность руководителя Центра стратегических разработок (ЦСР). По его словам, saniруемые «Открытие», Бинбанк и Промсвязьбанк увеличили госсектор на 0,2-0,3%.

В годовом отчете Банка России за 2019 год говорится, что по состоянию на 1 января 2020 года из ФКБС на санации банков было выделено 2,4 трлн. руб. Из них 697,2 млрд. руб. были направлены на приобретение акций, а 1,7 трлн. руб. — на предоставление средств в депозиты. Из годовых отчетов ЦБ за 2017-2019 годы следует, что, благодаря санациям через ФКБС удалось предотвратить потери экономических субъектов на сумму более 4,27 трлн. руб. 2,5 трлн. руб. потенциальных потерь пришлось бы на «Открытие», Бинбанк и Промсвязьбанк; 1,5 трлн. руб. — на АТБ, «Траст», «Рост Банк» и Автовазбанк; 274,3 млрд. руб. — на МИНБанк и Вокбанк (см. рис. 2)

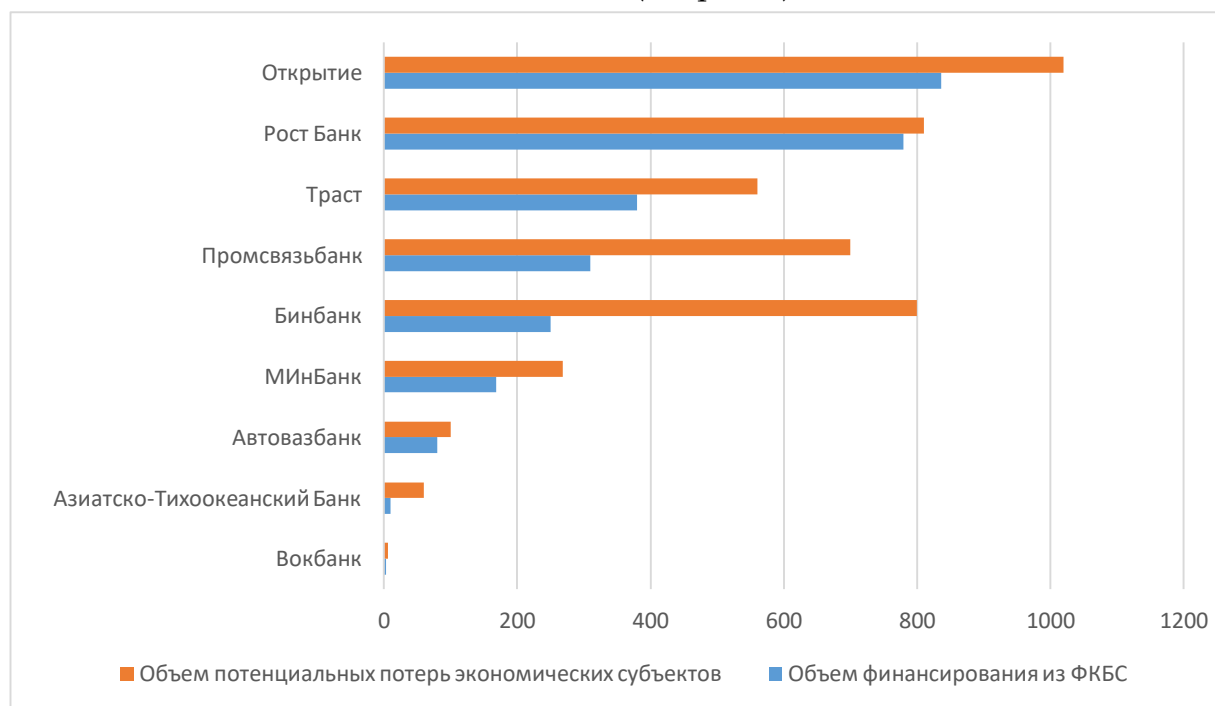


Рис. 2. Затраты ЦБ на санации через ФКБС, в млрд. руб. Источник: годовые отчеты ЦБ за 2017-2019 гг.

Однако ни один saniрованный через ФКБС банк до сих пор не продан. А некоторые, например, Промсвязьбанк или «Траст», и не планируется продавать. Реальную попытку продажи ЦБ предпринимал пока только один раз. В марте 2019 года регулятор

проводил аукцион по продаже Азиатско-Тихоокеанского банка, однако на него никто не пришел. Оба допущенных до торгов банка — Московский кредитный банк (МКБ) и Совкомбанк — отказались участвовать в аукционе. Замминистра финансов Алексей Моисеев говорил, что критериями допуска инвесторов к приобретению банков, прошедших санацию и принадлежащих ЦБ, будет гарантия от покупателя финансовой устойчивости кредитной организации. Также новый владелец должен будет обеспечить

рентабельность приобретаемой кредитной организации. На банки, прошедшие оздоровление через ФКБС, преимущественно смогут претендовать зарубежные инвесторы.

Несмотря на критику механизма санации через ФКБС, сам регулятор видит в нем только плюсы. Так, в годовом отчете ЦБ за 2017 год регулятор отмечает, что новый механизм финансового оздоровления сокращает расходы государства и сроки оздоровления банков. Также санации через ФКБС повышают эффективность контроля за использованием выделенных денег, обеспечивают большую прозрачность процесса оздоровления и создают равные конкурентные условия для деятельности кредитных организаций. О том, что оздоровление банков через ФКБС решает проблему искажения конкуренции на финансовом рынке, отдельно говорила и Эльвира Набиуллина. По ее словам, по старой схеме санации через АСВ банки-санаторы получали деньги от ЦБ по нерыночным ставкам. При этом банк, проходящий оздоровление, мог годами не выполнять требования регулятора под предлогом санации. Также, по словам Эльвиры Набиуллиной, в старой схеме конкуренцию искажал тот факт, что банк-санатор неорганически рос за счет оздоравливаемого им банка. При этом к saniруемым через ФКБС банкам предъявляются те же самые требования, что и ко всем другим кредитным организациям. Более того, оздоровление через ФКБС — это временная мера. Председатель регулятора неоднократно отмечала, что для ЦБ тоже важно, чтобы доля государства в банковском секторе не увеличивалась. Однако она все-таки признала этот рост. В 2018 году Эльвира Набиуллина оценила долю госбанков в активах банковского сектора в 66,2%, хотя еще в начале 2017-го этот показатель составлял 59,2%. До этого уровня доля возросла после того, как «Открытие», Бинбанк и Промсвязьбанк перешли под контроль ФКБС.

Сейчас в России 11 системно значимых банков. Среди них 6 государственных (Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, «Открытие», Промсвязьбанк, Россельхозбанк) и 5 — частных (ЮниКредит Банк, Альфа-Банк, Московский кредитный банк, Росбанк, Райффайзенбанк). До санации Промсвязьбанка и «Открытия» численное преимущество в списке системно значимых было за частными кредитными организациями — соотношение было 7 против 4. Также в рэнкинге топ-10 банков по активам (по данным Интерфакс-100) количественное преимущество — также за государственными кредитными организациями. В этом списке 6 государственных банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, «Открытие», Промсвязьбанк) и только 4 частных (Альфа-Банк, Московский кредитный банк, ЮниКредит Банк и Райффазенбанк). До санации «Открытия» и «Промсвязьбанка» это соотношение было ровно наоборот. Эльвира Набиуллина заявляла, что для России высокая доля государства в банковском секторе отчасти выгодна, поскольку исторически россияне больше доверяют государственным структурам, нежели частным. Однако у государственных банков меньше стимулов конкурировать за клиентов.

В данном исследовании проведен анализ ставок по вкладам, потребительским беззалоговым кредитам наличными на любые цели и ипотеке на новостройки в системно значимых банках, чтобы сравнить условия и увидеть, у кого они выгоднее: у государственных банков или частных (см. табл. 3, 4 и 5).

Таблица 3
Ставки по беззалоговым потребительским кредитам наличными на любые цели (по состоянию на 28 мая 2020 года)

Банк	Ставка
Сбербанк	От 12,9%
ВТБ	От 8,9%
Газпромбанк	От 7,2%
Россельхозбанк	От 8,9%

«Открытие»	От 8,5%
Промсвязьбанк	От 8,5%
ЮниКредит Банк	От 8,9%
Альфа-Банк	От 7,7%
Райффайзенбанк	От 8,99%
Московский кредитный банк	От 9,99%
Росбанк	От 7,9%

Таблица 4
Ставки по ипотеке на новостройки (по состоянию на 28 мая 2020 года)

Банк	Ставка
Сбербанк	От 5,9%
ВТБ	От 7,9%
Газпромбанк	От 7,5%
Россельхозбанк	От 8,3%
«Открытие»	От 8,1%
Промсвязьбанк	От 8,2%
ЮниКредит Банк	От 10%
Альфа-Банк	От 5,99%
Райффайзенбанк	От 8,39%
Московский кредитный банк	От 6%
Росбанк	От 6,89%

Таблица 5
Ставки по вкладам на срок около года (по состоянию на 28 мая 2020 года)

Банк	Ставка
Сбербанк	До 4,19%
ВТБ	До 6,5%
Газпромбанк	До 7,5%
Россельхозбанк	До 5,5%
«Открытие»	До 7,4%
Промсвязьбанк	До 5,5%
ЮниКредит Банк	До 5,16%
Альфа-Банк	До 6%
Райффайзенбанк	До 5,7%
Московский кредитный банк	До 7,3%
Росбанк	До 8%

Если выводить средние ставки по рассматриваемым параметрам у государственных и частных системно значимых банков, то получается следующая картина. **Средняя ставка по беззалоговым потребительским кредитам наличными на любые цели по состоянию на 28 мая 2020 года:** в государственных банках 9,15%, а в частных - 8,6%. **Средняя ставка по ипотеке на новостройки по состоянию на 28 мая 2020 года:** в государственных банках 7,65%, а в частных - 7,45%. **Средняя по вкладам на срок около года по состоянию на 28 мая 2020 года:** в государственных банках 6,09%, в частных банках - 6,4%. Таким образом, мы видим, что средние результаты по всем трем рассматриваемым параметрам выгоднее у частных банков, а не у государственных. Хотя в отдельных случаях можно заметить, что государственные банки предлагают более выгодные условия. Например, самая низкая ставка по ипотеке у Сбербанка – от 5,9%. Правда, для того, чтобы получить займ под такой процент, необходимо быть зарплатным клиентом Сбербанка и купить страховку. Также квартира должна приобретаться у застройщика-партнера банка. Самая низкая ставка по кредиту наличными у Газпромбанка – 7,2%. Стоит отметить, что прошедшие санации «Открытие» и Промсвязьбанк держат свои ставки по всем рассмотренным параметрам на среднем уровне. У них относительно доступные ставки по кредитам наличными (8,5%) и ипотеке (8,1% и 8,2% соответственно). Однако у Промсвязьбанка достаточно низкая ставка по вкладам – до 5,5%. Это означает, что банк не нуждается в привлечении ликвидности. Несмотря на то, что условия у частных банков по популярным продуктам для населения более выгодные, абсолютное большинство граждан для того, чтобы взять кредит или открыть вклад, выбирает Сбербанк. Согласно отчетности этого банка, по состоянию на 1 апреля 2020 года доля Сбербанка на рынке вкладов физлиц составляла 43,5%, на рынке кредитования физлиц – 40,7%. Такие показатели доказывают тот факт, что население действи-

тельно больше доверяет государственным структурам, а не частным.

При этом огосударствление российского банковского сектора происходит не только за счет санаций с участием ФКБС, но и за счет поглощения государственными банками маленьких частных кредитных организаций. Например, ВТБ в период с 2012 по 2019 годы поглотил три банка: «ТрансКредитБанк», «Возрождение» и «Саровбизнесбанк». Также в 2016 году ВТБ совместно с «Почтой России» создал новую кредитную организацию — Почта Банк. Подводя итоги анализа процессов консолидации и огосударствления банковской системы, можно сделать вывод, что количество действующих банков сокращается, новые практически не появляются, а крупные частные банки становятся государственными. По состоянию на 1 мая 2020 года в России существуют 433 банка. Хотя на 1 мая 2016 г. их было 696, а на июль 2013 года, когда главой ЦБ стала Эльвира Набиуллина, в России было 956 банков.

С 2016 года по сегодняшний день в России был создан только один новый банк: 21 марта 2019 года в Казани был зарегистрирован «Банк 131». Он работает по базовой лицензии. Она позволяет осуществлять операции в рублях и в иностранной валюте, а также с драгоценными металлами. Однако такая лицензия не дает права привлекать вклады физлиц. На фоне сокращения численности действующих банков и отсутствия появления новых регулятор с 2017 года проводит политику оздоровления банков, входя в их капитал через Фонд консолидации банковского сектора. Санируемые таким образом кредитные организации становятся государственными.

При этом официальная позиция главы ЦБ, других различных государственных деятелей, а также Президента РФ Владимира Путина заключается в том, что рост доли государства в банковском секторе — это плохо, а все санированные через ФКБС банки должны быть проданы. Например, Владимир Путин говорил об этом в послании

Федеральному собранию в 2018 году. "Доля государства в экономике должна постепенно снижаться. В этой связи отмечу, что в последнее время в результате оздоровления банковской системы (и это очень правильный процесс, я его поддерживаю) под контроль государства перешёл ряд финансовых активов. Но нужно их энергично выводить на рынок и продавать", — заявил публично 1 марта 2018 года российский Президент¹⁵. Однако за три года ни одна санированная кредитная организация до сих пор не продана. За этот период доля государства в банковском секторе, по различным оценкам, увеличилась с 61% до 70%. Для сравнения: в большинстве стран Европы этот показатель не превышает 20%. Больше 60% присутствие государства в банковском секторе отмечается в таких странах, как Эфиопия, Индия, Белоруссия и Сирия. А в Ираке эта доля составляет почти 100%.

При этом огосударствление банковского сектора происходит еще и за счет поглощения крупными госбанками маленьких региональных кредитных организаций. Против таких сделок слияния и поглощения выступает Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Она даже разрабатывала законопроект об ограничении дальнейшего увеличения доли государства в банковском секторе. Председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков поддерживал инициативу ФАС. Однако он отмечал, что в законопроекте необходимо сделать исключение для санаций с помощью ФКБС, когда ЦБ входит в капитал банка. Минэкономразвития подготавливало законопроект, согласно которому ЦБ был обязан продать санированные через ФКБС банки в течение пяти лет после завершения процедуры оздоровления. Однако документ вызвал критику со стороны ЦБ и Минфина. Регулятор и ведомство заявили, что строгое ограничение по срокам продажи может привести к тому, что банки придется прода-

¹⁵ Цит. по: kremlin.ru
<http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957>

вать в период неблагоприятной конъюнктуры, что негативно отразится на цене продажи. При этом у Центрального банка нет стимулов продавать санированные через ФКБС банки не только потому, что эта обязанность не закреплена законодательно, но еще и потому, что сам регулятор не отвечает за конкуренцию на финансовом рынке. В России только один орган занимается развитием конкуренции – Федеральная антимонопольная служба. Мотивировать ЦБ продавать кредитные организации, которые прошли оздоровление, а также в целом вести работу по снижению доли государства в банковском секторе могла бы законодательно закреплённая обязанность Банка России развивать конкуренцию.

Если сравнивать два существующих в России способа санации – через АСВ и ФКБС, – то, по словам представителей ЦБ, второй вариант лучше, поскольку он экономит деньги и время оздоровления. Оздоровление через АСВ могло затягиваться на годы, банки-санаторы тратили деньги, выделенные на спасение кредитных организаций, на собственные нужды и нередко у санлируемых банков в итоге все же отзывали лицензии, а банки-санаторы сами оказывались в плачевном состоянии. Официально ЦБ не отменил схему санаций через АСВ, однако по факту ее уже нет. С 2017 года лишь один банк было решено оздоравливать по старому механизму – Севастопольский морской банк. Санатором выступил другой крымский банк – РНКБ. Процедура оздоровления началась в январе 2019 года. В ЦБ поясняли, что выбрали механизм с участием АСВ, так как посчитали его оптимальным с точки зрения развития банковского бизнеса в регионе.

Благоприятно на банковский рынок могло бы повлиять наличие конкуренции между двумя схемами санации – через ФКБС и АСВ. Например, основной схемой считать оздоровление через Агентство по страхованию вкладов, а в случае отсутствия

банков, желающих выступить санаторами, прибегать к схеме через ФКБС. Также если в ходе оздоровления через АСВ выяснится, что банк-санатор оказался недобросовестным, то можно было бы передавать проблемный банк в руки ФКБС.

За все время существования механизма санации через АСВ на оздоровление банков таким образом было направлено 2,1 трлн. руб. Всего оздоровление прошли или проходят через АСВ 51 банк. На санации через ФКБС за три года их существования было направлено 2,4 трлн. руб., но оздоровление таким образом прошли или проходят всего 9 банков. Слишком большие затраты на оздоровление через ФКБС можно объяснить тем, что пришлось санировать очень крупные организации – «Открытие», Промсвязьбанк и Бинбанк. Например, в своем отчете за 2017 год ЦБ пишет, что в случае санации «Открытия» через АСВ пришлось бы потратить в два раза больше средств. По состоянию на август 2019 года ЦБ оценивал свой чистый убыток от санаций через ФКБС примерно в 0,75-1,44 трлн. руб. Итоговый размер потерь будет зависеть от судьбы исков о возмещении убытков бывшими акционерам банков, прошедших оздоровление. ЦБ пытается взыскать с них 530 млрд. руб. В 2017 году ЦБ впервые с 1998 года получил убыток. Он составил 435 млрд. руб. и преимущественно был связан с санациями. Убытки последовали и дальше. В 2018 году убыток составил 434 млрд. руб., а в 2019 – 182,5 млрд. Пока что ЦБ смог возместить только 300 млрд. руб. убытков от оздоровления кредитных организаций, продав правительству свой пакет акций Сбербанка в апреле 2020 года.

Эльвира Набиуллина неоднократно заявляла, что санации крупных банков помогли сохранить в России финансовую стабильность, а оздоровление «Открытия», Бинбанка и Промсвязьбанка позволило избежать финансовых потерь у 8 млн граждан. Однако эксперты финансового рынка не

столь оптимистично настроены по отношению к санациям с помощью ФКБС. По их словам, такое оздоровление ведет к огосударствлению российской банковской системы и конфликту интересов, когда ЦБ одновременно и владелец, и регулятор. Негативные последствия консолидации сектора на базе государства приведут к тому, что пострадает потребитель: банки не будут больше конкурировать за клиентов, а станут устанавливать только им выгодные условия по продуктам.

Как показал проведенный анализ, условия по самым популярным у физлиц продуктам — беззалоговым кредитам наличными, ипотеке и вкладам — оказались самыми выгодными у частных банков. Сегодня в России нет федеральной концепции развития банковского сектора, хотя в период

с 2001 по 2015 годы такой документ был. Он разрабатывался правительством и ЦБ на 4 года. Документ состоял из целей и задач правительства и ЦБ, задач по реформированию банковского сектора и ожидаемых итогов его развития, основных направлений деятельности по обеспечению развития банковского сектора, а также основных направлений совершенствования банковского регулирования и надзора. Все плановые и отчетные документы регулятора в период действия такой Стратегии разрабатывались в соответствии с заложенными в нее целями. Возобновление подготовки такого документа с участием не только представителей ЦБ и правительства, но еще и банковского сообщества, его утверждение с Госдуме могли бы повысить прозрачность среднесрочных планов регулятора, а также благоприятно отразиться на конкуренции.

Список литературы

1. Годовой отчет АСВ за 2019 год URL: https://www.asv.org.ru/agency/annual/2019/2019_year.pdf

2. Годовая отчетность по 102 форме «Балтийского Банка» URL: https://cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=400000042

3. Годовая отчетность по международным стандартам банка «Открытие» URL: https://ir.open.ru/reports?from=main_footer&_ga=2.156147058.899850479.1590686098-2057380785.1590592776

4. Годовая отчетность по международным стандартам УК ФКБС за 2019 год URL: http://www.amfbc.ru/files/audit_concl_msfo_2019_1.pdf

5. Годовая отчетность Сбербанка по российским стандартам за 2019 год URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/tbl_1012020ru.pdf

6. Годовой отчет Центробанка за 2017 год URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/7796/ar_2017.pdf

7. Годовой отчет Центробанка за 2018 год URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/19699/ar_2018.pdf

8. Годовой отчет Центробанка за 2019 год URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/27873/ar_2019.pdf

9. Интервью бывшего акционера Бинбанка Михаила Шишханова РБК URL: <https://www.rbc.ru/interview/finances/21/09/2017/59c2fc469a79471bd4d52edc>

10. Интервью бывшего председателя правления банка «Российский капитал» Михаила Кузовлева газете «Ведомости» URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/character/s/2016/07/20/649975-banki-gruzit>

11. Интервью бывшего председателя правления банка «Российский капитал» Ми-

хаила Кузовлева РБК URL:
<https://www.rbc.ru/newspaper/2015/08/24/56bca7779a7947299f72bc6b>

12. Интервью главы «Траста» Александра Соколова РБК URL:
<https://www.rbc.ru/interview/finances/26/05/2020/5ec245689a79475963a61aa4>

13. Материал газеты «Ведомости»: «ЦБ оценил свои потери от санации банков» URL:
<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/08/06/808152-tsb-otsenil-poteri>

14. Материал газеты «Известия»: «ФКБС-контроль: в правительстве назвали критерии отбора покупателей активов ЦБ» URL:
<https://iz.ru/957450/dmitrii-grinkevich/fkbs-kontrol-v-pravitelstve-nazvali-kriterii-otbora-pokupatelei-aktivov-tcb>

15. Пресс-релиз Счетной палаты о передаче банка «Российский капитал» в ДОМ.РФ URL:
<http://www.ach.gov.ru/news/peredacha-banka-rossijskij-kapital-v-dom-rf-oboshlas-kazne-v-80-5-mlrd-rublej-36997>

16. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе URL:
https://cbr.ru/statistics/bank_system_new/cr_inst_branch_010713/

17. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/

Приложение

Таблица 1

Название банка	Банки в процессе санации через АСВ ¹⁶ Причина санации	Санатор
«Балтинвестбанк»	Проблемы с ликвидностью и задержка платежей ¹⁷	Абсолют Банк
«Уралсиб»	Широкий состав факторов утраты рыночной стоимости активов — в их числе кредитный портфель, операции с контролируруемыми фининститутами, а также земельные участки и др.	Бизнесмен Владимир Коган (физлицо)
«ВУЗ-Банк»	Риск потери ликвидности из-за финансовой связи с Промбизнесбанком, у которого была отозвана лицензия, через межбанковские расчеты ¹⁸	УБРиР
«Газэнергобанк»	Риск потери ликвидности из-за финансовой связи с Промбизнесбанком, у которого была отозвана лицензия ¹⁹	СКБ-Банк

¹⁶ По данным официального сайта АСВ <https://www.asv.org.ru/sanation/banks/>

¹⁷ По информации газеты «Ведомости» <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/11/19/617464-tsb-asv-proveryayut-baltinvestbank>

¹⁸ По информации газеты «Коммерсантъ».

¹⁹ По информации газеты «Коммерсантъ».

«Генбанк»	Проблемы с финансовым положением и качеством управления	«Собинбанк»
«Инвестторгбанк»	Недостаток резервов и ликвидности	«Транскапиталбанк»
«Мособлбанк»	Списание денежных средств со счетов физических лиц без их ведома с последующим зачислением на счета компаний, входящих в холдинг ОАО «РФК», и их выводом за баланс банка	СМП Банк
«Пересвет»	Финансовая неустойчивость банка, плохое качество активов	ВБРР
«Фондсервисбанк»	Плохое качество активов	Новикомбанк, Роскосмос
«Севастопольский морской банк»	До 2014 года были выданы кредиты, по которым не были созданы необходимые резервы ²⁰	РНКБ
«Солидарность»	Проблемы из-за финансовой связь с Пробизнесбанков	«Пробизнесбанк», «Кранбанк», «Зарубеж-энергопроект»
«Таврический банк»	Финансовые сложности	МФК
«Тимер-Банк»	Отрицательный капитал и высокая задолженность	Татфондбанк, РФК-Банк
«Финанс Бизнес Банк»	Угроза интересам кредиторов банка и вкладчиков	«СМП Банк»
«Экономбанк»	Финансовые сложности после отзыва лицензии у инвестиционной компании «Таск Квадро Секьюритиз», которая входила в состав акционеров банка	«Меткомбанк»
«Экспресс-Волга»	Отзыв лицензии у «Пробизнесбанка», который был опорным в группе «Лайф»	Совкомбанк

Таблица 2

Прибыль и убыток банка «Балтийский» в 2012-2018 годах по отчетности о финансовых результатах (форма 102)

Год	Прибыль/Убыток (рублей)	За счет чего основная прибыль	За счет чего основной убыток
2012	+582 млн	Процентные доходы по предоставленным кредитам; Положительная пе-	По депозитам клиентов-физлиц; Отрицательная переоценка средств в

²⁰ По информации газеты «Коммерсантъ».

		<p>реоценка средств в иностранной валюте; Доходы от восстановления сумм резервов на возможные потери; Доходы от безвозмездно полученного имущества;</p>	<p>иностранной валюте; Отчисления в резервы на возможные потери; Расходы на оплату труда, включая премии и компенсации; Расходы по выбытию (реализации) имущества</p>
2013	+204 млн	<p>Процентные доходы по предоставленным кредитам; Доходы от купли-продажи иностранной валюты; Положительная переоценка средств в иностранной валюте; Доходы от восстановления сумм резервов на возможные потери</p>	<p>По депозитам клиентов-физлиц; Отрицательная переоценка средств в иностранной валюте; Отчисления в резервы на возможные потери; Расходы на оплату труда, включая премии и компенсации</p>
2014	-4,4 млрд	<p>Процентные доходы по предоставленным кредитам; Доходы от купли-продажи иностранной валюты; Положительная переоценка средств в иностранной валюте; Доходы от безвозмездно полученного имущества;</p>	<p>По депозитам клиентов-физлиц; Расходы по купле-продаже иностранной валюты; Отрицательная переоценка средств в иностранной валюте; От передачи активов в доверительное управление; Отчисления в резервы на возможные потери; Увеличение налога на прибыль, на отложенный налог на прибыль; Уменьшение налога на прибыль на отложенный налог на прибыль</p>
2015	-679 млн	<p>Процентные доходы по кредитам гражданам и кредитным организациям; Доходы от купли-продажи иностранной валюты в наличной и безналичной формах; Положительная переоценка средств в иностранной валюте; Доходы от восстановления сумм резервов на возможные потери</p>	<p>По депозитам клиентов-физлиц; По купле-продаже иностранной валюты в наличной и безналичной формах; Отрицательная переоценка средств в иностранной валюте; От передачи активов в доверительное управление; Отчисления в резервы на возможные потери</p>

2016	+1,1 млрд	Процентные доходы по предоставленным кредитам и кредитам, права требования по которым приобретены; Процентные доходы, доходы от корректировок и от восстановления (уменьшения) резервов на возможные потери; Доходы от переоценки средств в иностранной валюте	По привлеченным депозитам клиентов – физлиц; Процентные расходы, расходы от корректировок и расходы по формированию резервов на возможные потери; Расходы по переоценке средств в иностранной валюте
2017	-1,5 млрд	Доходы от переоценки средств в иностранной валюте	Расходы от переоценки средств в иностранной валюте; Расходы по формированию резервов на возможные потери
2018	-2,9 млрд	Доходы от переоценки средств в иностранной валюте	Расходы от переоценки средств в иностранной валюте; Расходы по формированию резервов на возможные потери

CURRENT TRENDS AND CHALLENGES IN THE WORK OF RUSSIAN BANKS IN THE CONTEXT OF CONSOLIDATION AND NATIONALIZATION OF THE BANKING SYSTEM

Vladimir Senin- PhD in law, Professor of the Department of theory and practice of interaction between business and government at the Higher School of Economics.

Inna Grigoryeva- the "Izvestia" newspaper, the editor of the "Economics and Finance" Department. A graduate of Moscow State University named after Lomonosov in 2016, Faculty of Journalism, bachelor degree. +7 915 132 68 27 phone number, inna00793@mail.ru

The process of nationalization and its further consolidation of the Russian banking system set off in 2013. Since that time the Central bank has revoked 523 licenses and reorganized 60 banks. At present there are 433 credit institutions in Russia, and 4,5 trillion rubles were spent to reorganize 60 from them. The process of the banking sector recovery leads to its contraction that has always been criticized by the Russian financial community because it reduces competition among them. The situation worsened when in 2017 the Central Bank started to apply a new mechanism of there reorganization – through a Fund for Consolidation of the Banking Sector, because the Central Bank itself became the owner of the reorganized banks through this Fund. Thus, the financial market has been creating a monopoly in favor of the state-owned banks for the last 7 years, because the Central Bank acts not only as a regulator, but also as the owner of major credit institutions and the systemically important ones are among them.

Key words:

reorganization, consolidation, nationalization, banking sector

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

ПРОКОПОВ Ф.Т.¹, КИСЕЛЕВ А.Н.²

В статье рассмотрены некоторые аспекты Российской практики применения проектного (программного) подхода для достижения целей устойчивого развития (ЦУР). Основное внимание в работе уделено управлению проектными рисками с применением математического моделирования для решения задач достижения ЦУР на разных уровнях управления.

Ключевые слова:

Цели устойчивого развития (ЦУР), управление проектами, управление рисками, математическое моделирование рисков.

¹ Прокопов Федор Тимофеевич – д.э.н. наук, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель председателя РСПП.

² Киселев Артем Николаевич – вице-президент НП «Национальное партнерство развития субконтракции» Тел. +7 916 500-01-15 Электронная почта: KiselevAN12@rambler.ru

Введение

Данная работа посвящена практическим аспектам достижения целей устойчивого развития (ЦУР) (англ. Sustainable Development Goals (SDGs)). Концепция устойчивого развития – многоаспектный ценностный и организационный подход, объединяющий экономические, социальные и экологические точки зрения на оптимальное устройство общества и использование ограниченных ресурсов. По своей сути концепция устойчивого развития – это глобальный план сбалансированного управления по трем группам компонентов ЦУР, своего рода стратегия управления по целям. Цели устойчивого развития, разработанные и утвержденные международным сообществом в лице Организации Объединенных Наций, нашли отражение в нормативных правовых документах Российской Федерации, в управленческих решениях самого высокого уровня, а также в корпоративных и региональных стратегиях. Цели устойчивого развития, в том числе, соотносятся с системой целеполагания национальных проектов по направлениям стратегического развития, установленным Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». В то же время, реализация данного подхода в российской практике имеет свои особенности, которые определяют очевидно недостаточные результаты декларируемых усилий по достижению ЦУР и свидетельствуют о необходимости применения научно обоснованного организационного подхода к организации управленческой деятельности. Можно отметить, что система управления достижением ЦУР в Российской Федерации к настоящему моменту не централизована, мероприятия не связаны между собой в единый план, а их реализация носит разрозненный характер. Организации, задействованные в достижении ЦУР, не имеют не-

обходимой координации. Перечисленные факторы приводят к снижению результативности мероприятий в целом. Цель исследования – предложить на основе изучения международного и российского опыта целевого управления экономическим, социальным и экологическим развитием модели цифрового моделирования проектного управления рисками для решения задач достижения ЦУР на разных уровнях.

Методология исследования включает в себя общенаучные теоретические и эмпирические методы исследования. В том числе, в рамках исследования проведены обобщение и систематизация математических методов оценки рисков проектного управления, рассмотрены основные подходы к организации управления рисками проектов применительно к достижению целей устойчивого развития (ЦУР). Также в работе приведены эмпирические данные анализа результатов практического применения математического моделирования и поддержки управленческих решений в социально-значимых проектах в системе достижения ЦУР.

В ходе работы осуществлена проверка гипотезы о применимости проектного управления на различных уровнях к достижению целей устойчивого развития. Также в работе проведен анализ применимости математических методов оценки рисков в проектах достижения ЦУР. В работе представлен эмпирический опыт применения математического моделирования для реализации проектов достижения ЦУР на примере программы кадрового обеспечения ИТ-кластера Санкт-Петербурга. Результаты работы могут иметь практическое значение для последующей реализации в проектном управлении.

Цели устойчивого развития (ЦУР)

Цели устойчивого развития (ЦУР) – новая парадигма развития общества, основанная на гармонизации базовых соци-

ально-экономических и экологических аспектов жизнедеятельности. Этот подход был принят на Генеральной Ассамблее ООН в 2000 году и получил развитие под эгидой ООН и при участии ОЭСР. Цели в области устойчивого развития являются призывом к действию, исходящим от всех стран — бедных, богатых и среднеразвитых. Они нацелены на улучшение благосостояния и защиту нашей планеты. Государства признают, что меры по ликвидации бедности должны приниматься параллельно усилиям по наращиванию экономического роста и решению целого ряда вопросов в области образования, здравоохранения, социальной защиты и трудоустройства, а также борьбе с изменением климата и защите окружающей среды.

Цели устойчивого развития носят комплексный и неделимый характер и обеспечивают сбалансированность всех трех компонентов устойчивого развития: экономического, социального и экологического. 25 сентября 2015 года на заседании Ассамблеи ООН 193 страны приняли следующие 17 глобальных целей:

1. Повсеместная ликвидация нищеты во всех её формах.
2. Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства.
3. Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте.
4. Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.
5. Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек.
6. Обеспечение наличия и рациональное использование водных ресурсов и санитарии для всех.
7. Обеспечение доступа к не дорогостоящим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех.
8. Содействие неуклонному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех.
9. Создание прочной инфраструктуры, содействие обеспечению всеохватной и устойчивой индустриализации и внедрению инноваций.
10. Снижение уровня неравенства внутри стран и между ними.
11. Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и устойчивости городов и населенных пунктов.
12. Обеспечение рациональных моделей потребления и производства;
13. Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями.
14. Сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов в интересах устойчивого развития.
15. Защита, восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное управление лесами, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биологического разнообразия.
16. Содействие построению миролюбивых и открытых обществ в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях.
17. Укрепление средств достижения устойчивого развития и активизация работы механизмов глобального партнерства в интересах устойчивого развития [1].

Данная повестка рассматривается ООН, как «.. план действий для людей, планеты и процветания. Она также направлена на укрепление всеобщего мира в условиях

большой свободы. ... Этот план будет осуществляться всеми странами и всеми заинтересованными сторонами, действующими в совместном партнерстве. Мы полны решимости предпринять смелые реформаторские шаги, которые настоятельно необходимы для того, чтобы вывести мир на траекторию устойчивого и жизнестойкого развития. Семнадцать целей в области устойчивого развития и 169 задач, которые мы объявляем сегодня, свидетельствуют о масштабности и амбициозности этой новой всеобщей повестки дня» [1].

В качестве индикаторов достижения 17 ЦУР и выполнения 169 задач приняты глобальные показатели (230 индикаторов), утвержденные Экономическим и Социальным Советом и Генеральной Ассамблеей ООН. При этом, достижение ЦУР и выполнение задач является обязанностью государств-членов ООН, а способы достижения и источники ресурсного обеспечения определяются каждым государством самостоятельно. Индикаторы структурированы в три группы (экономические, экологические, социальные) с тем, чтобы отражать прогресс каждой страны и мира в целом в достижении ЦУР. Эти показатели имеют как общие принципы построения, так и специфические для отдельных ЦУР. Индикаторы исполняют роль инструмента управления, помогая странам реализовывать стратегии достижения Целей устойчивого развития и контролировать результаты. Как правило, показатели количественно измеримы.

В России в рамках ПРООН была проведена большая работа по согласованию и выдвиганию новых индикаторов устойчивого развития. Выработка в национальном контексте задач, соответствующих глобальным задачам, с условием реальных сроков их достижения требует определения конкретных индикаторов и их дезагрегирования. При постановке за-

дач большое значение имеют следующие типы показателей:

- контрольные индикаторы — сравнение с наилучшими достигнутыми значениями показателей;
- пороговые индикаторы — значение показателя, при котором происходят фундаментальные и необратимые изменения в поведении системы;
- стандарты — национальные и/или принятые на международном уровне индикаторы (например, стандарты качества воды);
- целевые индикаторы — показатели, включенные в документы политического или технического процесса.

В условиях значительного количества индикаторов, необходимых для мониторинга ЦУР, эксперты часто выделяют ключевые индикаторы и индикаторы следующего этапа, отражающие особенности отдельных стран и групп стран, представляющие варианты для выбора странами. Ключевые индикаторы должны отвечать следующим критериям:

- Соответствие Целям развития на пороге тысячелетия. Ключевые индикаторы соответствуют индикаторам ЦРТ, таким образом обеспечивая преемственность сбора и анализа данных.
- Универсальность. Ключевые индикаторы должны быть применимы и в развитых, и в развивающихся странах.
- Надежность. Для сопоставления по странам и во времени данные для ключевых индикаторов должны быть надежны, доступны по времени сбора и обработки (годовой период).
- Согласованность. Достижение консенсуса по возможности измерения ключевых индикаторов.
- Дезагрегирование. Данные должны быть дезагрегированы по возрасту, полу, территории, доходу и другим признакам для обеспечения наблюдений в динамике.

Необходимо отметить, что некоторые индикаторы при сохранении общего

концептуального подхода могут быть изменены в порядке согласования с учетом условий и специфики конкретного государства. Так, например, в качестве одного из индикаторов достижения Цели № 6 вместо болезни малярия было включено более актуальное для России заболевание, как туберкулез [15].

Российская Федерация в числе других государств – членов ООН приняла участие в разработке ЦУР и приняла на себя ответственность за их воплощение в жизнь, а также приняла участие в мониторинге ЦУР, проводимом ООН. В то же время в Российской Федерации отсутствует документ стратегического планирования, аналогичный ЦУР; ЦУР не вписаны в систему стратегического планирования; процесс адаптации и локализации ЦУР не завершен; показатели государственных программ и отчетность ведомств слабо связаны с индикаторами ЦУР. В качестве альтернативного подхода в достижении ЦУР можно привести пример проактивной управленческой позиции Великобритании: «Соединенное Королевство привержено достижению Целей в области устойчивого развития. Наиболее эффективный способ достижения этого – обеспечение полного встраивания Целей в работу каждого правительственного департамента по планированию деятельности. Наиболее эффективным механизмом координации исполнения является процесс планирования в департаментах».

Достигнутые результаты в полной мере соответствуют прилагаемым усилиям. Согласно данным Глобального Отчета об устойчивом развитии 2019, Российская Федерация получила 70,9 балла и заняла в рейтинге 62 место, уступая Алжиру, Вьетнаму и Узбекистану и на одну десятую балла превосходя Кубу [30]. Фактически достигнутые результаты пока достаточно далеки от рекомендованных значений. Так, положительная оценка «ЦУР достигнута» получена лишь по

ЦУР № 1 «Повсеместная ликвидация нищеты во всех её формах», при этом удовлетворительная оценка «Проблемы остаются» получена по ЦУР № 4,6,7,11,17, а неблагоприятная оценка «Сохраняются значительные проблемы» – по ЦУР № 2,5,8,9,12,14,15. Худшей оценки «Основные проблемы остаются нерешенными» удостоены результаты действий по ЦУР № 3,10,13,16. В рамках Глобального Отчета также определены и основные тенденции для России: по ряду показателей (ЦУР № 1,4,8) получена положительная оценка «На пути к достижению цели к 2030 году», большинство показателей (ЦУР №2,3,5,6,9,11,16) оценивается удовлетворительно («Оценка умеренно увеличивается, недостаточно для достижения цели»), по показателям 13,14,15 оценка тенденции развития неблагоприятна: «Оценка стагнирует или увеличивается менее чем на 50% от требуемого уровня» и по показателю № 17 «Информация о тенденциях недоступна», что говорит либо о несоответствии способов оценивания, либо о недостатках в организации сбора и предоставления информации [30].

ЦУР в системе национальных приоритетов в российской федерации

Ключевым условием успешной реализации ЦУР признается встраивание их в национальную политику, стратегии и планы. В «Повестке 2030» отмечено, что каждая страна исходит из национальных реалий и обстоятельств. В Руководстве ООН по продвижению «Повестки 2030» в национальный контекст предлагается три варианта действий:

□ Ревизия действующих стратегий и планов на национальном, региональном и локальном уровнях и сопоставление с глобальными ЦУР и задачами для выявления несоответствия и возможностей изменения.

□ Определение своих собственных национальных целей, руководствуясь глобальными целями, но с учетом наци-

ональных условий, и определение достижимых задач.

□ Разработка стратегии и планов, исходя из ЦУР. Адаптация международной нормативной базы и создание инструментов для поддержки деятельности на национальном уровне.

Выделяют 4 этапа адаптации ЦУР к национальному контексту:

□ обзор существующих стратегий и планов на национальном, региональном и локальном уровнях и определение областей для изменения;

□ рекомендации правительству страны по устранению пробелов в действующих стратегиях и планах для встраивания ЦУР;

□ выработка национальных задач для ЦУР, которые соответствуют национальным приоритетам, реальны и достижимы;

□ формулирование стратегии и планов, включающих национальные ЦУР, и согласование обязательств с ресурсами и возможностями страны. [28]

Большое значение имеет анализ существующих целей и задач, содержащихся в действующих планах, и их сопоставление с глобальными целями и задачами для оценки совместимости или конфликтов, пробелов в содержании документов. Сопоставление целей целесообразно провести на национальном, региональном и локальном уровнях. Наиболее важен сравнительный анализ задач для определения политики реализации ЦУР. Учитывая их большое количество (169), считается целесообразным создание рабочих групп экспертов для проведения сравнительного анализа.

Доклад является шагом к развитию национальной дискуссии, выработке стратегий и таких инструментальных мер, которые были бы реализованы вместе и в ходе национальной стратегии развития. Разработан метод анализа целей и задач, который применялся для ряда развитых стран мира [31]. Основной вопрос,

насколько предложенные цели и задачи поддерживают принцип универсальности. Для этого предлагается каждую задачу проанализировать по трем критериям: применимость, осуществимость, потенциал преобразования. Задачи оцениваются, в основном исходя из внутренних перспектив, а не глобальных трендов. Такой подход соответствует социо-эколого-экономическим российским реалиям, которые ближе к развитым, а не развивающимся странам. «Повестка 2030» призывает к комплексным решениям, что предполагает преодоление традиционных барьеров по секторам и проведение интегрированной политики по горизонтальным связям на всех уровнях — национальном, региональном, локальном.

Для обеспечения интегрированной политики по горизонтальным связям выделяются следующие направления:

□ Комплексный анализ политики: в какой мере стратегии, программы и целевые показатели поддерживают национальные ЦУР.

□ Скоординированные институциональные механизмы: для создания официально организованных взаимосвязей между отраслевыми министерствами и ведомствами.

□ Комплексное моделирование: встраивание взаимосвязанной системы целей и задач, а также анализ ключевых стратегий, программ и проектов с позиции их влияния на национальные ЦУР.

□ Формулирование стратегии и планов, включающих национальные ЦУР, и согласование обязательств с ресурсами и возможностями страны [28].

В качестве примера активной политики государственных органов в достижении ЦУР можно привести новость от 28 февраля 2020 г.: «.. В середине февраля 2020 года члены Европарламента одобрили резолюцию, устанавливающую приоритеты будущей политики Европейского центрального банка (European Central Bank). Резолюция, в частности, призывает

банк активнее интегрировать экологические, социальные и управленческие принципы (ESG) в свою деятельность. Кроме того, Европарламент призвал Европейский центральный банк изменить структуру программы выкупа корпоративных облигаций (Corporate sector purchase programme, CSPP) для усиления поддержки экологически сбалансированных инициатив... ...Европейский парламент и страны-члены ЕС достигли политического консенсуса касательно установления эталонных показателей или бенчмарков в области низкоуглеродного развития, которые могут быть использованы участниками финансового рынка для анализа эффективности управления инвестиционным фондом или стратегии в области ответственного инвестирования с учетом ESG-факторов, создания новых инвестиционных продуктов, а также для более эффективного распределения активов. Так, были утверждены новые категории бенчмарков: бенчмарк в области изменения климата и перехода к зеленой экономике (climate-transition benchmark), а также специализированный бенчмарк, позволяющий оценивать эффективность управления инвестиционным портфелем с точки зрения достижения целей Парижского соглашения об ограничении роста глобальной средней температуры до показателя на 1,5 градуса выше доиндустриального уровня. По мнению Европейской комиссии, новые бенчмарки должны стимулировать рост инвестиций, которые учитывают социальные, экологические риски и соответствуют принципам устойчивого развития ...» [28].

Важно отметить, что концепция достижения ЦУР признает ключевое значение экономического роста, подкрепляемого благоприятными условиями на всех уровнях «67. Частная предпринимательская, инвестиционная и инновационная деятельность — это одна из основных

движущих сил повышения производительности, обеспечения всеохватного экономического роста и создания рабочих мест. Мы признаем разнообразие субъектов частного сектора, начиная от микропредприятий и кооперативов и заканчивая многонациональными корпорациями. Мы призываем всех предпринимателей задействовать их творческий и инновационный потенциал для решения задач в области устойчивого развития. Мы будем способствовать развитию динамичного и эффективно функционирующего предпринимательского сектора...» [1]. Таким образом, руководящими документами фактически закреплена субъектность участия предприятий и организаций любых размеров и форм собственности в выполнении общегосударственных задач в общем контексте достижения ЦУР. Это позволяет сделать вывод о целесообразности изучения организационно-управленческих подходов в достижении ЦУР на основе учета многоуровневой системы участников.

Адаптация ЦУР ООН в российском контексте целесообразна на нормативно-правовом и программном уровнях. Важно научное, методическое, информационное, финансовое обеспечение адаптации ЦУР. Сейчас в качестве нормативно-правовой базы для разработки долгосрочных документов выступает Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который определяет достижение стратегических целей и решение приоритетных задач государственной политики в сфере социально-экономического развития и национальной безопасности. Документы стратегического планирования, разрабатываемые в рамках целеполагания на федеральном уровне, включают Стратегию социально-экономического развития Российской Федерации, Стратегию национальной безопасности Российской Федерации, Стратегию научно-технологического

развития Российской Федерации. По мнению исследователей, данный перечень может быть дополнен Стратегией устойчивого развития России с Целями устойчивого развития России до 2030 года [15].

Данная Стратегия может быть разработана и встроена в систему стратегического планирования России, что соответствует как необходимости сбалансированного социо-эколого-экономического развития, так и международными обязательствами страны. Документы стратегического планирования, разрабатываемые в рамках целеполагания по отраслевому и территориальному принципу на федеральном уровне, также целесообразно дополнить ЦУР, взаимовязанными на отраслевом и территориальном уровнях. Это будет способствовать реализации Стратегии пространственного развития Российской Федерации и Стратегии социально-экономического развития макрорегионов, предусмотренных Законом о стратегическом планировании. ЦУР могут быть полезны и для имплементации в государственные программы Российской Федерации. Эти программы разрабатываются федеральными органами исполнительной власти для достижения приоритетов и целей социального, экономического и экологического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. Перечень государственных программ утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р. Этим перечнем предусмотрены 45 госпрограмм. Утверждены и реализуются 41 государственная программа (40 госпрограмм утверждены Правительством, 1 госпрограмма – Президентом Российской Федерации) (Официальный портал госпрограмм РФ, 2020). В стадии разработки находятся 4 госпрограммы. Все госпрограммы сгруппированы в пять программных блоков:

□ «Новое качество жизни».

□ «Инновационное развитие и модернизация экономики».

□ «Обеспечение национальной безопасности».

□ «Сбалансированное региональное развитие».

□ «Эффективное государство».

Подавляющее число программ создавалось в 2011-2012 гг., когда кризисные явления были не столь заметны, и срок их реализации был рассчитан до 2020 г. Таким образом, в условиях новой кризисной реальности и исчерпания сформировавшейся модели роста в ближайшие годы предстоит разрабатывать новые государственные программы, в которых концепция устойчивого развития и ЦУР могут служить важными элементами идеологии разработки, среднесрочного и долгосрочного планирования. В докладе Аналитического Центра [15] были представлены перспективные для нашей страны конструктивные механизмы национальной адаптации ЦУР, разработки индикаторов устойчивого развития, а также имеющийся в этих областях международный опыт. Очевидно, что для России, обладающей достаточно развитой экономикой, большими человеческим и природным капиталами, интересен прежде всего опыт развитых стран. Национальная адаптация ЦУР «Повестка 2030» имеет глобальный характер и предполагает встраивание в национальный контекст. Предстоит процесс адаптации, «национализации» и локализации ЦУР, внесение изменений в политику, институты, в состав и масштабы данных, в прогнозы на длительную перспективу. «Повестка 2030» универсальна, предназначена как для развивающихся стран, так и для развитых.

Можно отметить три основных группы организаций, к компетенции которых может быть отнесено достижение ЦУР:

1. Органы исполнительной власти (ФО-ИВ, РОИВ) с подведомственными организациями.

2. Крупные корпорации, включая корпорации с государственным участием, организации инфраструктуры.

3. Малый и средний бизнес, иные хозяйствующие субъекты.

Цели Устойчивого Развития и связанные задачи в значительной степени интегрированы в деятельность и КПЭ органов исполнительной власти. Необходимо отметить, что фактически управление проектами достижения ЦУР в Российской Федерации на уровне органов исполнительной власти до настоящего момента не имело признаков централизованного управления: сбор данных о достижении индикативных показателей выполнения задач и достижения целей осуществлялся Росстатом, мероприятия выполнялись профильными органами исполнительной власти – в рамках исполнения закрепленных мероприятий национальных проектов, выполнения установленных планов работы и достижения КПЭ в соответствии с уровнем и областью деятельности. Только в 2019 году Аналитическому Центру при Правительстве Российской Федерации была поставлена задача сформировать тематические рабочие группы (далее – ТРГ) по ЦУР, осуществить «... Формирование предварительного распределения ФОИВ и организаций по 17 ТРГ с руководителем ТРГ по каждой ЦУР. Направление запросов в ФОИВ и организации на представление:

- подтверждения участия в указанных ТРГ;
- информации о желании дополнительно принять участие в других ТРГ;
- информации о представителе ФОИВ или организации и его контактных данных ...».

Тем не менее, сложившаяся практика государственного управления дает основания прогнозировать формирование крупного матричного проекта (программы) при появлении сильного драйвера изменений и закрепления соответствующих полномочий за одним из вице-

премьеров Правительства Российской Федерации. Достижение ЦУР и выполнение задач устойчивого развития на корпоративном уровне до настоящего времени реализуется крупными корпорациями, в том числе, корпорациями с государственным участием в соответствии с решениями акционеров, т.е. индивидуально. Мотивация акционеров по данному вопросу формируется преимущественно в силу их планов размещения публичных обязательств на фондовых рынках, а также планов участия в реализации национальных проектов или иного сотрудничества с органами власти. Проект Федерального закона "О публичной нефинансовой отчетности", подготовленный Минэкономразвития России, призван, в том числе, централизованно решить задачу вовлечения крупных экономических субъектов в достижение ЦУР. Но он не внесен в ГД РФ и в настоящее время находится «на рассмотрении», и, по мнению экспертов, перспективы принятия этого закона не очевидны. Наиболее значимую роль в продвижении принципов устойчивого развития на корпоративном уровне играет Российский Союз промышленников и предпринимателей (РСПП). «... РСПП поддерживает повестку устойчивого развития, разделяет принципы ГД ООН и в рамках своей деятельности способствует их продвижению в российском бизнес – сообществе. С момента присоединения в 2003 г. к Глобальному договору ООН РСПП содействует развитию деятельности российской сети его участников, выступил одним из инициаторов преобразования неформального объединения членов сети в Ассоциацию «Национальная сеть Глобального договора», стал ее учредителем и участвует в работе руководящего органа Ассоциации... ... РСПП активно участвует в работе Международной организации труда (МОТ) и Международной организации работодателей (МОР), входит в Административный совет МОТ

и Управляющий совет МОР, с 2018 г. возглавляет Рабочую группу МОР по вопросам достижения ЦУР – 2030. На регулярной основе взаимодействует с Глобальной инициативы по отчетности (GRI), является информационным партнером GRI. РСПП поддерживает постоянно действующие площадки для развития диалога и взаимодействия между бизнесом, государством, общественными структурами по ключевым вопросам национальной и глобальной повестки, в том числе вопросам устойчивого развития, регулярно проводит крупные мероприятия (форумы, конференции) с широким участием представителей заинтересованных сторон...» [20].

В рамках РСПП реализуются проекты в области корпоративной социальной ответственности, устойчивого развития и нефинансовой отчетности. РСПП сформировал набор инструментов, позволяющих шире применять на практике принципы ответственного ведения бизнеса, внедрять передовые стандарты деловой культуры, представлять заинтересованным сторонам результаты деятельности компаний, способствовать развитию прозрачности бизнеса, обеспечивать обмен опытом на основе успешных корпоративных практик. Это методические рекомендации, аналитические обзоры, мониторинги и инструменты оценки развития корпоративной отчетности (процедура общественного заверения, индексы устойчивого развития на основе анализа отчетной информации, конкурсы), создание и ведение национальных регистров по нефинансовым отчетам, соглашений о социальном партнерстве, электронной библиотеки корпоративных практик и др.

Достижение ЦУР на уровне малых и средних предприятий, иных хозяйствующих субъектов декларативно отражено в Федеральном законе "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24 июля 2007

г. № 209-ФЗ, в Статье 6. Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [2]. В то же время представители МСП, фактически участвуя в достижении ЦУР (устранение неравенства, обеспечение занятости и др.) по сути и духу своей деятельности, лишь опосредованно (через профильные объединения и союзы предпринимателей) принимают участие в управлении процессом. Проекты МСП, как правило, носят сугубо экономический характер, а достижение ЦУР в соответствии с масштабом деятельности каждого конкретного МСП является побочным (хотя и чрезвычайно важным!) и не всегда учитываемым эффектом. На деятельность МСП по достижению ЦУР также в значительной степени влияют местные органы исполнительной власти, привлекающие МСП к участию в благотворительных проектах и, в особенности, контрольно-надзорные органы, требующие соблюдения установленных норм в части экологии и др. Активная роль общественных объединений предпринимателей, в том числе таких как Торгово-промышленная палата Российской Федерации, «Деловая Россия», «ОПОРА России», многочисленных организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе, направлена на поддержку решения субъектами МСП задач устойчивого развития. Множественность подобных организаций и достигнутый уровень их взаимодействия с МСП позволяет делать вывод о потенциале реализации системных (в т.ч., коллективных) проектов устойчивого развития в этом сегменте при условии однозначного целеполагания, качественного планирования, ресурсного обеспечения и контроля. Таким образом, управление достижением ЦУР в Российской Федерации к настоящему моменту не может быть оценено, как централизованное и системное и находится в стадии развития. Проекты

достижения ЦУР преимущественно реализуются участниками без единого плана и несогласованно, что приводит к снижению результативности мероприятий в целом. Тем не менее, основные принципы и подходы, проектного управления применимы на уровне как отдельного субъекта, так и группы хозяйствующих субъектов и ОИВ. Особые перспективы применения проектного (программного) подхода в достижении ЦУР появляются с применением кластерных организационных технологий, обеспечивающих учет интересов различных групп участников в достижении единой цели.

Проектный подход и управление рисками в достижении ЦУР

Проектный подход получил широкое распространение в управленческой практике и, по сути, пронизывает всю сферу управления – от глобальных международных программ до индивидуальных проектов, реализуемых школьниками в ходе освоения общеобразовательных программ. Задача управления рисками заключается в выборе обоснованного набора контрмер, позволяющих снизить уровень рисков до приемлемой величины. Стоимость реализации контрмер должна быть меньше величины возможного ущерба. Разница между стоимостью реализации контрмер и величиной ущерба должна быть обратно пропорциональна вероятности причинения ущерба.

Основания для использования модели риска непрерывности бизнеса:

- Здравый смысл и опыт – дешевле предвидеть и предотвратить, чем восстанавливать и терять продажи из-за простоя.
- Требования регулирующих нормативов: 19 июля 2018 года вступил в действие Федеральный закон № 209-ФЗ "О внесении изменений в закон "Об акционерных обществах", который вводит для публичных акционерных обществ обязанность организовывать управление рисками и внутренний контроль. Начиная с 1 июля

2020 года, публичные акционерные общества обязаны осуществлять внутренний аудит для оценки надежности и эффективности систем управления рисками и внутреннего контроля. Результаты должны предоставляться акционерам в составе годового отчета.

- Лучшие мировые практики – например, Объединенный кодекс (Combined Code) Лондонской фондовой биржи; Кодекс корпоративного управления Германии (German Corporate Governance Code); Акт Сарбейнса-Оскли (Sarbanes-Oxley Act), принятый в США и пр.

Принятая и широко реализуемая в России и мире практика проектного (программного, портфельного) менеджмента за годы применения получила мощную и постоянно совершенствующуюся теоретическую и методологическую базу, реализованную в форме стандартов, подходов, методик. Выпуском стандартов могут заниматься коммерческие и международные организации (например, International Organization for Standardization, ISO), профессиональное сообщество, а также государство. В последнем случае стандарты – это способ государственного упорядочивания деятельности компаний. Практика управления проектами в России была стандартизирована на государственном уровне: 22 декабря 2011 г. был утвержден ГОСТ Р 54896-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом», ставший официальным источником методологии управления проектами. На сегодняшний день в семейство стандартов «Проектный менеджмент», утвержденных Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 г. №1582-ст, входят:

- ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»;

- ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»;
- ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой» [6].

Эти стандарты определяют как единое понимание общей последовательности процессов управления проектами, программами, портфелями проектов, так и требования к отдельным процессам. Стандарты должны способствовать дальнейшему развитию дисциплины управления проектами, в них обобщаются лучшие практики проектного менеджмента. Разработчики стандартов учли общемировые тенденции стандартизации, к которым относятся взаимосвязь процессов управления (как на уровне отдельных проектов, так и на уровне программ и портфелей) и разделение базовых требований к процессам управления проектами и возможным (рекомендуемым) процессам, методам и инструментам. Стандарт дает четкие и емкие определения основных терминов, необходимых для описания процесса управления проектом. Государственный стандарт ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. Государственный стандарт, в том числе, включает в себя разделы, посвященные вопросам управления рисками: «5. Управление проектом.

5.1. Области управления и последовательность процессов управления проектами.

Управление проектом включает совокупность процессов инициации, планирования (Рис. 1) (см. Приложение), организации исполнения, контроля и завершения проекта.

В рамках процессов управления проектом выполняются действия, относящиеся к следующим функциональным областям управления проектом:

- управление содержанием проекта;
- управление сроками проекта;

- управление затратами в проекте;
- управление рисками проекта» [6].

К числу наиболее распространенных можно отнести метод оценки риска, называемый «галстук-бабочка» (англ. bow-tie analysis) — это один из наиболее наглядных методов в анализе рисков, позволяющий показать связь источников риска и последствий его реализации (Рис. 2)(см. Приложение). Суть метода заключается в том, чтобы отобразить риск (рисковое событие), а также все источники риска, возможные последствия и прочие связанные с ним сущности, такие как ключевые индикаторы риска на одной диаграмме. Основное преимущество метода «галстук-бабочка» — это его наглядность и доступность. Анализ рисков методом галстук-бабочка может с успехом применяться во всех областях управления рисками и для любых типов, категорий и видов рисков, к примеру, таких как операционные риски, финансовые риски, кредитные, репутационные и прочие. Модели bow-tie весьма успешно применяются в большинстве проектов, просто, доходчиво и понятно иллюстрируя для сотрудников любого уровня подготовки связи источников риска и последствий.

Крупные государственные программы, реализуемые органами исполнительной власти Российской Федерации (Постановление Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. N 239 "Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ", 2005) [4], также имеют заранее заданные рамки разработки и исполнения, в полной мере соответствующие указанным стандартам. В методических рекомендациях по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации также зафиксирована необходимость системного управления рисками: «... Описание социальных, финансово-экономических и прочих рисков реализации государственной программы

включает описание внешних (вероятных явлений, событий, процессов, не зависящих от ответственного исполнителя, соисполнителей и участников государственной программы и негативно влияющих на основные параметры государственной программы (подпрограммы) и внутренних рисков (вероятных явлений, событий, процессов, зависящих от ответственного исполнителя, соисполнителей и участников государственной программы (подпрограммы) и описание мер управления рисками реализации государственной программы. К основным рискам, как правило, относятся следующие:

- макроэкономические риски, обусловленные снижением темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, ростом государственного и корпоративного долга, ускорением инфляции, и т.д.;
- природно-климатические риски, обусловленные зависимостью функционирования отрасли (в том числе инвестиционной привлекательности) от природно-климатических условий;
- социальные риски, обусловленные ростом безработицы; с неравномерным влиянием кризиса на различные социальные группы населения; с сокращением объема и качества бюджетных услуг в социальных секторах;
- политические риски, обусловленные вероятностью финансовых потерь в связи с изменением политической системы, политической нестабильностью и нежелательными последствиями возможных политических событий;
- международные риски, обусловленные вероятностью финансовых потерь в связи с динамикой международной обстановки;
- законодательные риски, обусловленные недостаточным совершенством законодательной базы, а также в недостаточной оценкой последствий регулирующего воздействия от законодательных инициатив и действий регуляторов, наличии побочных эффектов от принятых решений либо в несвоевременном принятии решений;

□ управленческие (внутренние) риски, обусловленные неэффективным управлением реализацией государственной программы, низким качеством межведомственного взаимодействия, недостаточным контролем над реализацией государственной программы и т.д.

44. Анализ рисков реализации государственной программы и описание мер управления рисками реализации государственной программы предусматривают:

□ идентификацию факторов риска по источникам возникновения и характеру влияния на ход и результаты реализации государственной программы;

□ качественную и, по возможности, количественную оценку факторов рисков;

□ обоснование предложений по мерам управления рисками реализации государственной программы.

45. Ответственный исполнитель определяет шкалу риска, в которой указываются диапазоны уровня влияния риска на результаты реализации государственной программы: высокий, средний и низкий. В случае влияния факторов риска, приводящих к изменению сроков и (или) ожидаемых результатов и показателей с указанием конкретных показателей. В составе мер по управлению рисками реализации государственной программы приводятся меры по предотвращению и минимизации рисков. В рамках мер по предотвращению рисков предусматривается разработка комплекса мероприятий и способов снижения вероятности возникновения неблагоприятных последствий в целях обеспечения бесперебойности реализации государственной программы. В рамках мер по минимизации рисков предусматривается разработка комплекса мероприятий и способов снижения неблагоприятных последствий в

целях обеспечения бесперебойности реализации государственной программы, в том числе:

□ мероприятия подпрограмм государственной программы, направленные на управление рисками, их своевременное выявление и минимизацию;

□ мероприятия по управлению реализацией государственной программы, направленные на своевременное обнаружение, мониторинг и оценку влияния рисков и внешних факторов, а также разработку и реализацию мер по минимизации их негативного влияния на реализацию государственной программы...» [18].

Таким образом, достижение целей устойчивого развития является предметом проектного менеджмента на любом уровне и, соответственно, должно учитывать необходимость управления рисками.

Математическое моделирование в управлении проектными рисками

Модель рисков – это алгоритм оценки уровня риска, учитывающий значимые риск-факторы и взаимосвязи между ними. Программное обеспечение реализует этот алгоритм в модели взаимосвязанных реестров. Реестр риск-факторов – иерархический список, группирующий факторы в соответствии с выбранной логикой описания рисков. Взаимосвязи между риск-факторами в рамках одного реестра или между разными реестрами описываются численными параметрами, взятыми либо из анализа исторических данных (уже случившихся событий), либо как экспертные оценки.

Для оценки проектных рисков используются количественные и качественные методы. Качественные методы позволяют дать комплексную оценку вероятности наступления риска и ущерба от его реализации, однако эти методы страдают недостатком субъективности. Количественные методы являются более трудоемкими, но основываются на использовании объективных данных, количественно

измеряемых показателей и позволяют определить несколько альтернатив для принятия решений. К количественным методам относят следующие виды расчетных методов (Рис. 3) (см. Приложение):

Математическое моделирование относится к группе количественных методов и его применение в управлении проектными рисками получило широкое распространение в силу высокой эффективности. Статистические методы количественной оценки наиболее часто используются для оценки рисков (регрессионный анализ, метод средних величин и др.). Данные методы основаны на расчете вероятности наступления случайного события. Достоинством статистических методов является простота расчетов, недостатком – для достоверности необходимо наличие большого количества ретроспективной информации. Логико-вероятностные методы применяются сравнительно недавно. В экономике данная группа методов используется чаще всего в банковской сфере. С помощью этих методов созданы вероятностная, логическая и структурная модели кредитного риска, а также вычислена цена за риск кредита и меры риска.

Метод аналогий, согласно названию, основан на анализе баз данных об оценке рисков объектов-аналогов. Обязательным условием применения данного метода является сопоставимость информации исследуемого объекта с аналогичным. Этот метод обычно используется для оценки рисков часто повторяющихся событий или объектов. Аналитическая группа методов чаще используется для оценки инвестиционных и инновационных проектов и подразделяется на две подгруппы: методы без учета распределения вероятности (стресс-тестирование) и методы с учетом распределения вероятностей (нетрадиционные методы).

Математические модели и методы относятся к аналитической группе методов.

Основная цель применения математического моделирования в оценке рисков сводится к описанию общей модели: $R = f(P, I)$, где P — вероятность наступления рискованного события, I — потенциальные последствия влияния факторов. Использование математических моделей, в зависимости от постановки задачи и наличия исходной информации, можно свести к применению таких типов моделей, как детерминированные, стохастические, лингвистические и игровые. Игровые (нестохастические) модели используются тогда и только тогда, когда отсутствует исходная информация для использования других типов моделей. На основе теории игр формируются несколько исходов при осуществлении риска, и с помощью статистических и стратегических игр определяется значение меры или вероятности риска. Лингвистические модели основаны на методах нечеткой логики. Неопределенность описывается функцией принадлежности, благодаря которой не требуется уверенность в повторяемости событий. Предполагается, что для использования данных методов имеется экспертная оценка о степени неопределенности.

Стохастические модели базируются на применении статистических расчетов и наличии достаточного количества статистической информации о каком-либо событии. С помощью стохастических моделей на заданном множестве оценивается вероятность наступления риска, данные модели применяются при условии случайности возникновения факторов риска. С помощью детерминированных моделей определяется наиболее достоверный результат, поскольку данные модели применимы в условиях, когда факторы возникновения риска определены и носят регулярный характер и последствия принимаемых решений приводят к определенному результату. Для формирования моделей используются инструменты математического анализа, логики

и др. Для количественной оценки рисков часто используются такие аналитические методы, как анализ чувствительности и имитационное моделирование, поскольку данные методы применяются, в том числе, и для комплексной оценки эффективности (устойчивости) деятельности организации. Анализ чувствительности предполагает анализ изменения результирующего показателя при малом изменении факторов. Если изменения факторов приводят к незначительным изменениям результатов, то риск незначительный. Однако недостатком метода является то, что в процессе проведения анализа исключаются все факторы, кроме одного, что не дает возможности комплексно оценить результаты. Для оценки возможных последствий от наступления какого-либо события используется имитационное моделирование. Имитационные методы основаны на пошаговом нахождении значения результирующего показателя путем проведения многократных опытов с моделью. В ходе процесса имитации строятся последовательные сценарии с использованием переменных модели (факторов неопределенности). На основании этих данных можно сделать вывод об уровне возможного ущерба.

Условия определенности предполагают наличие полной информации об анализируемом объекте. Здесь чаще всего используется нормативная документация, внутренняя отчетность организации, справочники и другие достоверные показатели. В этих условиях применяются показатели абсолютные, относительные и средние. Абсолютные показатели выражаются в стоимостной или в материально-вещественной форме. Относительные показатели отражают результат сравнения возможных потерь с некоторой базой. Эти показатели могут рассчитываться непосредственно через коэффициенты, ориентированные на последствия рискованного события, или опосредованно

через финансовые показатели (коэффициенты ликвидности, платежеспособности, рентабельности и т. д.). Средние показатели используются в качестве обобщающих: в них отражаются действующие причины возникновения риска, факторы риска и закономерности. При частичной неопределенности информация о рискованной ситуации отражается в виде частот появления рискованных событий. В данном случае риск рассматривается как вероятностная категория. Для количественной оценки риска применяются методы теории вероятностей и математической статистики. Вероятностные показатели являются мерой наступления рискованного события и его последствий. Особую роль в использовании данных показателей играет закон распределения вероятностных величин. Статистические показатели характеризуют меру средних ожидаемых значений результатов деятельности и их возможных отклонений. Условия полной неопределенности проявляются при полном отсутствии информации о рискованной ситуации, и тогда для ее получения привлекаются эксперты, с помощью которых разрабатываются индивидуальные показатели оценки [24]. Представляется очевидным, что математические методы оценки рисков в полной мере применимы и к проектам достижения Целей устойчивого развития, а многообразие проектов достижения ЦУР обуславливает и множественность подходов в выборе метода оценки рисков в управлении конкретным проектом. Для комплексной и эффективной оценки рисков в проектах достижения ЦУР необходимо комбинировать методы как качественного, так и количественного анализа, причем в конкретной ситуации сравнивать ограничения и возможности применения каждого из методов.

Методология цифрового моделирования рисков на основе программной платформы AlmaGrid

В качестве одного из подходов, обеспечивающих комплексное решение задач управления рисками проектов достижения ЦУР в данной работе предлагается рассмотреть инициативную разработку компании «AlmaGRID – Управление рисками проектной деятельности» - специализированное программное обеспечение, предназначенное для управления базой знаний рисков и формирования планов корректирующих/превентивных мероприятий. При разработке модели, в том числе, используются методологии:

- What-If Analysis - Анализ "Что-будет если?";
- FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) - Анализ вида и последствий отказов; FMECA (Failure Mode, Effects and Critical Analysis) - Анализ вида, последствий и критичности отказа;
- ETA (Event Tree Analysis) - Анализ деревьев событий;
- FTA (Fault Tree Analysis) - Анализ деревьев отказов;
- AEA (Action Errors Analysis) - Анализ ошибочных действий;
- CSR (Concept Safety Review) - Концептуальный обзор безопасности. [22]

Использование специализированного программного обеспечения в сочетании с «полевой» работой (риск – сессии, интервью) и применением нормативно-распорядительных документов организации позволяет собрать и структурировать опыт компании в виде отчуждаемого от работника нематериального актива – Базы Знаний, а в дальнейшем - эффективно использовать Базу Знаний в повседневной работе и снижать риски проектов, обеспечивая участникам проектной деятельности доступ к информации о возможных проблемах и рисках, предупреждениях о возможных отклонениях хода проекта, сведениях о неразрешенных на сегодняшний день проблемах и конфликтах, вариантах решения проблем. В ходе формирования Базы знаний используется опыт организации в реали-

зации проектов, результаты анализа отраслевых источников информации, экспертные мнения и оценки привлекаемых специалистов, лучшие практики. Формирование Базы знаний начинается с анализа того, что уже случилось (извлеченные уроки): отклонение от сроков или бюджета, потери качества, несчастные случаи и др. (Рис. 4.) (см. Приложение)

К участию в работе привлекаются: Проектный офис, руководители проекта, члены проектных команд, иные сотрудники организации (при необходимости). В качестве источников информации используются совещания, формы обратной связи в ходе выполнения проекта, отчеты об инцидентах, документы по "разбору полетов" при закрытии/прекращении проекта, рекламации потребителей, интервью при увольнении сотрудника и др. (Рис.5.) (см. Приложение)

По итогам первичной обработки данных стандартизированные формы документов/отчетов/анкет, которые оперативно загружаются в базу знаний (Рис.6.) (см. Приложение), где выстраивается система взаимосвязей.

Определяются и визуализируются факторы, оказывающие наибольшее влияние на цепочки нежелательных событий при реализации проекта (Рис. 7) (см. Приложение).

Исходя из полученных данных, программа определяет приоритетность организации измерений (Рис. 8) (см. Приложение): приоритет отдается направлениям, имеющим наибольший риск-фактор и при этом наименее затратным, данная опция может быть скорректирована.

В ходе дальнейшей работы формируются реестры риск-факторов, исходя из которых выстраиваются карты рисков и реестры корректирующих действий (Рис. 9 и 10) (см. Приложение).

Разрабатывается инструментарий, обеспечивающий работу по управлению рис-

ками с учетом всех полученных ранее результатов (Рис. 11) (см. Приложение).

Следующим шагом является формирование системы непрерывного управления рисками проектов:

- обучение сотрудников, закрепление функциональных обязанностей;
- оценивание факторов риска проекта или текущего этапа;
- выделение TOP-5 критических рисков;
- визуализация цепочек возникновения нежелательных событий (причинно-следственные диаграммы) для TOP-5 критических рисков;
- разработка и выполнение предупреждающих и корректирующих действий;
- передача в Базу Знаний информацию об эффективности контрмер;
- корректировка Базы Знаний (риск-факторы, критерии, взаимосвязи, контрмеры);
- контроль выполнения планов мероприятий, обновление Базы Знаний из внешних источников (обзоры риск-факторов и типовых корректирующих действий).

Практика применения данного подхода обеспечивает снижение общего уровня риска до 45-50% при устранении 4-х наиболее значимых негативных факторов, данные подтверждаются опытом применения в проектах различной сложности, отраслевой направленности и масштаба (строительные проекты, управление рисками объектов, массовые мероприятия, организационные проекты и др.) [23].

Дополнительные возможности применения технологии цифрового моделирования в проектах достижения ЦУР (на примере опыта разработки программы кадрового обеспечения IT-отрасли г. Санкт-Петербург)

Данный проект был реализован в 2016–2017 гг. в г. Санкт-Петербург. Основными участниками проекта стали: Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга, Комитет по промышленно-

сти Санкт-Петербурга, НП «РУССОФТ», Технопарк г. Санкт-Петербург, ИТ-университет «Диджитал Дизайн», ВУЗы и ИТ-компании, в рамках программы кадрового обеспечения ИТ-индустрии Санкт-Петербурга на 2017-2019 годы.

Разработка и реализация проекта была обусловлена рядом предпосылок: недостатком квалифицированных ИТ-кадров для реализации проектов цифровой трансформации, высвобождением низко квалифицированных кадров и работников устаревающих профессий, несоответствием реализуемых программ подготовки ИТ специалистов ВПО, СПО и ДПО потребностям работодателей в контексте задач цифровой трансформации. Основной целью проекта стала реализация глобальных интеллектуальных и инновационных способностей (capabilities) региона за счет развития человеческого капитала ИТ-индустрии. В число задач проекта были включены:

- анализ регионального и глобального рынка труда и выстраивание интеграционных связей "задачи Российской Федерации" ↔ "задачи региона" ↔ "задачи бизнеса" ↔ "задачи управления человеческим капиталом" ↔ "задачи системы образования";
- выявление потребности в ключевых компетенциях, оказывающих наибольшее влияние на способности решать стратегические задачи, в том числе в контексте глобальных тенденций "Индустрия 4.0";
- системный дизайн развития управления человеческим капиталом как "коллективного заказчика" на подготовку востребованных специалистов;
- формирование сетевой модели образовательной инфраструктуры:
- среднее образование и научно-техническое творчество молодежи;
- высшее и среднее специальное образование;
- центры компетенций;

□ развитие системы управления компетенциями. Вовлечение в эту систему управления ключевых игроков рынка труда, в том числе реализация концепции "коллективного управления".

Условием разработки программы было определено соответствие региональному стандарту кадрового обеспечения промышленного роста (АСИ). При разработке программы использованы цифровая модель коллективного управления (платформа almaGRID) и методология "Системный дизайн развития" (EFESO Consulting). В качестве основы для решения задач проекта был принят комплекс взаимодополняющих факторов: компетенции, технологии (глобальный контекст), система управления (Рис. 12) (см. Приложение).

На начальном периоде реализации проекта определен базовый состав элементов программы кадрового обеспечения (Рис. 13) (см. Приложение):

- заинтересованные стороны, их видение;
- предложение ценности, ключевые задачи нужно в долгосрочной и краткосрочной перспективе;
- виды деятельности, обеспечивающие решение этих задач;
- распределение ролей и ответственности;
- синхронизация действий во времени;
- организационная структура;
- способы измерения результатов.

Методология построения модели программы кадрового обеспечения основана на применении цикла КСАРД (Категории - Связи - Анализ - Решение - Действие):

- Категории - формирование иерархической системы категорий (осей), в которых описывается состояние организации;
- Связи - описание взаимосвязей между категориями системы;
- Анализ - выявление критических категорий и взаимосвязей, воздействие на которые должно привести к решению

стратегической задачи (реализации направляющей политики);

□ Решение – выбор наилучшего плана тактических действий (инициатив);

□ Действие – практическая реализация избранного плана действий.

Мероприятия практической реализации программы (алгоритм)

1. Определение всех ключевых заинтересованных сторон и консолидация их интересов по формированию программы развития экономики региона и роста экспорта.

2. Определение значимых факторов и потенциала развития конкурентоспособности экономики региона и роста экспорта.

3. Построение карты приоритетов и определение перспективных направлений развития.

4. Формирование межфункциональных рабочих групп для коллективной подготовки и реализации решений по исполнению согласованной программы развития. Вовлечение всех ключевых заинтересованных сторон и определение ролей и ответственности в программе развития.

5. Разработка региональной нормативно-правовой базы, поддерживающей развитие (закон о промышленности, и т.д.). Формирование предложений и поддержка в изменении национального законодательства.

6. Определение источников финансирования (местный бюджет, национальный бюджет, бюджет компаний) исполнения плана развития.

7. Создание сети индустриальных парков, сфокусированных на росте компаний, выпускающих новые продукты/сервисы.

8. Построение системы мониторинга выполнения согласованного плана развития и достижения стратегических задач.

Участие в формировании системы данных цифровой модели приняли отраслевые эксперты, рекомендованные ассоци-

ацией РУССОФТ, представители РОИВ, образовательных, смежных и поддерживающих организаций. Каждый эксперт имел возможность выразить свое мнение о составе категорий, формулировке категорий, взаимосвязях между категориями. "Анкеты" представлены таблицами Excel, заполненные анкеты были загружены в информационную систему.

Категории "Стейкхолдеры"- "Видение"- "Факторы внешней среды" использованы для проведения экспертного оценивания взаимосвязей методом DELPHI (Рис. 14)(см. Приложение).

На основании обработки данных был сформирован прогноз восстребованности специалистов (оценка профессионального экспертного сообщества) (Рис 15)(см. Приложение).

Машинная обработка данных позволила также определить приоритетные направления для развития деятельности по реализации программы (Рис. 16)(см. Приложение)

□ привлечение дипломированных специалистов к переходу в ИТ сферу;

□ формирование долгосрочного прогноза на спрос специалистов в ИТ отрасли;

□ проведение мониторинга кадровой потребности и потребности компетенций ИТ компаний;

□ разработка новых методик и форматов образования;

□ системный дизайн кадрового обеспечения кластера ИТРЭ (формирование коллективного заказчика на ИТ кадры, в т.ч. с профильными комитетами Правительства СПб);

□ деятельность по PR и GR;

□ поддерживать достигнутое

□ организация олимпиад, выставок, иных мероприятий;

□ повышение квалификации преподавателей (Школы, ВУЗы, ССУЗы, учебные центры компаний);

□ инициирование программ государственной поддержки.

Кроме того, была определена сравнительная степень влияния мероприятий программы на решение всех стратегических задач (Рис. 17) (см. Приложение).

Данные, полученные в ходе реализации проекта позволили внести обоснованные изменения в нормативно-распорядительные документы двух профильных комитетов Правительства г. Санкт-Петербург и стали основой для реализации конкретных и согласованных мероприятий органов исполнительной власти, работодателей ИТ – отрасли, профессиональных образовательных организаций и других участников рынка труда в быстроразвивающемся высокотехнологичном сегменте [26].

Результатом проекта стало информационное решение поддержки и оптимизации кадрового обеспечения проектов цифровой трансформации на региональном уровне. Данная работа легла в основу развития данного направления с учетом развития системы профессиональных стандартов и перспективных разработок («Атлас новых профессий» и др.). Программа кадрового обеспечения ИТ-кластера Санкт-Петербурга стала важным элементом практической реализации приоритетной программы Министерства экономического развития РФ "Повышение производительности труда и поддержка занятости" в части повышения квалификации и переподготовки взрослого населения [26].

Результаты исследования

В ходе исследования был изучен международный и российский опыт целевого управления экономическим, социальным и экологическим развитием в рамках концепции достижения ЦУР, рассмотрены основные аспекты цифрового моделирования проектного управления рисками для решения задач достижения ЦУР на разных уровнях.

В ходе исследования получены результаты, позволяющие сделать вывод о дости-

жении первоначальной цели исследования, в том числе:

□ показано, что в Российской Федерации отсутствует документ стратегического планирования, аналогичный ЦУР; ЦУР не вписаны в систему стратегического планирования; процесс адаптации и локализации ЦУР не завершен; показатели государственных программ и отчетность ведомств слабо связаны с индикаторами ЦУР;

□ доказано, что достижение целей устойчивого развития может быть предметом проектного менеджмента на любом уровне и, соответственно, должно учитывать необходимость управления рисками;

□ обосновано, что математические методы оценки рисков в полной мере применимы и к проектам достижения Целей устойчивого развития;

□ показано, что возможности использования специального программного обеспечения (на примере платформы «AlmaGRID – Управление рисками проектной деятельности») может обеспечить снижение общего уровня риска до 45 - 50% при устранении 4 наиболее значимых негативных факторов;

□ в результате участия в практической апробации специального математического аппарата (программа кадрового обеспечения ИТ-отрасли г. Санкт-Петербург) показана возможность связи решения отраслевых задач на уровне территории, задач приоритетных программ федерального уровня ("Повышение производительности труда и поддержка занятости") с целями устойчивого развития (Цели 4 и 8 – качественное образование и достойная работа для всех) и индикаторов достижения (например, 4.3.1, 4.4.1, 8.5.2., 8b.1).

Таким образом, первоначальная гипотеза о применимости проектного управления на различных уровнях к достижению целей устойчивого развития математических методов оценки рисков в проектах

достижения ЦУР получила подтверждение. Результаты работы могут иметь практическое значение для последующей реализации в проектном управлении.

Заключение

В приоритетных направлениях развития Российской Федерации на период до 2024 г. нашли полное (или близкое к полному) отражение большинство Целей устойчивого развития ООН. В то же время, в большинстве изученных в ходе исследования источников отмечается необходимость повышения уровня системности в подходе нашей страны к реализации ЦУР. Один из важнейших шагов на пути достижения ЦУР - провести локализацию ЦУР и индикаторов; уточнить и расширить систему показателей достижений (показатели Росстата, программные показатели).

Достижение ЦУР является результатом взаимодействия множества хозяйствующих субъектов различной принадлежности и интересов (государственные организации, корпорации, малый и средний бизнес, общественные организации, НКО и т.д.). Подобное взаимодействие может быть реализовано при наличии единого центра управления программ и проектов. Определенные перспективы в этом направлении открываются в свете назначения Аналитического Центра при Правительстве Российской Федерации полномочиями проектного офиса по управлению национальными проектами, а также позицией Российского Союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по поддержке и консолидации активностей крупных корпораций.

Часть выявленных в ходе исследования проблем происходит по причине неудовлетворительных навыков управления проектами, в том числе, в части управления проектными рисками. Одним из выводов исследования стало понимание необходимости системной реализации ЦУР с применением современных и эффективных методов цифровой поддерж-

ки управленческих решений. Применение данного подхода, проиллюстрированного практическими наработками и достигнутыми результатами, демонстрирует наличие существенного ресурса повышения эффективности управления в программах (проектах) достижения ЦУР. Наиболее оптимальным вариантом применения результатов исследования могло бы стать развитие единой методологии управления рисками в проектах достижения ЦУР, ориентированной на применение как в государственном секторе, так и на корпоративном уровне.

Список литературы

1. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 25 сентября 2015 года 70/1. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ares70d1_ru.pdf
2. Федеральный закон № 209-ФЗ "О внесении изменений в закон "Об акционерных обществах".
3. Указ Президента России от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
4. Постановление Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. N 239 "Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ" URL: <http://pravo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
5. Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации (утв. приказом Министерства экономического развития РФ от 16 сентября 2016 г. № 582), 2016) URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71408802/#ixzz6GHEV8fU5>
6. ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом URL:

<http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54869-2011>

7. ГОСТ Р 12.0.010-2009 "Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Определение опасностей и оценка рисков".

8. ГОСТ 12.0.230-2007 (ILO-OSH 2001, IDT) "Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Общие требования".

9. ГОСТ Р 12.0.007-2009 "Система стандартов безопасности труда. Система управления охраной труда в организации. Общие требования по разработке, применению, оценке и совершенствованию".

10. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 "Менеджмент риска. Методы оценки риска" (приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 13 декабря 2011 года № 680-ст).

11. ГОСТ Р 51897-2011/Руководство ИСО 73:2009 "Менеджмент риска. Термины и определения".

12. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 "Менеджмент риска. Принципы и руководство".

13. ГОСТ Р 55.0.05-2016 Управление активами. Повышение безопасности и надежности активов. Требования.

14. ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2006 Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования.

15. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2016 год / под ред. С.Н. Бобылева и Л.М. Григорьева. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2016. 298 с.

16. Официальный портал госпрограмм РФ URL: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/documents>

17. Путин назвал системные проблемы в реализации нацпроектов © Investfuture.ru URL: [https://investfuture.ru/news/id/putin-](https://investfuture.ru/news/id/putin-nazval-sistemnye-problemy-v-realizacii-nacproektov)

[nazval-sistemnye-problemy-v-realizacii-nacproektov](https://investfuture.ru/news/id/putin-nazval-sistemnye-problemy-v-realizacii-nacproektov)

18. Методические рекомендации по применению проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации (Агентство стратегических инициатив). URL: https://asi.ru/upload/iblock/238/MetodicheskieRecomendazii_all.pdf

19. План-график работы по подготовке добровольного национального обзора достижения целей устойчивого развития в рамках реализации повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года (далее – Обзор) Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации URL: <https://ac.gov.ru/files/attachment/21598.pdf>

20. Отчет Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) – участника Глобального договора ООН, 2017 - октябрь 2019 гг. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/0/b/0bc40c4a74618bc8573a83a935b0f015.pdf>

21. Долгушев Н.В. «Время цифровизировать риски» URL: http://www.almagrid.com/ru/almaGRID_Case_X_Ratings.htm

22. Долгушев Н.В. «Технология управления рисками "almaGRID – цифровые модели рисков» URL: www.almaGRID.com

23. Долгушев Н.В. «Цифровая модель управления финансовой устойчивостью» URL: <http://www.AlmaRM.ru>

24. Октаева Е. В. Математические модели и методы оценки рисков // Молодой ученый. 2016. №15. С. 310-313. URL: <https://moluch.ru/archive/119/32975/> (дата обращения: 10.03.2020).

25. Сахаров А.Г., Колмар О.И. (2019) Перспективы реализации Целей устойчивого развития ООН в России // Вестник международных организаций. Т. 14. № 1. С. 189-206 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2019-01-11

26. «IT-университет «Диджитал Дизайн» собрал топ-менеджеров ИТ-компаний» URL: <https://digdes.ru/news/10022-it-universitet-didzhital-dizajn-sobral-top-menedzherov-it-kompanij>

27. John SCHRANZ, ECB policy is working, but new challenges need new responses 12 февраля 2020г. URL: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20200206IPR72014/ecb-policy-is-working-but-new-challenges-need-new-responses>

28. Mainstreaming the 2030 Agenda for Sustainable Development. Reference Guide to UN Country Teams. United Nations Development Group. – February 2016. URL: https://undg.org/main/undg_document/mainstreamingthe-2030-agenda-for-

[sustainable-development-interim-reference-guide-to-uncts/](https://www.un.org/sustainable-development-interim-reference-guide-to-uncts/)

29. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/implementing-the-sustainable-development-goals/implementing-the-sustainable-development-goals--2>.

30. Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C., Lafortune, G., Fuller, G. (2019): Sustainable Development Report 2019. Нью-Йорк: Bertelsmann Stiftung and Sustainable Development Solutions Network (SDSN). URL: <https://dashboards.sdgindex.org/#/>

31. Universal Sustainable Development Goals. Understanding the Transformational Challenge for Developed Countries. Report of a Study by Stakeholder Forum. 2015.

Приложение



Рис. 1. Процессы планирования проекта

Причины второго уровня/факторы риска	Причины первого уровня	Описание события	Последствия первого уровня	Последствия второго уровня
--------------------------------------	------------------------	------------------	----------------------------	----------------------------

Фактор 1.1.				Результ-
-------------	--	--	--	----------

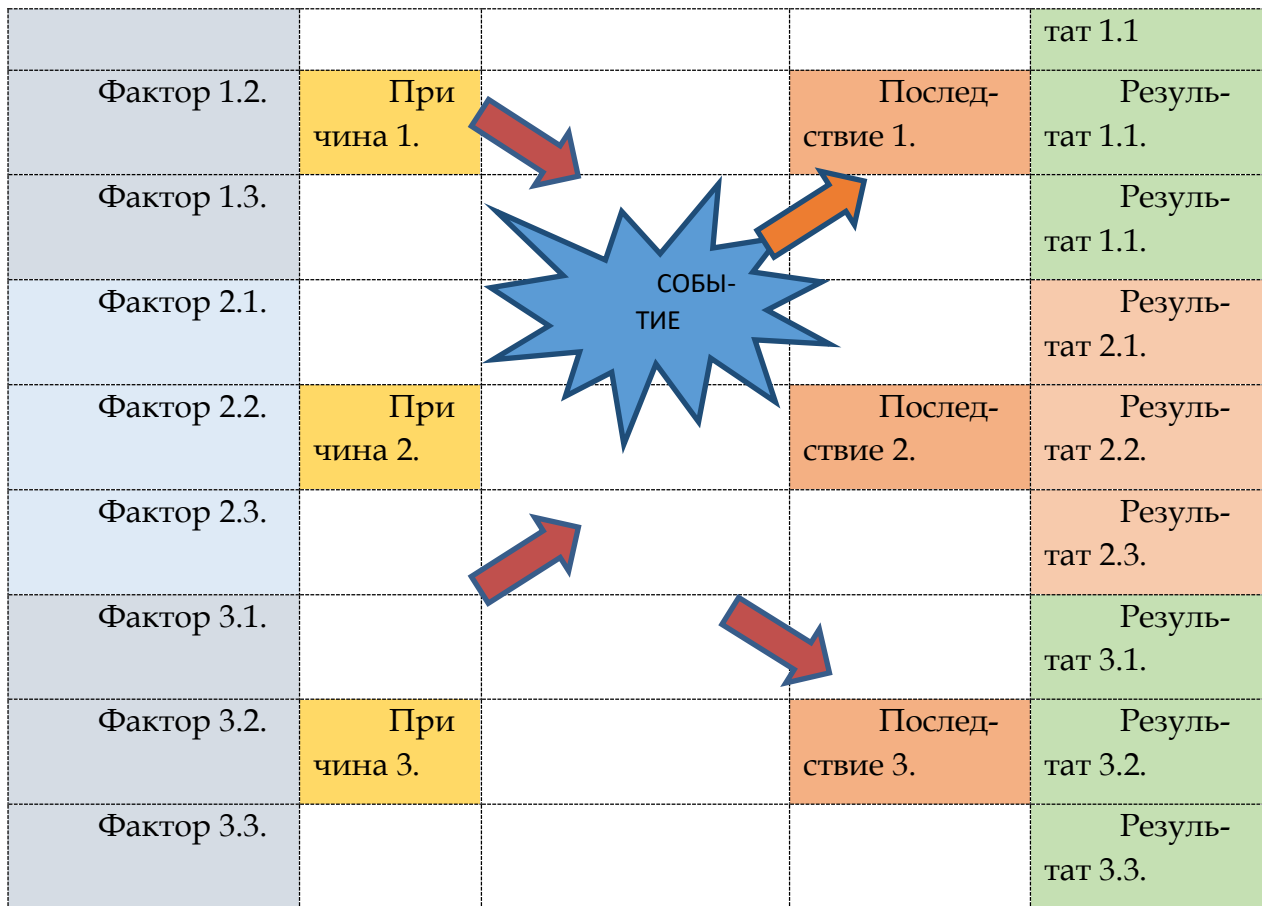


Рис. 3. Методы количественной оценки рисков

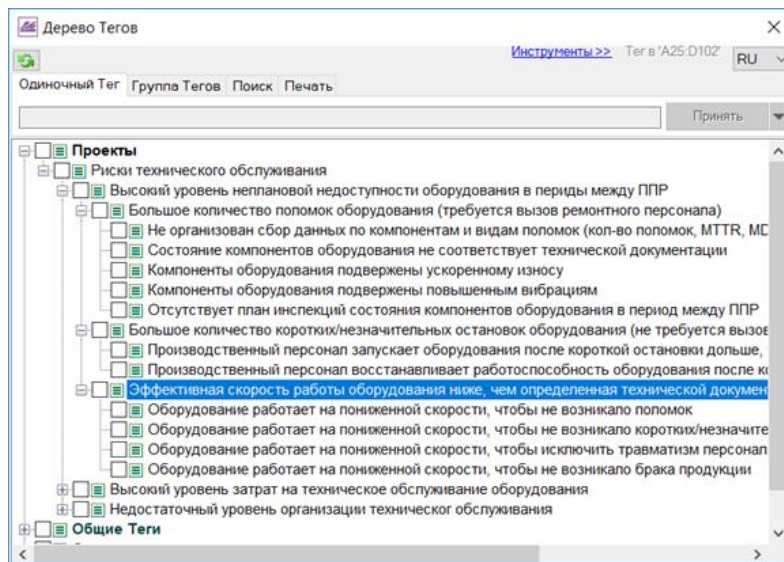


Рис. 4. Структура записей

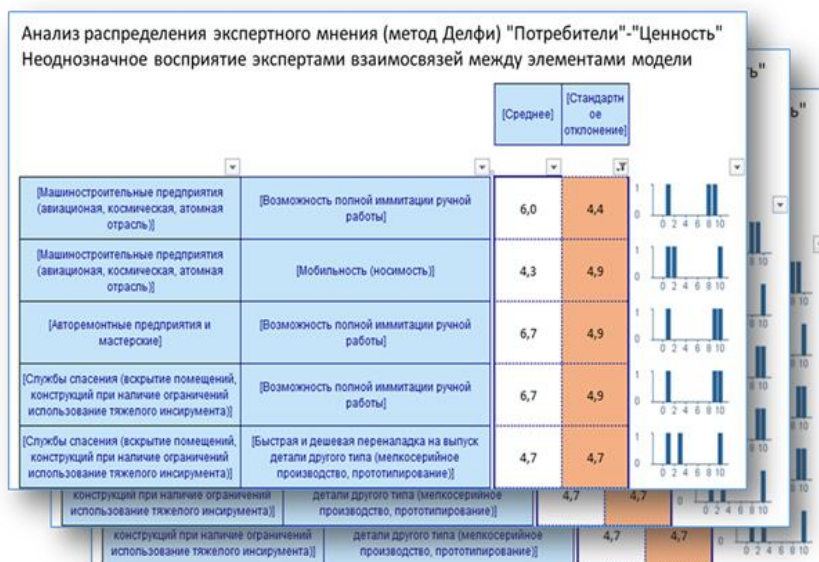


Рис. 5. Пример представления результатов обработки экспертных мнений

Связь "Ценности" и "Целевых свойств" Устранение противоречий во взаимосвязях

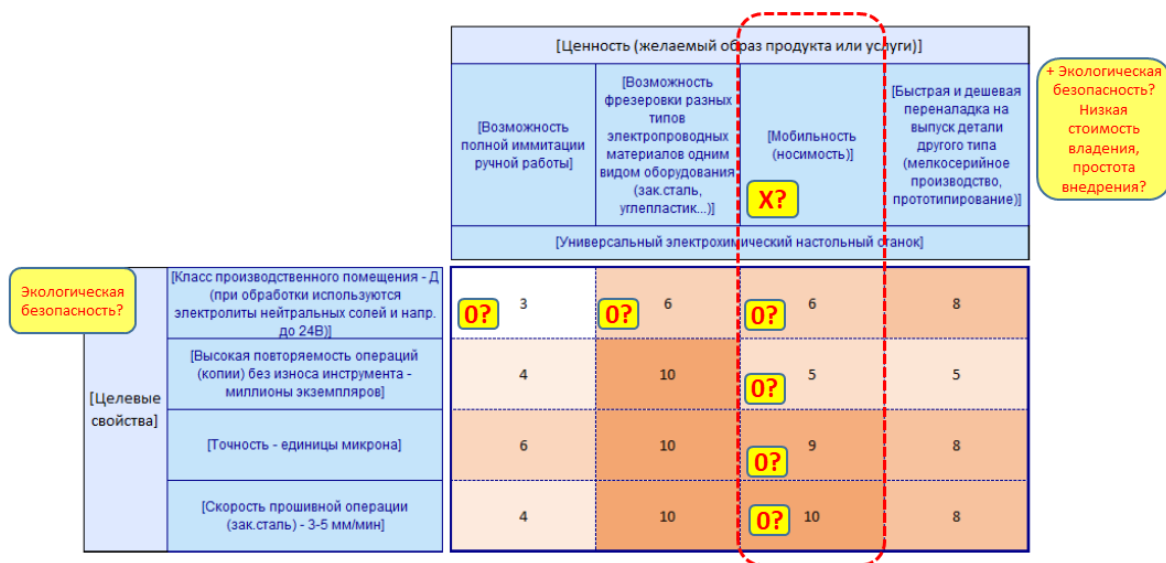


Рис. 6. Устранение противоречий во взаимосвязях

Фактор	Вклад в скоринг всех цепочек исходящих из фактора	Кол-во всех цепочек исходящих из фактора
[Неправильные выбор средств и методов строительства]	22.5	1779
[Некорректное применение материалов и технологий]	22.0	1586
[Недостаточны средства коммуникаций внутри компании]	17.6	1352
[Поставка на строительство дефектных материалов]	16.8	1022
[Не сбалансирована производительность труда и оборудования]	15.4	1179
[Задержка в разрешении споров]	14.1	52
[Неправильный выбор материалов]	13.1	931

Фактор	Вклад в скоринг всех цепочек проходящих через фактор	Кол-во всех цепочек проходящих через фактор
[Сверхнормативный расход ресурсов (материалы, энергия, труд,...)]	110.8	1249
[Ухудшение условий финансирования строительства]	97.1	292
[Некорректное применение материалов и технологий]	72.4	7387
[Низкое качество работ вследствие ограниченных сроков]	48.9	3819
[Несоответствие результатов строительства проектной документации]	48.0	656
[Рост цен на рабочую силу]	48.0	191
[Поставка на строительство дефектных материалов]	45.6	3384

Рис. 7. Факторы, оказывающие наибольшее влияние на цепочки нежелательных событий при реализации проекта

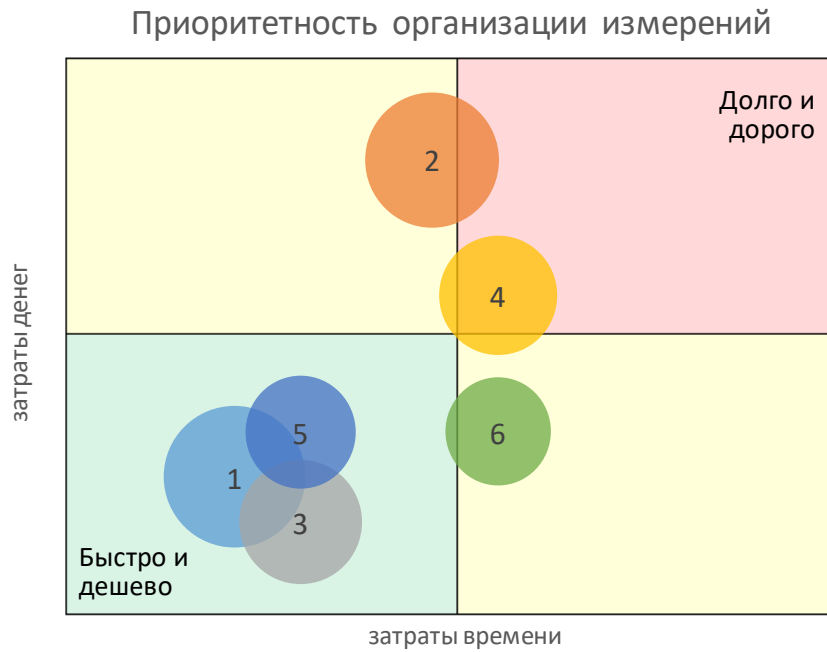


Рис. 8. Приоритетность организации измерений

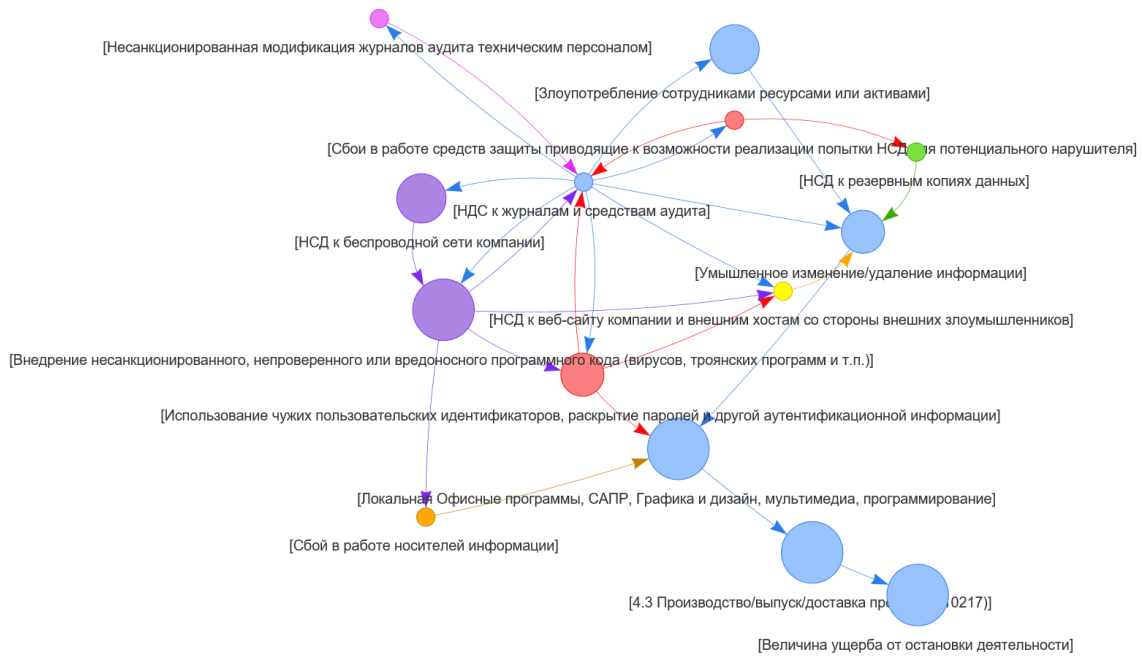


Рис. 9. Карта причинно-следственных связей для формирования плана корректирующих/превентивных мероприятий

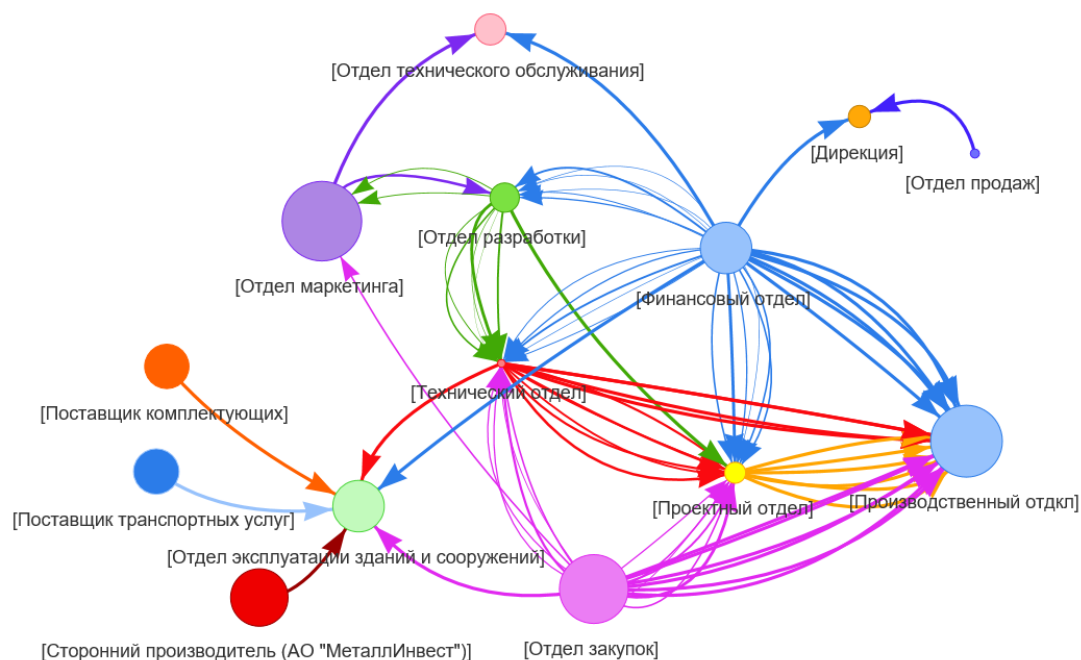


Рис. 10. Выявление критических взаимодействий между функциональными подразделениями

Лист измерений критических факторов цепочек развития нежелательных событий

	[Лист карты цепочек нежелательных событий]	[Способ измерения]	[Ответственный]	[Количество]				[Зарегистрированные причины]			
				[неделя 1]	[неделя 2]	[неделя 3]	[неделя 4]	[неделя 1]	[неделя 2]	[неделя 3]	[неделя 4]
[Некорректное применение материалов и технологий]	К1, К2, К4, К6										
[Недостаточны средства коммуникаций внутри компании]	К3, К5, К6										
[Недоступность материалов из-за ошибок в планировании запасов (не заказали)]	К6										
[Поставка на строительство дефектных материалов]	К4, К6										
[Отсутствие согласованности между сметной документацией, чертежами и спецификациями]	К4										
[Возникновение несчастного случая из-за несоблюдения правил техники безопасности]	К4										
[Неправильный выбор материалов]	К4, К6										
[Ошибки в проектной документации]	К4										
[Низкое качество работ вследствие ограниченных сроков]	К5										
[Не сбалансирована производительность труда и оборудования]	К5										

Рис. 11. Лист измерений критических факторов цепочки развития событий

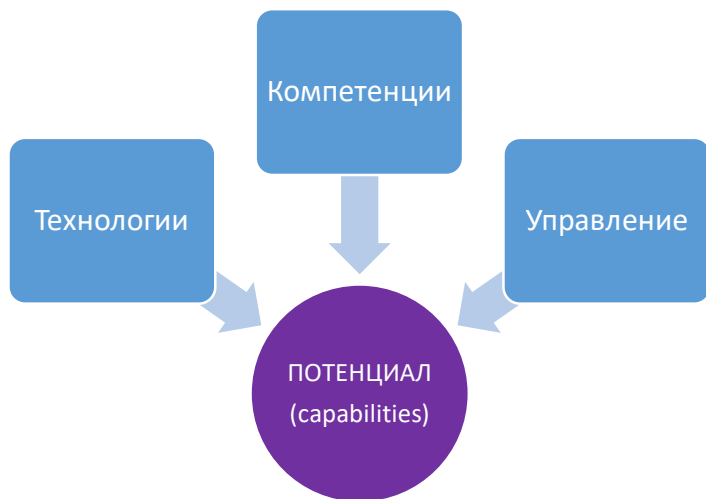


Рис. 12. Взаимосвязь ключевых факторов развития потенциала региона (в контексте проекта)

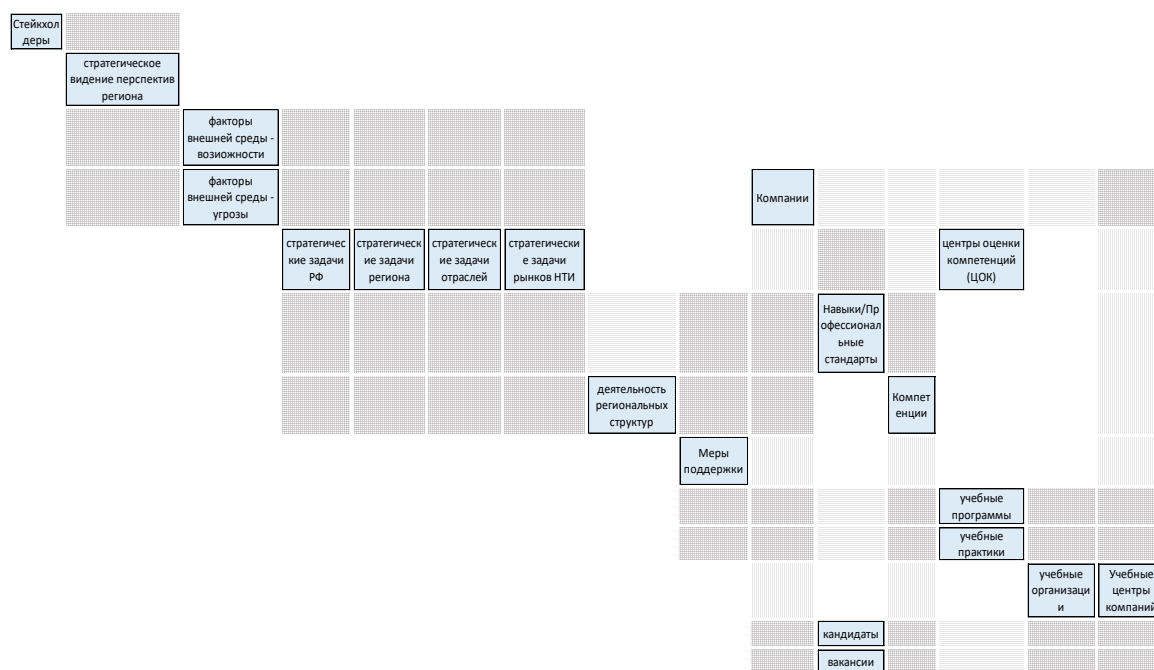


Рис. 13. Модель связей элементов программы кадрового обеспечения

The table is a multi-layered matrix. The top layer has columns for 'Степень влияния на ЦСМ, КИЗ' (Degree of influence on CSR, KIZ), 'Степень влияния на бизнес' (Degree of influence on business), 'Влияние на рынок' (Impact on market), 'Влияние на общество' (Impact on society), 'Влияние на экологию' (Impact on environment), 'Влияние на персонал' (Impact on personnel), 'Влияние на партнеров' (Impact on partners), 'Влияние на клиентов' (Impact on customers), 'Влияние на поставщиков' (Impact on suppliers), 'Влияние на конкурентов' (Impact on competitors), 'Влияние на государство' (Impact on government), 'Влияние на общество в целом' (Impact on society as a whole), 'Влияние на экономику' (Impact on economy), 'Влияние на культуру' (Impact on culture), 'Влияние на образование' (Impact on education), 'Влияние на науку' (Impact on science), 'Влияние на спорт' (Impact on sports), 'Влияние на искусство' (Impact on art), 'Влияние на туризм' (Impact on tourism), 'Влияние на транспорт' (Impact on transport), 'Влияние на коммуникации' (Impact on communications), 'Влияние на технологии' (Impact on technology), 'Влияние на инновации' (Impact on innovations), 'Влияние на стартапы' (Impact on startups), 'Влияние на венчурный капитал' (Impact on venture capital), 'Влияние на IPO' (Impact on IPO), 'Влияние на M&A' (Impact on M&A), 'Влияние на репутацию' (Impact on reputation), 'Влияние на бренд' (Impact on brand), 'Влияние на лояльность' (Impact on loyalty), 'Влияние на удовлетворенность' (Impact on satisfaction), 'Влияние на вовлеченность' (Impact on engagement), 'Влияние на производительность' (Impact on productivity), 'Влияние на качество' (Impact on quality), 'Влияние на безопасность' (Impact on security), 'Влияние на устойчивость' (Impact on sustainability), 'Влияние на прозрачность' (Impact on transparency), 'Влияние на этику' (Impact on ethics), 'Влияние на социальную ответственность' (Impact on social responsibility), 'Влияние на корпоративное гражданство' (Impact on corporate citizenship), 'Влияние на глобализацию' (Impact on globalization), 'Влияние на локализацию' (Impact on localization), 'Влияние на мультикультурализм' (Impact on multiculturalism), 'Влияние на инклюзивность' (Impact on inclusivity), 'Влияние на разнообразие' (Impact on diversity), 'Влияние на равенство' (Impact on equality), 'Влияние на справедливость' (Impact on justice), 'Влияние на свободу' (Impact on freedom), 'Влияние на демократию' (Impact on democracy), 'Влияние на права человека' (Impact on human rights), 'Влияние на экологию' (Impact on environment), 'Влияние на климат' (Impact on climate), 'Влияние на природные ресурсы' (Impact on natural resources), 'Влияние на биоразнообразие' (Impact on biodiversity), 'Влияние на устойчивое развитие' (Impact on sustainable development), 'Влияние на ЦУР' (Impact on SDGs), 'Влияние на ESG' (Impact on ESG), 'Влияние на репутацию' (Impact on reputation), 'Влияние на бренд' (Impact on brand), 'Влияние на лояльность' (Impact on loyalty), 'Влияние на удовлетворенность' (Impact on satisfaction), 'Влияние на вовлеченность' (Impact on engagement), 'Влияние на производительность' (Impact on productivity), 'Влияние на качество' (Impact on quality), 'Влияние на безопасность' (Impact on security), 'Влияние на устойчивость' (Impact on sustainability), 'Влияние на прозрачность' (Impact on transparency), 'Влияние на этику' (Impact on ethics), 'Влияние на социальную ответственность' (Impact on social responsibility), 'Влияние на корпоративное гражданство' (Impact on corporate citizenship), 'Влияние на глобализацию' (Impact on globalization), 'Влияние на локализацию' (Impact on localization), 'Влияние на мультикультурализм' (Impact on multiculturalism), 'Влияние на инклюзивность' (Impact on inclusivity), 'Влияние на разнообразие' (Impact on diversity), 'Влияние на равенство' (Impact on equality), 'Влияние на справедливость' (Impact on justice), 'Влияние на свободу' (Impact on freedom), 'Влияние на демократию' (Impact on democracy), 'Влияние на права человека' (Impact on human rights), 'Влияние на экологию' (Impact on environment), 'Влияние на климат' (Impact on climate), 'Влияние на природные ресурсы' (Impact on natural resources), 'Влияние на биоразнообразие' (Impact on biodiversity), 'Влияние на устойчивое развитие' (Impact on sustainable development), 'Влияние на ЦУР' (Impact on SDGs), 'Влияние на ESG' (Impact on ESG).

Рис. 14 Категории "Стейкхолдеры"-"Видение"-"Факторы внешней среды"

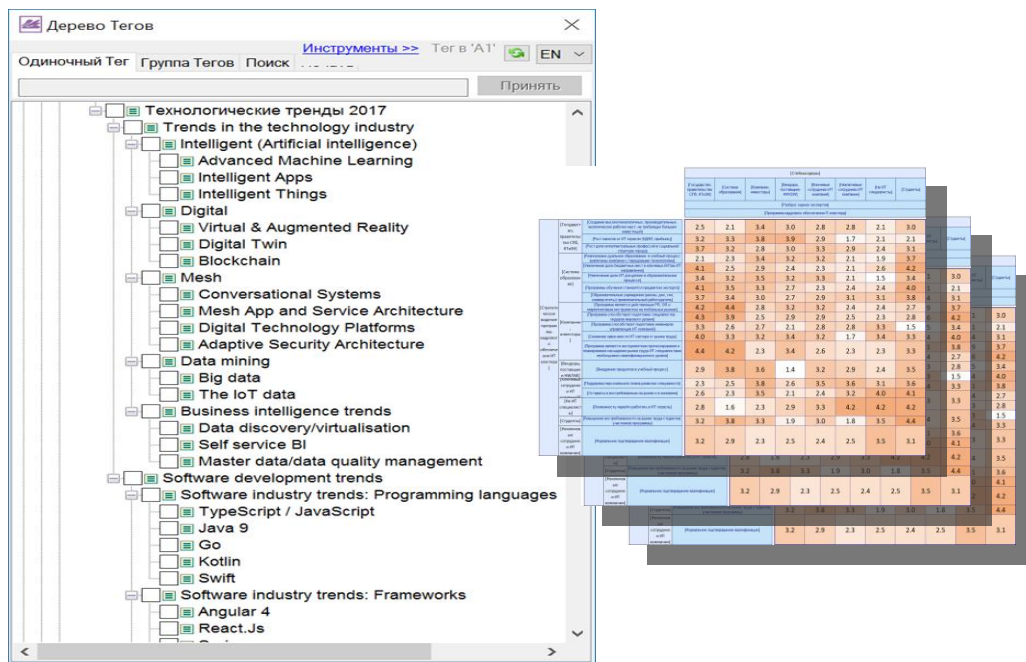


Рис. 15. Прогноз восстребованности специалистов (по компетенциям)

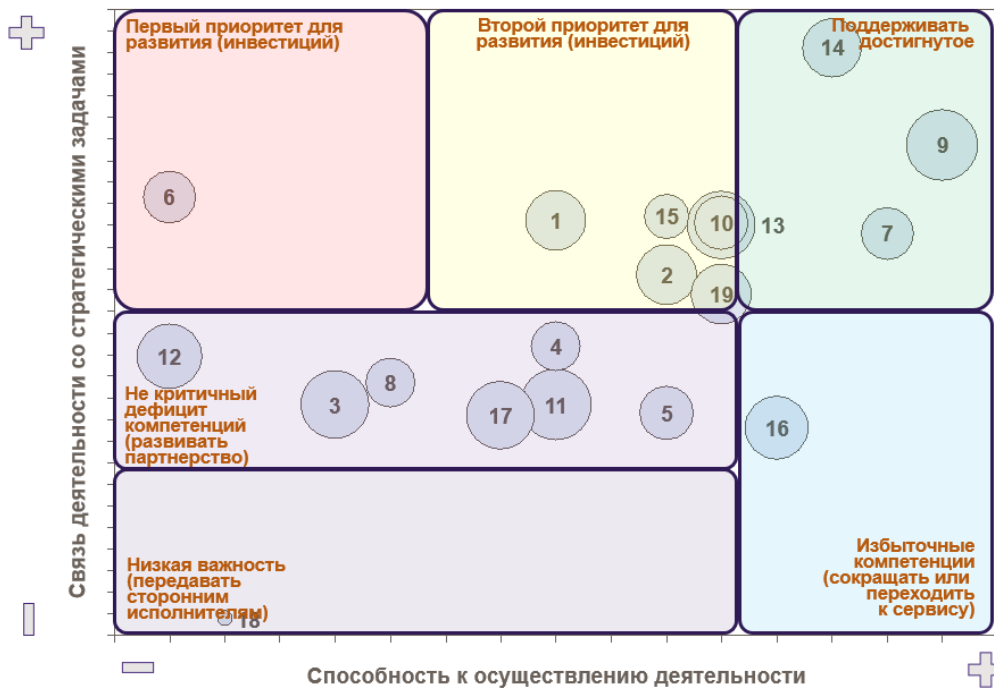


Рис. 16. Приоритетные направления для развития и поддержания деятельности по реализации программы

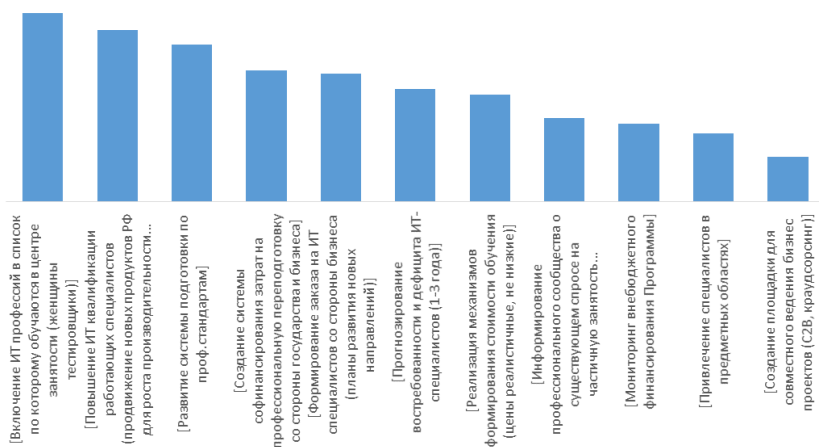
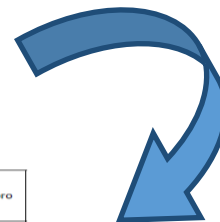


Рис. 17. Сравнительная степень влияния мероприятий программы на решение всех стратегических задач.

N п/п	Наименование мероприятия	Исполнитель, участник	Источник финансирования	Срок реализации и объем финансирования по годам, тыс. руб.						Итого	
				2018	2019	2020	2021	2022	2023		
1	2	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	XX.1 Профессиональная переподготовка (ИТ становится основной профессией)		Бюджет СПб								
			Внебюджетные источники								



N п/п	Наименование мероприятия	Механизм реализации	Исполнитель, участник	Источник финансирования	Срок реализации и объем финансирования по годам, тыс. руб.						Итого
					2018	2019	2020	2021	2022	2023	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	XX.1 Профессиональная переподготовка (ИТ становится основной профессией)	Создание системы софинансирования затрат на профессиональную переподготовку со стороны государства и бизнеса	Бюджет СПб								
			Внебюджетные источники								
		Включение ИТ профессий в список по которому обучаются в центре занятости (женщины тестировщики)	Бюджет СПб								
			Внебюджетные источники								
		Формирование заказа на ИТ специалистов со стороны бизнеса (планы развития новых направлений)	Бюджет СПб								
			Внебюджетные источники								
		Реализация механизмов формирования стоимости обучения (цены реалистичные, не низкие)	Бюджет СПб								
			Внебюджетные источники								
Развитие системы подготовки по проф. стандартам	Бюджет СПб										
	Внебюджетные источники										

SUSTAINABLE DEVELOPMENT RISK MANAGEMENT

Prokopov Fyodor – doctor of Economics, Professor of the Department of theory and practice of interaction between business and government at the Higher School of Economics, Deputy Chairman of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.

Kiselev Artem - Vice-president of National Partnership for Industrial subcontracting development. Tel. +7 916 500-01-15. E-Mail: KiselevAN12@rambler.ru

The article discusses some aspects of the Russian practice of applying the project (program) approach to achieve the sustainable development goals (sdgs). The paper focuses on project risk management using mathematical modeling to solve the tasks of achieving the sdgs at different levels of management.

Key words

Sustainable Development Goals (SDGs), Project management, risk management, mathematical modeling of risks

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Вдовин И. А.¹ Венглинский Д.Р.²

Последние два года тема национальных проектов занимает ключевое место во внутриполитической повестке России. Одним из важнейших элементов, который непосредственно влияет на эффективность реализации национальных проектов, является привлечение в них частного капитала. Участие бизнеса необходимо как с точки зрения достижения целевых показателей, так и для наращивания темпов экономического роста в целом. В данной статье детально проанализирован перечень проблем, которые напрямую влияют на привлечение внебюджетных инвестиций в национальные проекты, дана оценка существующим инвестиционным механизмам. Также в статье рассмотрены перспективы участия бизнеса в национальных проектах в условиях новой экономической реальности, вызванной пандемией коронавируса и нестабильной ситуацией на мировых энергетических рынках.

Ключевые слова

Национальные проекты, внебюджетные инвестиции, государственно-частное партнерство, взаимодействие бизнеса и власти, экономический рост.

¹ **Вдовин Игорь Александрович** – 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.

² **Венглинский Даниил Романович** – слушатель общеуниверситетского факультатива «GR в современной России: теория и практика». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: venglinskiy.d@gmail.com

Национальные проекты как фактор ускорения российской экономики

Разработанные во исполнение Указа Президента России № 204 от 7 мая 2018 года национальные проекты – это не первый «подход к снаряду» и попытка найти подходящую форму реализации масштабных государственных проектов. В начале 2000-х появились Федеральные целевые программы (ФЦП), которые в 2010 году, по причине не достижения многих целевых показателей, были трансформированы в государственные программы. В 2006 году в России были запущены, так называемые, приоритетные национальные проекты, которые были ориентированы на развитие человеческого капитала и состояли из трех направлений «Здоровье», «Образование», «Жилье». А уже в 2012 году Президентом были подписаны 11, так называемых, «майских указов». К сожалению, все эти программы объединяли два фактора – крайне амбициозные целевые показатели и их последующее не достижение.

Национальные цели развития до 2024 года, сформулированные в майском (2018 г.) Указе Президента России, понятны, актуальны и масштабны: снижение уровня бедности в два раза, обеспечение устойчивого роста реальных доходов, ускорение технологического развития, внедрение цифровых технологий и т.д. Планируется также, что к 2024 году, в том числе, за счет реализации национальных проектов, Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира. Подобная цель в предыдущие годы ставилась неоднократно, однако была достигнута лишь однажды – в 2013 году и на очень короткий промежуток времени. При этом стоит оговориться, что место в этом, так называемом, «клубе пяти» определяется по уровню ВВП по паритету покупательной способности (ППС), что, в свою очередь, не отражает реальный уровень жизни в стране,

ее технологическое, социальное и демографическое развитие.

Тринадцать национальных проектов, утвержденных для достижения этих целей, охватывают все ключевые социально-экономические сферы: развитие человеческого капитала, создание комфортной среды для жизни, а также обеспечение устойчивого экономического роста. Целевые показатели, заложенные в нацпроекты, имеют непосредственную увязку с ростом основных макроэкономических показателей российской экономики.

Объем не сырьевого неэнергетического экспорта должен увеличиться почти в два раза и составить 250 млрд. долларов, доля МСП в ВВП должна составить 32%, количество занятых в сфере малого и среднего предпринимательства – 25 млн чел. Помимо этого, рост производительности труда на средних и крупных предприятиях должен быть не менее 5% в год, а количество организаций, осуществляющих технологические инновации, должно составить не менее 50% от общего числа. Также в результате реализации национальных проектов граждане должны иметь возможность приобретать жилье с использованием ипотечного кредитования по ставке менее 8% годовых, а уровень инфляции не должен превышать 4%.

В новой экономической конъюнктуре, которая сложилась в результате пандемии коронавируса и падения цен и спроса на нефть, многие целевые показатели и ключевые мероприятия и финансирование национальных проектов будут пересмотрены. Премьер-министр Михаил Мишустин уже заявил, что к осени планируется завершить корректировку ключевых параметров нацпроектов, а сроки достижения национальных целей могут быть продлены до 2030 года. Однако не ожидается концептуальной корректировки направлений их реализации,

а вопрос привлечения частных инвестиций приобретает даже большую актуальность.

Большой перечень проектов связан с развитием инфраструктуры. Значительный объем работы заложен в рамках проекта по развитию автомобильных дорог: в нормативное требование должны быть приведены не менее 50% региональных дорог и 85% дорог в крупнейших городских агломерациях, запланировано строительство и модернизация участков дорог, относящихся к международному транспортному маршруту «Европа-Западный Китай». Предполагается активно развивать потенциал Северного морского пути, увеличить мощности ключевых морских портов, развивать систему региональных аэропортов, увеличить пропускную способность БАМа и Транссиба.

Тут важно отметить значимость, которую несут инфраструктурные проекты для комплексного развития экономики. Опыт зарубежных стран и целый ряд исследований показывают, что развитие инфраструктуры оказывает мультипликативный эффект на многие сферы социально-экономического развития. Например, согласно исследованию компании McKinsey, увеличение ежегодных общих инфраструктурных инвестиций на 1% от ВВП создаст 3,4 млн новых рабочих мест в Индии, 1,5 млн мест — в США и 1,3 млн рабочих мест — в Бразилии [10]. По данным МВФ, в странах ОЭСР увеличение ежегодных бюджетных расходов на инфраструктуру на 1% от ВВП позволит уменьшить число безработных на 0,11% в краткосрочном периоде и на 0,35% — в долгосрочном [11]. В Канаде каждый дополнительный доллар, потраченный на инфраструктуру, способен привести к росту ВВП на 2,46–3,83 долл. в долгосрочном периоде.

Российская Федерация испытывает нехватку инвестиций в инфраструктурные

объекты. В период с 2020 по 2040 г. эта нехватка будет ежегодно составлять 1,9% от ВВП, по оценке Global Infrastructure Hub [12]. В то же время в Австралии и Новой Зеландии этот уровень за тот же период будет составлять 0,36% от ВВП, в Великобритании — 0,16%, а в Канаде — 0,04%. Поэтому масштабные инвестиции в инфраструктуру крайне необходимы экономике.

События первой половины 2020 года негативным образом скажутся на достижении целевых показателей нацпроектов, по крайней мере, в текущем году и могут иметь серьезные последствия для экономики в целом. Однако национальные проекты продолжают и будут оставаться приоритетной задачей работы Правительства. Их успешная реализация будет иметь еще большее значения для стабилизации экономического роста.

Однако реализация столь масштабных проектов с использованием исключительно лишь бюджетных ресурсов и силами государства невозможна и не способна решить задачу оздоровления российской экономики и создания новых стимулов для дальнейшего роста.

Внебюджетные источники финансирования национальных проектов

В предыдущие годы государство активно пыталось решить поставленные задачи силами бюрократического аппарата, крупных государственных компаний и колоссальных нефтегазовых доходов без качественного изменения деловой среды, масштабного привлечения частного капитала и реформирования самой модели взаимодействия с бизнесом. В условиях рыночной экономики, глобализации и четвертой промышленной революции, экономический рывок и, как следствие, повышение уровня и продолжительности жизни, рост реальных

доходов и другие цели, обозначенные Президентом, могут быть достигнуты только с учетом ускоренного развития частного бизнеса, создания стимулирующих условий для роста предпринимательской активности. Учитывая, что синергетический эффект от развития деловой активности в стране соответствует национальным приоритетам, высокую важность приобретает именно степень участия и вовлеченности бизнеса в национальные проекты.

На финансирование 13 нацпроектов Правительством заложено порядка 25 трлн. рублей, более 30% из которых (7,5 трлн.) должны быть привлечены из внебюджетных источников. Более того, высказываются предположения, что до 50% проектов могут быть реализованы с привлечением частного капитала [7,1]. Основная часть средств будет потрачена на такие нацпроекты как «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Экология», «Демография» и «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры». Значительный объем внебюджетных средств предусмотрен в нацпроектах по развитию магистральной инфраструктуры, цифровой экономики и в нацпроекте «Экология». Логика формирования нацпроектов в такой парадигме верная: достижение поставленных задач невозможно за счет исключительно лишь государственных средств. Однако уже после утверждения всех паспортов национальных проектов и начала реализации плана мероприятий стало понятно, что бизнес не торопится идти в нацпроекты, которые в 2019 году вошли в активную стадию реализации.

Формулировка «внебюджетные источники» также дает возможности для своеобразной интерпретации. Под эту категорию попадают, в том числе, государственные корпорации и институты развития, такие

как ВЭБ.РФ, «Росатом», «Ростех», «Ростелеком», «РЖД» и др., средства которых формально попадают под категорию внебюджетных. В теории средствами компаний государственного сектора, доля которых в ВВП составляет более 70%, можно было бы обеспечить это финансирование. Такой подход проще и быстрее, однако он представляется малоэффективным с точки зрения достижения целей национального развития. Другой примечательной особенностью является тот факт, что в некоторые нацпроекты были включены мероприятия и так входившие в многолетние планы развития госкомпаний. Это проекты, которые в той или иной степени были запланированы или начаты, и на которые был заложен определенный бюджет. Поэтому неверно было бы говорить о том, что эти средства были привлечены специально под нацпроекты.

Существуют проекты, в которых участие государственного капитала необходимо и неизбежно. Это проекты с низкой или отрицательной отдачей, а также проекты, в которых степень рисков делает невозможным участие бизнеса. Однако важно выработать системный подход к вовлечению частного капитала в те, проекты, которые могут быть привлекательными для бизнеса и обеспечить соответствующую доходность. В настоящее время существует ряд механизмов, позволяющих привлекать частное финансирование в национальные проекты с разной степенью эффективности. Помимо тех механизмов, которые уже были неоднократно апробированы и использование которых в общем и целом отлажено (концессии, проекты ГЧП, налоговые льготы, субсидии, льготное кредитование и др.), существует ряд относительно новых механизмов, работа которых требует дополнительной надстройки и оптимизации. Это, прежде всего, специальные инвестиционные контракты (СПИК 2.0),

корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК).

Само название СПИК 2.0 указывает на то, что специальные инвестиционные контракты переживают свою вторую итерацию. В основе своей СПИК – это соглашение между инвестором и государством, в котором зафиксированы обязательства инвестора реализовать инвестпроект, а государство обязуется в течение срока проекта обеспечить стабильные условия ведения бизнеса и меры государственной поддержки. В свою очередь, СПИК 2.0 ориентирован, в первую очередь, на технологичные проекты. По сравнению с первой версией, в СПИК 2.0 предлагаются: увеличенные сроки контракта (с 10 до 15-20 лет), отмена порога по объему инвестиций, требование по внедрению современных технологий, обязательное участие субъекта РФ и муниципалитетов, а также конкурсный отбор.

Корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК) также один из новых механизмов, направленный на поддержку экспортеров. КППК представляет собой субсидирование процентной ставки кредитным организациям, которые финансируют:

- организацию российских производств в иностранных государствах;
- организацию экспортоориентированных производителей на территории РФ;
- поддержку текущих экспортеров.

Размер субсидирования процентной ставки – 4,5% годовых, а сроки реализации КППК составляют от 2 до 5 лет. Объем финансирования до 2024 года должен составить порядка 327 млрд рублей.

Президент Владимир Путин 1 апреля 2020 г. подписал закон, который вводит в России механизм заключения соглашений о

защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Несмотря на первоначальную идею заменить законом о СЗПК все действующее инвестиционное законодательство и создать некий универсальный инвестиционный кодекс, в текущей версии данный закон – это отдельный инвестиционный механизм. Закон предусматривает предоставление т.н. «стабилизационной оговорки» на основании СЗПК на сроки 6, 15 и 20 лет. Это означает, что в отношении организации, реализующей проект, не применяются решения, ухудшающие налоговые условия (по налогу на прибыль и имущество, транспортному налогу, срокам уплаты и порядку возмещения НДС, новым налогам и сборам), условия землепользования и градостроительной деятельности, определенные на момент заключения такого соглашения. Минимальные капиталовложения при этом должны составлять не менее 250 млн рублей в проекты в сферах здравоохранения, образования, культуры и спорта, не менее 500 млн рублей в проекты в сферах цифровизации, экологии и сельского хозяйства, не менее 1,5 млрд. рублей в проекты обрабатывающего производства, не менее 5 млрд. рублей в остальные отрасли. Применение данного механизма не может распространяться на проекты в сфере игорного бизнеса, табачного и алкогольного производства, производства жидкого топлива, добычи нефти и газа. Важно и то, что было учтено предложение о необходимости исключить из проекта положения о концессиях и ГЧП. Для соответствия критериям нацпроектов, по предложению РСПП, были снижены требования к минимальным объемам инвестиций в инвестпроекты. Однако предполагается, что к обсуждению вопроса соотношения СЗПК и концессий и ГЧК Правительство вернется осенью 2020 года.

В условиях экономического спада РСПП вышел с рядом предложений по подключению к механизму СЗПК финансовых продуктов и инструментов институтов развития и благоприятного банковского регулирования. Эти меры, в частности, предусматривают быстрое принятие всех подзаконных актов и запуск ГИС «Капиталовложения» (IT-инфраструктура контроля за инвестированием в рамках СЗПК), некоторые меры дополнительной поддержки проектирования и стартовой фазы инвестпроектов (требуется до 40% проектов), привлечение к проектам СЗПК финансовых продуктов институтов развития и в целом проектного финансирования – синдикатов на базе ВЭБ.РФ, «Дом.РФ», РЭЦ и «фабрики проектного финансирования». Это позволит поддержать до 200 проектов на общую сумму в 20 трлн. руб., которые предусматривают создание более 1 млн рабочих мест [5,1]. В условиях роста безработицы, сокращения доходов населения – эта мера может оказать положительный стабилизирующий эффект для экономики.

Несмотря на наличие законодательной базы для реализации концессионных и ГЧП проектов, уровень развития в этой области остается достаточно низким, чтобы подобный механизм мог в полной степени обеспечить финансирование крупных, в первую очередь, инфраструктурных проектов. Хотя во многих развитых странах большинство инфраструктурных проектов реализуются именно в формате ГЧП. По данным Минэкономразвития объем инвестиционных обязательств по заключенным концессионным соглашениям составляет 1,6% от ВВП за 2019 год, в то время в таких странах как Великобритания, Австралия, Канада этот уровень составляет от 6,6% до 8,1%. На сегодняшний день было заключено лишь 32 концессионных соглашения объемом от 10

млрд. руб., что составляет всего лишь 1% от общего числа.

Соглашения в формате ГЧП/МЧП (в рамках ФЗ № 224) являются крайне немногочисленными. В настоящий момент существует порядка 25 таких соглашений (1 на федеральном уровне, 6 региональных, 18 муниципальных) с общим объемом инвестиций в 60 млрд. руб., из которых 45 приходится на внебюджетные источники [6].

Данные механизмы требуют дополнительной надстройки. И со стороны Минэкономразвития даже были подготовлены поправки в федеральные законы о концессиях и ГЧП, которые предусматривают и повышение правовой определенности КС и соглашений о ГЧП, МЧП (введение понятий капитального гранта и минимальной гарантированной доходности, уточнение понятия платы концедента), и совершенствование конкурсных процедур, и защиту интересов лица, осуществляющего предпроектную подготовку. Однако сейчас совершенно неясны перспективы данных поправок, а также возможность их соотнесения с СЗПК.

Ключевые барьеры для участия бизнеса в национальных проектах

Если говорить о причинах, по которым предпринимательское сообщество со скептицизмом относится к национальным проектам, то для начала следует зафиксировать несколько принципиальных вещей системного характера. Во-первых, участие бизнеса в национальных проектах должно иметь глубоко добровольный характер. При этом речь не идет о благотворительности, а уж тем более о добровольно-принудительном обязательстве предпринимателей «скидываться» на нацпроекты. Поэтому сам подход, при котором говорится не о возможности, а об обязанности бизнеса вкладываться в нацпроекты – в корне неверный. Предпри-

нимательское сообщество должно рассматриваться как равноправный партнер.

Во-вторых, добровольное участие возможно только тогда, когда бизнес заинтересован участвовать в данных проектах и рассматривает их как объект для инвестирования, то есть для потенциального получения прибыли. Участие в любом проекте рассматривается бизнесом через призму корпоративных интересов. Это стоит учитывать всегда, когда речь идет о создании и наполнении проектов, в которых предполагается участие частного капитала.

Мы видим, что государство пробует использовать различные механизмы поддержки и привлечения частного капитала, однако ключевые проблемы, значительно тормозящие процесс прихода внебюджетных, частных инвестиций в нацпроекты, носят глубокий системный характер. Принятие отдельных решений и программ в глобальном плане будет иметь краткосрочный эффект с низкой отдачей. В рамках прошлогоднего Санкт-Петербургского международного экономического форума Глава РСПП Александр Шохин провел крайне уместную аналогию с периодом 80-х годов прошлого столетия, когда стало очевидно, что объявленный курс на ускорение темпов экономического роста невозможен без институциональных реформ. Деньги у бизнеса есть, даже несмотря на начавшийся экономический спад. Порядка 28 трлн. руб. лежат на счетах российских компаний, однако бизнес не видит достаточных возможностей для их инвестирования в нацпроекты. В рамках того же Петербургского экономического форума глава комитета Госдумы по бюджету и налогам Андрей Макаров достаточно резко заметил, что бизнес не инвестирует «просто потому, что предпринимательская деятельность - это деятельность по извлечению прибыли на свой страх и риск, а у

бизнеса никакого риска уже не осталось, остался только страх за то, что, если они будут успешными, к ним придут и этот бизнес отберут» [4]. И в этом кроется ключевая фундаментальная проблема, о которой уже очень давно и много говорят, но решить ее пытаются точно, полумерами, которые сами по себе, без серьезных реформ государственного администрирования, судебной системы, реформ контрольно-надзорной деятельности, не будут иметь долгосрочного положительного эффекта.

Отдельно стоит выделить и недостаточную адаптированность нацпроектов под привлечение внебюджетных инвестиций в рамках модели ГЧП. Согласно аналитическому обзору Национального центра государственно-частного партнерства, в настоящее время не до конца прозрачны правила по расходованию бюджетных средств через механизмы ГЧП. Текст Правил не отражает особенности предоставления денежных средств на проекты ГЧП, а мероприятия, на которые направляются средства в рамках Правил, сформулированы не в терминологии законодательства о ГЧП [1,15]. Сроки, заложенные на софинансирование в рамках Правил, также не соответствуют особенностям запуска и реализации подобных проектов. Большинство правил также предусматривает отчетность субъектов за полученные средства и достигнутые результаты в тот же год, однако проекты государственно-частного партнерства имеют больший горизонт реализации и могут занимать несколько лет.

Существует также ряд нацпроектов, где внебюджетное финансирование не предусмотрено в принципе или предусмотрено в минимальных объемах. Это нацпроекты в сфере образования и здравоохранения. При этом, несмотря на немногочисленность заключенных соглашений о ГЧП и МЧП (по

данным Минэкономразвития к февралю 2020 года было заключено всего 25 таких соглашений на всех административных уровнях), большая часть из них была заключена как раз в сфере образования и здравоохранения (14 и 3 соответственно). Также в рамках механизма концессионных соглашений в социальной сфере наибольший объем инвестиций (порядка 39%) приходится на объекты здравоохранения и образования (27%) [6]. Все это свидетельствует о наличии определенного опыта в реализации проектов в данных сферах, поэтому было бы опрочетчиво полностью исключать возможность участия частного капитала в этих проектах.

Сильнейший негативный эффект как на реализацию национальных проектов в целом, так и на приход в них частного капитала окажет крупнейший с 2008 года общемировой экономический спад, который развернулся на фоне пандемии коронавируса и падения цен на нефть. Помимо структурных проблем, обозначенных выше, возникает целый ряд проблем, вызванных кратным падением спроса, нарушением производственных цепочек, обесцениванием национальной валюты, закрытием границ и фактической заморозкой деятельности целых отраслей экономики. Все это уже привело к колоссальным убыткам со стороны и малого, и среднего, и крупного бизнеса. Последствия этого кризиса еще только предстоит оценить. Но уже сейчас Банк России прогнозирует падение российской экономики до 6% по итогам 2020 года [2]. Это может привести к росту безработицы, значительному падению доходов населения, росту инфляции, банкротству многих малых и средних предприятий. Все это структурно бьет по экономике и негативно сказывается на всех макроэкономических показателях. В этой ситуации огромное значение будут играть меры государственной поддержки и та антикри-

зисная модель управления, которую выберет государство. Многие компании и целые сферы экономики рискуют не пережить нынешний кризис без своевременных и комплексных мер поддержки. Тут надо отметить, что со стороны органов государственной власти в последнее время идет последовательная работа по разработке комплексных планов поддержки экономики, что является позитивным сигналом. Необходимо как можно более активно интегрировать в этот процесс бизнес, в том числе, малое и среднее предпринимательство.

Уже сейчас можно обозначить несколько ключевых барьеров, вызванных нарастающим кризисом, которые напрямую скажутся на притоке частных инвестиций в нацпроекты:

падение доходов компаний и, как следствие, свертывание инвестиционных программ компаний;

нестабильность национальной валюты и возросшие инфляционные риски;

рост стоимости заемного финансирования;

увеличение рисков, связанных с неисполнением подрядчиками своих обязательств;

переориентация государства на текущую поддержку пострадавших отраслей экономики, а не на создание условий для привлечения инвестиций в нацпроекты;

общая экономическая неопределенность, при которой предприниматель не осуществляет инвестиционную деятельность в ожидании стабилизации экономики;

снижение инвестиционной привлекательности проектов ввиду сокращения доходов населения, падения спроса и роста цен.

В этой ситуации возникает закономерный вопрос: что будет с нацпроектами и участием в них бизнеса, в частности?

Национальные проекты и участие бизнеса в новых экономических реалиях

В 2020 году бюджетные траты на нацпроекты уже сократятся, как минимум, на 200 млрд. рублей [3,1]. Вполне вероятно, что последуют дальнейшие сокращения. Более того, очень велик риск недостижения целевых показателей и неисполнения целого ряда запланированных мероприятий. В этой связи, также ожидается корректировка значительной части паспортов нацпроектов. В подобных условиях участие бизнеса в нацпроектах и привлечение внебюджетных источников финансирования фактически находится под большим вопросом.

Как уже отмечалось, бизнес и до кризиса не слишком был готов инвестировать в нацпроекты, не был готов брать на себя высокие риски и участвовать в долгосрочных проектах с непрозрачными перспективами. В сложившейся ситуации есть высокая вероятность того, что многие мероприятия в рамках национальных проектов, в которых было запланировано участие частного капитала, будут либо скорректированы по срокам, либо реализовываться исключительно за счет средств федерального бюджета. Уже наблюдается тревожная ситуация в инфраструктурных проектах, проектах, связанных с ГЧП. По данным Национального Центра ГЧП более 340 проектов оказались в группе риска из-за пандемии коронавируса. Прогнозируемые убытки бизнеса по проектам на эксплуатационной стадии до конца года могут достичь около 47 млрд. руб., проекты на инвестиционной стадии могут подорожать на 72 млрд. руб. Кроме этого, еще более 390 проектных инициатив находится под угрозой, и их реализация может быть отложена на неопределенный срок [7].

Тут складывается двоякая ситуация: с одной стороны, инфраструктурные проекты, в том числе в рамках нацпроектов, будут испытывать сложности; с другой стороны, без масштабных инвестиций в инфраструктуру практически невозможно обеспечить поступательный выход на докризисные показатели и дальнейший рост ВВП. Ведь инвестиции в инфраструктуру дают мультипликативный эффект для всей экономики. Реализация таких проектов ведет к:

созданию новых рабочих мест;

обеспечению заказами малых и средних предприятий;

созданию инфраструктуры, которая дает возможности для регионального развития и улучшения делового климата;

привлечению частных, в том числе иностранных инвестиций;

улучшению качества и повышению уровня жизни населения.

Наращивание инвестиций в инфраструктуру является общемировой практикой выхода из сложившейся кризисной ситуации. Китай уже объявил о дополнительной поддержке инфраструктурных проектов за счет выпуска целевых облигаций на 140 млрд. долл. [10]. Правительство Бразилии заявило, что будет сформирован перечень из 70 транспортных проектов, на субсидирование которых будет направлено до 5 млрд. долл.. Администрация Дональда Трампа также планирует направить до 2 трлн. долл. на развитие инфраструктурных проектов в социальной сфере и в сфере IT-инфраструктуры [9,9]. Различные меры также принимаются в Саудовской Аравии, Новой Зеландии, Великобритании, Израиле, Италии и других странах.

Скорейшее превращение национальных проектов в точки роста для бизнеса, их

компаний крайне важны в сложившихся условиях. Ввиду значительного сокращения числа потенциальных источников инвестиций для бизнеса, а также направлений для инвестирования, именно нацпроекты частично могут стать «спасательным кругом». Но бизнес должен видеть в нацпроектах возможности для компенсации выпадающих доходов и создания новых источников для извлечения прибыли. Выгода от нацпроектов должна стать прозрачна, понятна и осязаема, а риски минимальны.

Начавшийся кризис станет стресс-тестом для всего предпринимательского сообщества. Высока вероятность банкротства многих предприятий, которые не сумеют адаптироваться к изменившимся условиям, прежде всего, субъектов малого и среднего предпринимательства. Однако этот кризис также может стать толчком для многих предпринимателей, которые будут вынуждены запустить или нарастить процесс цифровой трансформации бизнеса, внедрять новые сервисы, применять новые управленческие стратегии, наращивать экспортный потенциал своих компаний для выхода на новые рынки в условиях сокращения внутреннего. Ведь так или иначе данные процессы ведут к существенному снижению издержек, оптимизации производственных процессов, увеличению добавочной стоимости продукции. В данном направлении особенно важна роль национальных проектов по повышению производительности труда, развитию экспортного потенциала компаний, которые в условиях экономической турбулентности будут все больше вкладывать средства в развитие указанных направлений бизнеса.

Возрастает роль институтов развития, которые могут обеспечить необходимыми финансовыми и нефинансовыми мерами поддержки компании, заинтересованные в

выходе на экспорт или расширении существующих экспортных каналов, компаний, которые осуществляют деятельность, направленную на повышение производительности труда. Все это в конечном итоге приведет к оздоровлению предприятий и скорейшему выходу на докризисные показатели и, как следствие, создаст дополнительные условия для более активного участия бизнеса. Одной из мер, направленных на привлечение внебюджетных инвестиций в нацпроекты, могло бы стать софинансирование крупных инвестиционных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния. Разговоры об этом велись давно, однако падение цен на нефть ниже базового для бюджета уровня в 42,4 долл. за баррель и серьезное ухудшение экономической ситуации в стране, которая может потребовать привлечения средств ФНБ на покрытие дефицита бюджета и сглаживание негативных экономических последствий, а также возросшие риски, связанные с возвратностью инвестиций, ставят под большое сомнение возможность привлечения средств ФНБ в реализацию крупных инвестпроектов, по крайней мере, в текущем году.

В перспективе государству необходимо как можно быстрее определиться и занять принципиальную позицию по вопросу выделения средств ФНБ на реализацию инвестпроектов. Как уже было сказано, четкой позиции по данному вопросу не удается достигнуть уже многие годы. Еще в 2013 году было принято решение направить часть средств ФНБ на инфраструктурные проекты. На тот момент квота ФНБ в таких проектах должна была составлять 40%, но не более 1,738 трлн. руб. плюс по 10% для проектов Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) и «Росатома» (по 290 млрд. руб.). В 2014 году предлагалось даже увеличить предельную долю средств ФНБ в совокупном

объеме финансирования (за счет всех источников) отобранного инвестиционного проекта на основании отдельных решений правительства с 40 до 90%. Однако уже в 2015 году было принято решение не начинать максимальная адаптация к нуждам частных

финансирование новых проектов за счет ФНБ.

В 2019 году, когда стало очевидно, что в скором времени ликвидная часть ФНБ превысит необходимые 7% ВВП, вновь началось обсуждение возможностей инвестирования накопленных средств. Минфином были подготовлены необходимые критерии для инвестирования из ФНБ, обсуждалась возможность направить средства, в том числе, на реализацию региональных инвестпроектов. Но предлагаемая доля средств ФНБ в проектах на уровне 20% сильно ограничивала возможности компаний принять в них участие. В нынешних условиях привлечение дополнительных инвестиций со стороны государства, которые могут создать стимулы для роста внебюджетных инвестиций, в том числе, с помощью софинансирования за счет средств ФНБ, – рискованный, но важный шаг. Как уже было сказано выше, реализация крупных инвестиционных проектов в сфере инфраструктуры может стать одним из драйверов восстановления и последующего роста российской экономики. Однако это потребует от государства готовности взять на себя риски и направить значительные объемы накопленных резервов не только на помощь пострадавшим отраслям экономики, но и на дальнейшее развитие.

Список литературы

1. Аналитический обзор Национального центра ГЧП. Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнерстве в России. 2019. [Электронный ресурс] URL:

<https://www.rosinfra.ru/digest/documents/one/prosto-i-cestno-ob-investiciah-v-infrastrukturu-i-gosudarstvenno-castnom-partnerstve-v-rossii-analiticeskij-obzor> (Дата обращения: 22.05.2020)

2. Банк России принял решение снизить ключевую ставку на 50 б.п., до 5,50% годовых. 24 апреля 2020 года. [Электронный ресурс] URL: http://cbr.ru/press/pr/?file=24042020_133000Key.htm (Дата обращения: 21.05.2020)

3. Кризис и инфраструктура. Стоит ли сокращать расходы на инфраструктурные проекты? // Коммерсантъ. 2020. 17 апр. № 70. С. 1 / «Нацпроект «Эпидемия»» Национальный центр государственно-частного партнерства. Май, 2020 [Электронный ресурс] URL: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/3af/3af0a34f9f730eec53feccd3219665871.pdf> (Дата обращения: 23.05.2020).

4. У бизнеса никакого риска уже не осталось. Только страх». Каким увидели будущее и настоящее России на завтрак у Грефа // Forbes. 2019. 7 июля [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/biznes/377397-ubiznesa-nikakogo-riska-uzhe-ne-ostalos-tolko-strah-kakim-uideli-budushchee-rossii> (Дата обращения: 22.05.2020)

5. Лекарство для выздоровевших РСПП и Минфин предлагают правительству думать о новых инвестициях Коммерсантъ. 2020. 20 апр. № 71.

6. Министерство экономического развития Российской Федерации. Информационно-аналитический обзоры о развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Февраль 2020 г. [Электронный ресурс] URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6>

b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf (Дата обращения: 21.05.2020)

7. Не все приветствуют частных инвесторов. Глава РФПИ Кирилл Дмитриев о новых сделках, китайских товарищах и арабских принцах // Коммерсантъ. 2019. 5 июня. № 96.

8. Релиз Национального центра государственно-частного партнерства. Кризис и инфраструктура. Стоит ли сокращать расходы на инфраструктурные проекты? Май 2020 года. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosinfra.ru/digest/documents/one/krizis-i-infrastruktura-stoit-li-sokrasat-rashody-na-infrastrukturnye-proekty> (Дата обращения: 21.05.2020)

9. Экспертный релиз. Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру. Коронавирус: как защищены частные инвестиции в

сделках концессий и ГЧП? Москва, апрель 2020. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rosinfra.ru/digest/documents/one/koronavirus-kak-zasiseny-castnye-investicii-v-sdelkah-koncessij-i-gcp-ekspertnyj-reviz> (Дата обращения: 21.05.2020)

10 . McKinsey Global Institute. Bridging global infrastructure gaps. June 14, 2016 | Report. By Jonathan Woetzel, Nicklas Garemo, Jan Mischke, Martin Hjerpe, and Robert Palter.

11. IMF Working Paper. The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies Prepared by Abdul Abiad, Davide Furceri and Petia Topalova . May 2015

12. «Global Infrastructure Outlook» report 2017 [Электронный ресурс] URL: <https://outlook.gihub.org/> (Дата обращения: 21.05.2020)

THE PROBLEM OF RAISING PRIVATE INVESTMENTS IN NATIONAL PROJECTS

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.

Venglinskiy Daniil - Attendee of GR in Russia: theory and practice course. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: venglinskiy.d@gmail.com.

National projects has been on the Russia's policy agenda for the past two years. Raising private funds in national projects is one of the most important issues that directly affects its effective implementation. Business participation is necessary both in terms of achieving targets and in terms of increasing economic growth. This article analyzes the problems that have an impact on raising private funds in national projects. It also evaluates the existing investment vehicles. Furthermore, the article considers the prospects of business participation in national projects within the new economic environment.

Keywords

National projects, private investments, public-private partnership, government relations, economic growth.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

РОЛЬ БИЗНЕСА В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ)

Саламатов В.Ю.¹, Саломатин Ю.В.²

В данной статье рассматривается участие бизнеса в реализации Комплексного плана модернизации и расширения магистральных инфраструктур, который входит в структуру национальных проектов 2019-2024 гг. В работе рассмотрены основные проекты, в которые заложено финансирование из внебюджетных источников. По результатам исследования автор приходит к выводу о недостаточной проработанности документации национальных проектов, а также о дефиците полноценных крупных инфраструктурных проектов.

Ключевые слова

Комплексный план, национальные проекты, инфраструктура, концессия, нацпроекты

¹ Саламатов Владимир Юрьевич - проф. Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ

² Саломатин Юрий Владимирович - студент бакалавриата, стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций Телефон: +7 985 150 36 08 Почта: ysalomatin@hse.ru

Введение

На ближайшие годы в стране планируется проведение масштабных национальных проектов федерального масштаба, которые должны повысить качество жизни граждан, а также вывести экономику на новую траекторию роста. На данный момент по многим из проектов уже ведется активная работа, есть промежуточные достижения, однако, до 2024 года планируется проделать колоссальную работу. Поистине беспрецедентна и сумма, которая выделяется для реализации национальных проектов: почти 26 трлн. руб. планируется потратить в промежутке с 2019 по 2024 годы.

Все национальные проекты можно поделить на несколько категорий: «Человеческий капитал», куда входят такие национальные проекты, как «Здравоохранение», «Образование» и «Культура»; «Комфортная среда для жизни», куда входят проекты «Экология» и «Безопасные и качественные автомобильные дороги». Категория «Экономический рост» является самой крупной по количеству национальных проектов и сумме финансирования: «Наука», «Международная кооперация и экспорт», «Цифровая экономика» и другие, – на них планируется потратить около 10 трлн. руб. Отдельно можно выделить Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры: проект призван повысить качество взаимодействия отдельных регионов страны, как точек экономического роста путем связывания их единой сетью автодорожных магистралей, железнодорожных путей. Также планируется колоссальная работа по модернизации морских портов. Примечательно, что около 30% всего бюджета планируется взять из внебюджетных источников, что подразумевает двух акторов: институты развития и крупный бизнес, как коммерческий сектор, так и государственные корпорации.

По словам представителей крупного бизнеса и руководителей деловых объединений, национальные проекты расцениваются бизнесом, как “уникальная возможность, которую бизнесмены не хотят упускать, однако им нужны гарантии стабильности” [3]

В свою очередь, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей, Александр Николаевич Шохин на «круглом столе», тематика которого была посвящена взаимодействию бизнеса и власти в контексте исполнения национальных проектов, сказал о том, что «дело не в количестве национальных проектов, а в том, что их реализация во многом зависит от того, как будет взаимодействовать власть с бизнесом, с гражданским обществом. Безусловно, один из главных пунктов – это доверие людей, доверие бизнеса к тому, что делает власть, как и за счет каких ресурсов она планирует достигать те цели, которые прописаны как целевые ориентиры национальных проектов» [13]. Таким образом, можно с точностью сказать, что бизнесу отводится одна из важнейших ролей для достижения национальных целей развития. Так, президент РФ Владимир Путин на встрече с представителями деловых кругов обозначил приоритетные направления работы бизнеса с национальными проектами: повышение производительности труда, внедрение на производствах более эффективных технологий, в том числе и цифровых, подготовку профессиональных кадров и постоянное развитие компетенций специалистов, решение экологических проблем, в том числе переход на лучшие доступные технологии [11].

Данная работа призвана рассмотреть конкретные проекты, в которых бизнес принимает непосредственное участие, зафиксировать то, в каком положении находится бизнес при взаимодействии как с основными органами государственной власти, так и с

государственными корпорациями и институтами развития на момент I-II квартала 2020 года. В качестве справочной информации предлагается изучить вопрос исполнения проектов общенационального масштаба на зарубежном опыте, для того, чтобы сделать собственные выводы на основе предоставленной информации.

Зарубежная практика исполнения государственных программ и достижения национальных целей развития

Япония

В контексте данной работы Япония представляет особый интерес: пример развивающейся рыночной экономики в условиях авторитарного режима правления. В этих рамках предлагается рассмотреть процесс вмешательства государства в экономику страны с целью увеличения доходов населения, уменьшения безработицы, а также выход на более высокий уровень производственных отраслевых мощностей Японии. История со стратегическим планированием в контексте государственного управления в этой стране берет начало в 1960-х годах, когда Либерально-Демократическая партия пришла к власти во главе с Хаято Икеда. Уже в середине 1950-х годов экономика Японии имела положительные показатели: среднегодовой прирост промышленной продукции составлял 16,1 процентов, а ВВП страны в этот период ежегодно повышался на 9,75 процентов [17]. Более того, помимо традиционных форм производства, развитие получили такие инновационные отрасли, как радиотехника, химия, синтетическое производство и т.п.

Но несмотря на высокие показатели развития и динамику прироста ВВП, существовала огромная проблема – диспропорциональный характер экономики: существование рядом друг с другом крупных успеш-

ных корпораций и традиционных мелких предприятий в долгосрочной перспективе приводит к огромной разнице доходов между богатыми и бедными. Именно по этим причинам, а также с целью стабилизации социально-политической ситуации и укрепления партии в правительстве, Икеда вводит «план удвоения национальных доходов», более известный, как «план Икеда». План подразумевал достижение глобальных задач: повышение темпов экономического роста, увеличение доли занятого населения страны, улучшение стандартов жизни японского общества. Для реализации программы были сформулированы 5 основных постулатов, согласно которым можно было достичь результата:

Пополнение социального капитала (параметр, определяющий качество жизни, например, жилищные условия, которые в Японии нуждались в модернизации).

Улучшение промышленной структуры (приоритет развития инновационных отраслей).

Поддержка международной торговли и кооперации.

Продвижение науки и технологий.

Балансировка диспропорций в экономике и установление социальной стабильности [21].

Помимо этих основных направлений, в плане упоминается ответственность государства за развитие общественного сектора экономики путем долгосрочных инвестиций в инфраструктурные объекты. Однако воплощение в реальность этих планов оказалось намного сложнее, и не потому, что заявленных результатов нельзя было достичь. Наоборот, Япония уже к 1962 году имеет впечатляющие темпы роста экономики, а на протяжении 1961 года доля капиталовложений составила около 40%. В процессе выпол-

нения проекта выделилось несколько недочетов. Прежде всего, не была проведена работа с методами расчетов целей и показателей деятельности, из-за чего неравномерность роста экономики была ощутима уже в первые годы «плана». Это было связано с недостаточным уровнем стратегического планирования со стороны японского правительства ввиду отсутствия значимых исторических практик выполнения подобных проектов. Следующая причина относительно некачественного процесса выполнения «плана» последовала из первой, возникло несколько расколов:

«Восток-Запад» – в результате сложившейся в Японии диспропорции экономики и огромной разницы в доходах населения (из-за чего проект и был инициирован), сложилась ситуация, когда основная часть производственных мощностей страны находилась в восточной части страны, что влияло на уровень доходов населения, а западная часть являлась в этой ситуации отстающим регионом.

«Город-село» – доходы сельского и городского населения сильно различались между собой, что повлекло за собой массовый переезд в города, что, в свою очередь, повлекло повышение стоимости жизни в городах.

Подобные расколы укрепили двойственную структуру экономики, состоящую из крупных успешных промышленных секторов и мелких малоэффективных производств. Как было указано ранее, все эти кризисные моменты в экономике страны повлекли за собой неравномерные экономические темпы роста. В результате перепадов в экономике, правительство было вынуждено приступить к корректировке планов на следующие десятилетия, где акцент уже делался на социальную инфраструктуру и стабильный экономический рост [21]. Государ-

ственная политика по улучшению ситуации заключалась в поддержке перспективных отраслей промышленности: электроэнергетики, черной металлургии, нефтепереработки. Не были лишены поддержки и отстающие отрасли, такие как текстильная и угольная промышленность. Подобная отраслевая структуризация экономики положительно повлияла на рост влияния Японии на международной арене: до 90-х годов XX века Япония являлась второй державой мира по экономической мощи.

Однако накопившиеся кризисы, которые раздувались все сильнее из-за существовавших расколов, давали о себе знать. Интенсивная «отраслевизация» экономики и социально-политические диспропорции послужили причиной экономической стагнации. На данный момент сложно говорить об успешной реализации планов удвоения национальных доходов: для успешного роста в Японии должна произойти полная реструктуризация экономики. Более того, несмотря на депрессивное состояние экономики, страна может сохранить нынешний уровень экспорта на международный рынок, что может стать катализатором восстановления стабильных темпов роста. Подводя итоги, можно провести параллели с Россией в сфере исполнения национальных проектов. Несмотря на ситуацию, сложившуюся в экономике Японии, нельзя не заметить один смыслообразующий момент: в момент возникновения «плана Икеда» в стране существовали активно работающие отрасли производства, и японское правительство сделало ставку на это преимущество, введя льготное налогообложение, а также субсидии на закупку импортного сырья для производства. С учетом того, что план нельзя назвать успешным (он имел декларативный характер), в нем были отражены цели, которых хотело добиться японское правительство, но

не было обозначено конкретных задач и отсутствовал опыт в сфере создания программно-стратегических документов. Более того, после экономической турбулентности в начале 1960-х годов, после введения плана и в результате принятия новой стратегии, растянутой на срок в 20 лет, Японии удалось добиться либерализации рынка. Сейчас ясно видно, что даже крупнейшие японские производства находятся в частном секторе без какой-либо существенной корректировки работы со стороны правительства.

В этом контексте необходимо указать: для качественного экономического прорыва в России, помимо инвестиций в обновление промышленной инфраструктуры, необходимо предоставить бизнесу любого масштаба необходимые льготы для трансформации экономической системы на новый уровень: налоговое послабление, предоставление необходимых ресурсов для ведения производства. На протяжении всей мировой истории либерализация рынка – один из самых эффективных способов достижения целей по росту объема ВВП, объема выпускаемой продукции и роста экономики в целом. Помимо снижения уровня бюрократизации, а также административного давления на бизнес, можно добиться баланса в сторону укрупнения частного сектора производства (сейчас он составляет 30% от всей экономики страны). Необходимо учитывать потребности каждой отрасли для того, чтобы совершить то «экономическое чудо», которое имело место в Японии в 1970-1980-х годах, что позволяет ей и сейчас оставаться одной из самых сильных держав мира на международном рынке.

США

Спад экономики США во время Великой депрессии оказался очень глубоким явлением. Почти все отрасли оказались в упадке: в начале 30-х годов XX века в стране

разрушилась финансовая система, закрытие банков приобрело массовый характер, так как частные вкладчики старались забирать все свои деньги оттуда, что и привело к краху банковской системы. Сильнее всего пострадала промышленность: уровень ее спада приблизился к 50%. Но сильнее всех пострадало сельское хозяйство: фермеры не могли продать свои товары и попросту разорвались. В результате Соединенные Штаты, в большинстве своем, оставались под угрозой реального голода.

В 1932 году на пост президента был избран Теодор Рузвельт. Он предпринял попытки улучшить ситуацию в стране, которая затронула не только экономику страны, но и социальную сферу. Программа необходимых реформ, начатых Рузвельтом, получила название «Новый курс». Она длилась 6 лет, и в ней выделяются два периода. Первый (1932-1934) – реформа банковской системы. Сами изменения начались с «заморозки» деятельности банков для выявления финансово стабильных организаций. Для подобной ревизии была создана специальная государственная комиссия, которая по итогу «отсеяла» банки, которые не были в состоянии продолжить деятельность на момент кризиса, но на этом реформа не закончилась. В 1933 году Рузвельтом был подписан закон Гласса-Стиголла, который вводил страхование банковских депозитов (обязательных для национальных банков и добровольных для банков штатов). Для осуществления этой реформы была создана Федеральная корпорация страхования депозитов, которая занималась выдачей кредитов банкам для страхования вкладов [6].

В сфере промышленности был также принят ряд законодательных мер. Так, в 1933 году был подписан закон о восстановлении национальной промышленности. В нем предполагалось появление кодексов честной

конкуренции, где регулировались следующие параметры: максимальная продолжительность рабочей недели, минимальная заработная ставка, объемы производства [34]. Подобные кодексы, разработанные отдельно для всех отраслей, помогли, как минимум, отрегулировать трудовые отношения. Несмотря на это, подобные меры означали принудительную картелизацию бизнеса, поскольку прописанные в кодексах параметры больше всего подходили крупному бизнесу, мелкий же не выдерживал конкуренции и разорялся [38].

Второй этап реформ пришелся на 1935-1938 гг. Кризис на этот момент принял затяжной характер, и от правительства требовались изменения в социальной сфере, так как доходы населения сократились, люди оставались без заработка и пропитания. Были организованы общественные работы, целью которых стали инфраструктурные проекты. Однако они преследовали и косвенную цель – сокращение безработицы, достигшей на тот момент 25% от общего количества занятых [2]. К общественным работам были привлечены миллионы американцев разных возрастов, возводились мосты, школы, больницы и другие общественно значимые проекты. В 1935 году был принят так называемый закон Вагнера, который регулировал создание профсоюзов, а также легализовал забастовки рабочих [7], чего в Соединенных Штатах никогда не было.

Несмотря на всю неоднозначность политики «Нового курса», после стабилизации экономики и социальной сферы можно с точностью сказать, что правительство Соединенных Штатов взяло на себя новую роль по функционированию государства благосостояния: были введены страховые и социальные выплаты, урегулированы права рабочих, а Вторая Мировая война полностью позволила США выйти из квазиуправ-

ляемого кризиса. Именно в этот момент исчезла уверенность в автоматической настройке рынка, и впервые было признано: во время затяжного кризиса невмешательство государства невозможно [10]. Несмотря на «ручное реагирование» команды Рузвельта и реакционную политику на вызовы экономического кризиса, на протяжении почти всего десятилетия выстроился целый курс по предотвращению национальной катастрофы.

В качестве предмет анализа роли бизнеса в исполнении национальных проектов в работе берется Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры [23]. В разрезе этого проекта предполагается рассмотреть практики и формы вовлечения бизнеса в исполнение программ национального развития. Обоснование этого выбора можно подкрепить следующими аргументами:

Результаты, которых можно достичь при исполнении Комплексного плана, непосредственно повлияют на экономическое развитие государства путем улучшения инфраструктуры и сокращения требуемого времени для транспортировки груза, улучшение и цифровизация логистических процессов позволят сократить минимальное время для перевозки и доставки той или иной продукции, увеличивая грузооборот, что также положительно влияет на экономику.

Данный документ говорит об увеличении эффективности экономической связанности регионов России. Данный тезис «вытекает» из первого о том, как влияет модернизация инфраструктуры на экономику страны.

В контексте данной работы Комплексный план очень важен, так как:

А. Модернизация транспортной инфраструктуры непосредственно влияет на бизнес в любом секторе производства или предоставления услуг. Бизнес сам заинтересован в том, чтобы нужная продукция предоставлялась в срок, в надлежащем виде, что может не соблюдаться в условиях низкого уровня качества магистральных дорог, по которым движется грузовой поток. Особенно это касается бизнеса, работающего в сфере энергетики (в Комплексном плане существует два федеральных проекта, направленных на доступную электроэнергию), а также производственного сектора.

Б. Комплексный план рассчитан на 6 лет (с конца 2018 года по 2024 год) и включает в себя беспрецедентную сумму в 6,348 трлн. руб. Из этой суммы примерно 51% финансирования (3,260 трлн. руб.) [8] приходится на внебюджетные источники, а это дает основания сделать вывод, что эта сумма будет выделена бизнесом, исходя из первого подпункта.

На основании вышеуказанных аргументов представляется рациональным провести анализ работы бизнеса с нацпроектом в разрезе одного из них. Он подразумевает анализ федеральных проектов на основе целесообразного вовлечения в них бизнеса, мониторинг разрабатываемых и работающих на данный момент инфраструктурных объектов, способы вовлечения бизнеса в возведение этих объектов, а также определение основных акторов из сферы бизнеса, которые принимают активное непосредственное участие в работе с Комплексным планом. Для вышеприведенных задач будет использоваться непосредственно паспорт Комплексного плана [26], сайт Правительства с релевантными новостями об исполнении тех или иных целевых показателей, указанных в паспорте национального проекта, а также информация новостных порталов и

экспертные оценки. Более того, использованы данные, предоставляемые Межрегиональной общественной организацией «Майский указ» [15], которая занимается непосредственным мониторингом исполнения национальных проектов, а также осуществляет прямое взаимодействие с органами власти в целом и ответственными за проекты лицами в частности.

Федеральный проект «Европа - Западный Китай»

Одним из ключевых федеральных проектов Комплексного плана является проект «Европа- Западный Китай» – аналог воссоздания Шелкового пути, позволяющего сократить время в пути для перевозки грузов по азиатским направлениям. По состоянию на июнь 2019 года первый заместитель министра транспорта РФ Иннокентий Алафинов утверждал, что реализация самого проекта будет построена на принципах государственно-частного партнерства: около 63% финансирования составят бюджетные ассигнования, а остальное – частные инвестиции [9]. На текущий момент на сайте Министерства транспорта РФ есть более подробная информация о характере проекта и заключении соглашений. Так, Министерство предлагает три варианта структурирования сделок: концессионное соглашение; долгосрочное инвестиционное соглашение; операторский контракт на эксплуатацию. Однако текущий статус проекта неизвестен: Министерство транспорта уведомляет о том, что ведется разработка проектной документации [14]. По заявлениям «Автодора», полное завершение проекта скоростной автомобильной дороги «Москва – Нижний Новгород – Казань» планируется к 2027 году [31], что не соответствует целям национального проекта. Также, по данным «Автодора», второй проект, связанный со строительством обхода г. Тольятти с мостовым переходом

через р. Волгу уже находится в активной работе: в рамках реализации проекта областная администрация Самарской области передаст концессионеру земельные участки площадью 223 га. Кроме того, проект планировки войдет в состав проектной документации третьего этапа строительства объекта. Ее разработкой уже занялись и в текущем году передадут концессионеру. По данным «Ведомостей», проектом займется строительно-инвестиционный холдинг «Автобан» [19]. Согласно проекту, доля частных инвестиций в проект составляет около 44% от всего объема финансирования, или 54 млрд. руб.

Исходя из вышеуказанных данных, исполнение федерального проекта является некачественным по нескольким признакам:

В паспортах федеральных проектов к каждому из мероприятий указаны ожидаемые результаты к концу срока исполнения проекта, однако, отсутствуют какие-либо промежуточные результаты для мониторинга исполнения работ, согласно федеральному проекту. По всем рассмотренным строительным инициативам проекты находятся на стадии разработки и заключения договоров с исполнителями, финальные сроки заключения контрактов в паспорте и иных правовых актах Правительства РФ не прописаны.

Согласно отчету Счетной Палаты по реализации Комплексного плана, в паспорте рассмотренного нами федерального проекта отсутствуют мероприятия по капитальному ремонту дорог федерального значения М-11 «Москва – Санкт-Петербург», «Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД), Пусковой комплекс № 3», а также «Москва – Нижний Новгород – Казань» и ряд автомобильных дорог общего пользования до границы с Казахстаном [25].

Федеральный проект, который призван достичь результата по категории «Развитие транспортных коридоров «Запад – Восток» и «Север – Юг» для перевозки грузов» из паспорта Комплексного плана, не уделяет внимания сфере железнодорожных перевозок, несмотря на оценки экспертов, которые утверждают, что доля железнодорожных перевозок в грузообороте продолжает увеличиваться, и к концу 2018 года доля таких перевозок составляла 46% [37].

Федеральный проект “Морские порты России”

По результатам реализации данного федерального проекта, пропускная способность морских портов страны должна увеличиться до 1,3 млрд. тонн, будет обеспечена замена 8 ледоколов, у которых заканчивается срок службы, проведена работа с дорожными участками на подъездах к портам с целью увеличения пропускной способности транспорта. Одним из ключевых проектов является реконструкция объектов в морском порту «Певек», базовом порту Северного морского пути. Процесс также связан с другим национальным проектом - «Международная кооперация и экспорт». На данный момент порт функционирует. По словам капитана порта Олега Ключикова, порт обладает повышенным экономическим потенциалом в регионе, основной фактор – географическое расположение: Чукотка не обладает качественным дорожным сообщением с другими регионами, а авиаперевозки являются дорогими [18]. Согласно данным ГлавГосЭкспертизы, предусмотрена реконструкция находящихся в аварийном состоянии причалов № 1 и № 2, построенных в 1965 и 1963 – 1967 годах соответственно [29]. Согласно паспорту федерального проекта, деньги из внебюджетных источников будут использованы в малом объеме в 2019 году на реконструкцию объектов собственности

морского порта, поэтому в данном случае сложно оценить вклад бизнеса в данный проект [35].

Также в рамках проекта планируется модернизация морского порта Ванино в Хабаровском крае. Однако, по данным на начало исполнения федерального проекта, СМИ пишут о том, что Росморпорт объявил повторный конкурс на разработку документации и строительство в порту Ванино, так как единственный подрядчик, который принимал участие в конкурсе, подал заявку, которая не соответствует требованиям [30]. Более того, в паспорте федерального проекта отсутствует информация о реконструкции автомобильной дороги на участке от Хабаровска до морского порта, что позволило бы увеличить объем грузоперевозок в данном направлении.

Исходя из крупных проектов, рассмотренных ранее, где можно проследить формальное участие бизнеса в исполнении федерального проекта, опираясь на данные финансирования из паспорта самого ФП, следует несколько выводов:

В публичном поле отсутствует подробная информация об исполнителях проекта, несмотря на то, что средства, выделяемые из внебюджетных источников, есть. Информации об инвестициях и окончательном заключении подрядов нет, Росморречфлот не публикует данную информацию.

На текущий 2020 год до сих пор не заключены государственные контракты на 3 объекта федерального проекта, отсутствует проектная документация на 5 объектов капитального строительства

Федеральный проект не полностью синхронизирован с другими ФП: в паспорте отсутствует информация о дорожном строительстве на подходах к морским портам

В данном федеральном проекте также отсутствуют переходные точки, по которым можно судить о степени завершенности проекта.

Многие из объектов (например, порт «Певек») должны быть закончены к концу 2020 года, однако, по данным Счетной Палаты РФ, объекты будут введены в эксплуатацию только через несколько лет.

Федеральный проект “Железнодорожный транспорт и транзит”

Основные цели, которые преследует федеральный проект – это увеличение пропускной способности Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожной магистрали в 1,5 раза, а также увеличение пропускной способности железнодорожных путей в направлении Азово-Черноморского бассейна. Основным исполнителем федерального проекта является монополист в сфере железных дорог «РЖД» (рассматривается бизнес-структура, а не федеральные ведомства, в данном случае это Росжелдор). Таким образом, можно выделить несколько проектов, которые направлены на реконструкцию железнодорожных станций, а также строительство дополнительных путей, объединение нескольких точек железнодорожным сообщением. Согласно паспорту федерального проекта, активное финансирование начнется в 2021 году. За первые два года исполнения федерального проекта из внебюджетных источников планируется задействовать 16 млрд. руб., а в 2021 году финансирование составит 53,72 млрд. руб. Всего на данное мероприятие запланировано около 200 млрд. руб. Судя по распределению финансирования по годам, основные мероприятия начнутся именно в 2021 году, а сейчас проекты находятся на стадии проектирования и согласования плана работ. В январе 2019 года Министерство финансов РФ запросило дополнительные 200 млрд.

руб. для федерального проекта, обосновывая это корректировкой федерального бюджета на 2019-2020 года, эти деньги планировалось привлечь из внебюджетных источников [16].

Относительно увеличения пропускной способности БАМа и Транссиба нет окончательных контрольных точек, по которым можно судить об увеличении данного параметра: в декабре 2019 года Газета.ру ссылается на паспорт федерального проекта и говорит об увеличении параметра до 180 млн. тонн [1], однако к концу I квартала 2020 года нет никаких данных о промежуточных результатах, поэтому сделать какой-то вывод не представляется возможным.

Федеральный проект “Транспортно-логистические центры”

Целью федерального проекта «Транспортно-логистические центры» является формирование сети транспортно-логистических центров суммарной мощностью не менее 51,6 млн тонн, которая позволит обеспечить рост средней скорости товародвижения на железнодорожных сообщениях до 440 км в сутки, согласно паспорту федерального проекта. Ключевым показателем здесь является мультимодальность, т.е. перевозки с помощью этих ТЛЦ должны осуществляться путем транспортировки с помощью как минимум двух видов транспорта. По словам заместителя начальника Департамента экономики и развития транспорта Аналитического центра при Правительстве РФ, для полноценного и эффективного функционирования таких ТЛЦ необходимо наличие одновременно и подъездных автомобильных дорог, и железнодорожных путей, а также по возможности интеграция с морскими или речными причалами, примыкание к территории аэропорта [24]. Концепция, разработанная РЖД, подразумевает индивидуальный подход к за-

стройке ввиду неравномерного распределения грузопотока в разных частях страны. Доля финансирования из внебюджетных источников достаточно высока: около 80% средств поступят из внебюджетных источников (общая сумма около 45 млрд. руб.). На эти средства планируется возведение 10 ТЛЦ на ключевых направлениях грузового сообщения, включая подходы к портам Балтийского, Тихоокеанского и Азово-Черноморского бассейнов [33].

Федеральный проект “Коммуникации между центрами экономического роста”

Проект предназначен для развития транспортных коридоров и улучшенной экономической связанности субъектов страны за счет новых автомобильных дорог и магистралей. Проект подразумевает также строительство дорожных обходов городов и различных искусственных конструкций, которые позволят увеличить пассажиропоток. Некоторые из значимых объектов предусмотрены распоряжением Министерства экономического развития РФ, куда входит список крупных инфраструктурных объектов с государственным участием [22]. В результате анализа исполнителей этих проектов можно выделить компанию “Мостотрест” – компанию, возводившую Крымский мост и называемую в СМИ как бизнес Аркадия Ротенберга. Из всех проектов можно выделить строительство мостового перехода через реку Волгу в створе ул. Вернова в г. Дубне Московской области [32]. В начале апреля 2020 года был объявлен конкурс на поиск подрядчика для строительства нового этапа «Тавриды»: проект подразумевает строительство и реконструкцию автомобильной дороги «Керчь–Феодосия–Белогорск–Симферополь–Бахчисарай–Севастополь до а/д Ялта–Севастополь» [4], однако все средства будут выплачены из

бюджетных источников. Из всех указанных в распоряжении объектов можно сделать вывод об отсутствии конкретной информации про инвестора того или иного проекта помимо федеральных денег, однако, можно предположить, что колоссальная доля внебюджетных денег будет предоставлена институтом развития «ВЭБ.РФ», который с начала 2020 года планирует аффилироваться с компаниями Аркадия Ротенберга [5].

Выводы

Исходя из вышесказанного, можно сделать несколько выводов об участии бизнеса в исполнении Майского указа Президента РФ:

Львиная доля исполнителей – государственные корпорации (ОАО «РЖД», Росморпорт, институты развития, такие как ВЭБ.РФ), отчего баланс между финансированием из федерального бюджета и внебюджетными источниками не сохраняется – можно говорить о том, что это одни и те же деньги.

Отсутствие контрольных точек и регламентированных промежуточных результатов – почти все федеральные проекты в разной степени конкретизации описывают те или иные мероприятия по достижению целевых показателей, однако, здесь существует огромный «пробел» в разнице между запланированными мероприятиями перед началом исполнения нацпроектов, и тем, каким образом исполняется проект в результате корректировок.

Отсюда третий вывод – низкий уровень информативности о процессе исполнения национальных проектов – одна из самых главных проблем проектного менеджмента: граждане, которые по словам Президента, должны почувствовать эффект национальных проектов на себе, не могут этого сделать ввиду отсутствия специальных систем для

мониторинга исполнения национальных проектов. Более того, анонсированный в конце 2019 года навигатор по национальным целям и созданию некоммерческой структуры АНО «Национальные приоритеты» до сих пор не вступил в работу [20].

Высокий уровень бюрократизации процесса – огромный государственный аппарат благодаря Майскому указу начал осваивать проектный менеджмент, однако, бюрократия никуда не исчезла. Отсюда возникает дисбаланс между «государственниками» и «частниками»: бизнес не привык к нерасторопному характеру принятия решений, согласования проекта на всех ступенях управленческой иерархии, что повлекло за собой срыв сроков многих проектов, которые могут отразиться на кассовом исполнении в следующие годы (в 2019, по данным Счетной Палаты [27], исполнение Комплексного плана было осуществлено на 83%, однако большинство проектов предполагало первичную работу – разработка документации, разработка систем ранжирования тех или иных целей).

Рекомендации

Комплексный план также подразумевает косвенные эффекты: развитие транспортной инфраструктуры должно повлиять не только на повышение ее качества, но также должно способствовать развитию национальной экономики. Целевые показатели Комплексного плана не включают в себя оценку роста ВВП в среднесрочной перспективе. В этой ситуации представляется целесообразным дополнить перечень целевых показателей Комплексного плана статистическими показателями повышения мультипликативного эффекта в связи с развитием транспортной инфраструктуры. Этот ключевой момент имеет более масштабный характер, выходящий за пределы реализации национальных проектов: в России зако-

нодательно не закреплены требования к оценке мультипликативного влияния транспортных проектов [12, 172]. В контексте реализации Комплексного плана возможна следующая схема: строительство транспортной инфраструктуры способствует сокращению времени в пути между населенными пунктами, в результате предприятия тратят меньше ресурсов на логистические издержки за счет сокращения рисков несвоевременных поставок. Ввиду повышения транспортной доступности отдельного региона расширяется рынок труда (работникам легче добраться до предприятия) и рынок сбыта (рентабельная перевозка грузов по обновленной транспортной системе). Эти два фактора способствуют повышению конкуренции ввиду поступления новых товаров на рынок, ранее недоступных из-за нерентабельности. В результате повышается специализация того или иного региона: уменьшается производство тех товаров или услуг, которые теперь регион может закупать ввиду повышения транспортной доступности. Сокращение логистических издержек между различными территориями также приводит к возникновению агломерационного эффекта, что позволяет предприятиям быстрее обмениваться новыми технологиями. Все вышеперечисленные характеристики в совокупности дают увеличение объемов производства, распространение инноваций, а также рост благосостояния населения.

Проблема Комплексного плана также заключается в инвестиционной системе: так, 10% средств должны быть потрачены на новые проекты крупного масштаба, 30% - ежегодные расходы на поддержку инфраструктуры (имеется ввиду реконструкция различных объектов). Таким образом, Комплексный план не решает проблему дефицита новых перспективных проектов. Инвестиции предполагаются через государствен-

ные заказы околосударственным учреждениям. По некоторым данным, на долю ГЧП придется около 1/5 всех проектов, однако в Комплексном плане нет частных проектов, а сами инвестиции будут направляться из государственных корпораций или государственных институтов развития. Все эти факторы могут оказать негативный эффект на исполнении Комплексного плана, поэтому в данной ситуации представляется возможным провести следующую работу:

- Выделить список отдельных проектов «с нуля» и вынести их в отдельный перечень.

- Проранжировать список проектов по степени готовности их проектной документации.

- В приоритетном порядке запустить эти проекты к работе, обозначив конкретные сроки, что позволит ускорить рабочий процесс.

Ключевой проблемой Комплексного плана и всех нацпроектов в целом является длительный процесс согласования. Для промежуточного решения этой проблемы можно использовать опыт работы с «регуляторной гильотиной»: между различными ведомствами, выступающими со стороны государственных органов, вводится «экспресс-согласование»: на подпись и заключение нормативно-правовых актов, которые относятся к регуляторной реформе, отводится 10 дней, в ином случае мнение «опоздавшего» органа не будет учитываться, и проект будет считаться согласованным [28]. В условиях реализации национальных проектов в целом, и Комплексного плана в частности, представляется рациональным ввести ограниченные сроки согласования документации на уровне государственных органов, что позволит ускорить сроки реализации проекта.

Список литературы

1. «Великое будущее»: как расширят БАМ и Транссиб // Газета.ру, 2019/ URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/12/02/12831566.shtml> (дата обращения: 02.04.2020).
2. Granados J.T. Bank Failures, Mortality and the Great Depression // Journal of Epidemiology and Community Health. 2012/ Vol. 66, no. 5, 2012. P. 477-478/ URL: JSTOR, www.jstor.org/stable/23215970. (Accessed 19 Feb. 2020).
3. Бизнес обсудил на ПМЭФ инвестиции в будущее России через нацпроекты // ТАСС, 2019. URL: <https://tass.ru/nacionalnye-proekty/6529841> (дата обращения: 13.04.2020).
4. В Севастополе начали поиск подрядчика на строительство этапа «Тавриды» // Известия, 2020. URL: <https://iz.ru/996238/2020-04-06/v-sevastopole-nachali-poisk-podriadchika-na-stroitelstvo-etapa-tavridy> (дата обращения: 15.04.2020).
5. ВЭБ и Ротенберг создадут «Нацпроектстрой» с активами на \$100 млрд. // РБК, 2020. URL: <https://www.rbc.ru/business/16/01/2020/5e1df4679a79476aa1e84b84> (дата обращения: 17.04.2020).
6. Гуськов Д. Н. Политика «Нового курса» Франклина Делано Рузвельта в начале Великой депрессии // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2015. №. 3 (53).
7. Закон о трудовых отношениях (Закон Вагнера) 5 июля 1935 г. // ТОГУ. URL: http://pnu.edu.ru/ru/faculties/full_time/uf/iogip/study/studentsbooks/histsources2/igpzi033/ (дата обращения: 19.02.2020).
8. Информационные материалы о Комплексном плане модернизации и расширения магистральной инфраструктуры // Правительство РФ. URL: http://static.government.ru/media/files/mMr_rbr3q9P6cGfWP3WxSmf7lCvAhrLob.pdf (дата обращения: 13.03.2020).
9. Капитал в движении: Ассигнования в транспортную инфраструктуру помогут стране нарастить транзитный потенциал // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2019/06/05/proekt-evropa-zapadnyj-kitaj-vytianet-regiony-na-novyj-uroven.html> (дата обращения: 14.03.2020).
10. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Litres, 2018.
11. Ключевая роль в реализации нацпроектов принадлежит бизнесу – Путин // ЦЭРС ИНЭС. URL: <https://profiok.com/news/detail.php?ID=7781> (дата обращения: 15.04.2020).
12. Кончева Е. О. Оценка мультипликативного эффекта от реализации транспортных проектов на комплексное развитие территорий: применимость международного опыта в Российской Федерации // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. №. 52.
13. Круглый стол «Роль бизнеса в реализации Национальных проектов России» // Бизнес. Общество. Власть. ВШЭ, 2019. URL: <https://www.hse.ru/mag/27364712/2019--32/301583229.html> (дата обращения: 15.04.2020).
14. Международный транспортный маршрут «Европа – Западный Китай» // Министерство Транспорта Российской Федерации. URL: <https://www.mintrans.ru/activities/215/217/25/28> (дата обращения: 14.03.2020).

15. Межрегиональная общественная организация “Майский указ”. URL: <http://xn--80aavcebfcmb6cza.xn--p1ai/> (дата обращения: 14.03.2020).
16. Минтранс запросил у бизнеса дополнительные Р220 млрд. на железные дороги // РБК, 2019. URL: <https://www.rbc.ru/business/31/01/2019/5c51583a9a7947d0a1db5d6d> (дата обращения: 02.04.2020).
17. Молодяков В.Э. История Японии. XX век. М.: ИВ РАН, Крафт+, 2007.
18. Морской порт Певек открывает принципиально новый этап своего развития // Морские вести России. URL: <http://www.morvesti.ru/exclusive/81281/> (дата обращения: 01.04.2020).
19. На месте строительстве мостового перехода на обходе Тольятти началась инженерно-техническая и объектная подготовка // Ведомости. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2020/02/17/na-meste-stroitelstve-mostovogo-perehoda-na-obhode-tolyatti-nachalas-inzhenerno-tehnicheskaya-i-obektnaya-podgotovka (дата обращения: 28.03.2020).
20. Национальными проектами займется АНО «Национальные приоритеты» // Агентство Социальной Информации, 2019. URL: <https://www.asi.org.ru/news/2019/12/05/natsproekty-pravitelstvo-ano/> (дата обращения: 21.04.2020).
21. Ноздрева Р.Б. Рыночная экономика и государственное планирование: зарубежный опыт // Вестник МГИМО. 2015. №6 (45). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynochnaya-ekonomika-i-gosudarstvennoe-planirovanie-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 12.02.2020).
22. О дополнении списка крупных проектов с государственным участием. Распоряжение от 9 февраля 2019 года № 180-р. URL: <http://government.ru/docs/35702/> (дата обращения: 15.04.2020).
23. Об утверждении Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года // Правительство РФ. URL: <http://government.ru/docs/34297/> (дата обращения: 13.03.2020).
24. Общие грузовые интересы // Гудок, 2019. URL: <https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1466810&archive=2019.06.11> (дата обращения: 04.04.2020).
25. Отчет о промежуточных результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг хода реализации мероприятий Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года» // Счетная Палата Российской Федерации, 2019. URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/772/77228f831f35f05e7d7f4f428665d40f.pdf> (дата обращения: 28.03.2020).
26. Распоряжение от 30 сентября 2018 года №2101-р // Правительство РФ. URL: <http://static.government.ru/media/files/MUNhgWFddP3UfF9RJASDW9VxP8zwcB4Y.pdf> (дата обращения: 13.03.2020).
27. Реализация нацпроектов: первые результаты // Счетная Палата РФ. URL: <http://audit.gov.ru/news/realizatsiya-natsproektov-pervye-rezultaty> (дата обращения: 21.04.2020).
28. Регуляторный экспресс: кабмин поставил новый дедлайн по «гильотине» // Известия, 2020. URL: <https://iz.ru/1012453/ekaterina-vinogradova/reguliatorny-ekspress-kabmin->

postavil-novyi-dedlain-po-gilotine (дата обращения: 20.05.2020).

29. Реконструкция морского порта Певек на Чукотке // ГлавГосЭкспертиза. URL: <https://gge.ru/press-center/projects/rekonstruktsiya-morskogo-porta-pevek-na-chukotke/> (дата обращения: 01.04.2020).

30. Росморпорт объявил повторный конкурс на модернизацию порта Ванино // ИА Regnum, 2018. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2473245.html> (дата обращения: 01.04.2020).

31. Со скоростью 130 км/ч: согласована часть новой трассы М12 Москва-Казань // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2020/01/29/reg-pfo/soglasovana-chast-novoj-trassy-m12-moskva-kazan.html> (дата обращения: 14.03.2020).

32. Строительство нового мостового перехода через р. Волгу в г. Дубне // ПАО "Мостотрест". URL: http://www.mo90.ru/about_company/news?id=750&oo=3&fnid=68&newWin=0&apage=1&nm=73132 (дата обращения: 15.04.2020).

33. Терминалы ускорят доставку // Гудок, 2019. URL: <https://gudok.ru/content/infrastructure/1466908/> (дата обращения: 04.04.2020).

34. Усанов П.В. Новый курс Ф. Рузвельта: ревизия политики и ее результатов // Экономическая политика. 2018. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novyy-kurs-f-ruzvelta-reviziya-politiki-i-ee-rezultatov> (дата обращения: 14.02.2020).

35. Федеральные проекты – Майский Указ. URL: <http://xn--80aavcebfcmb6cza.xn--p1ai/biblioteka/federalnye-proekty/> (дата обращения: 01.04.2020).

36. Фолсом Б. Новый курс или кривая дорожка? Как экономическая политика Ф. Рузвельта продлила Великую депрессию. М.: Litres, 2020.

37. Эксперты: доля железнодорожного транспорта в структуре грузооборота продолжает увеличиваться // Информационное агентство "РЖД-партнер", 2019. URL: <https://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/eksperty-dolya-zheleznodorozhnogo-transporta-v-strukture-gruzooborota-prodolzhaet-uvlichivatsya/> (дата обращения: 28.03.2020).

THE ROLE OF BUSINESS IN THE IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS (ON THE EXAMPLE OF INFRASTRUCTURE FACILITIES)

Salamatov Vladimir – professor of Department of theory and practice of interaction between business and government of the Higher School of Economics

Salomatin Yury - undergraduate student, intern of scientific and educational laboratory in the sphere of business communications research Phone number: +7 985 150 36 08 e-mail: ysalomatin@hse.ru

This article discusses the participation of business in the implementation of a Comprehensive plan for the modernization and expansion of main infrastructure, which is included in the structure of national projects 2019-2024. The paper considers the main projects that are funded from extra-budgetary sources. Based on the results of the study, the author comes to the conclusion that the documentation of national projects is not sufficiently developed, as well as that there is a shortage of full-fledged major infrastructure projects

Keywords

Comprehensive plan, national projects, infrastructure, concession, public-private partnership

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ»

Григорян Е.Ф.¹, Вдовин И.А.²

Работа посвящена вопросу развития малых и средних предприятий в России в индустрии легкой промышленности и их участия в экспорте. Актуальность проблемы связана с ролью диверсификации экспорта в преодолении кризисных явлений в экономике России, а также с поддержкой российского малого и среднего бизнеса. После начатого в 2014 году курса на импортозамещение, страна определила следующий этап на удвоение несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году. Ключевым фактором роста экспорта будет являться вовлечение новых экспортеров во внешнеэкономическую деятельность и повышение их конкурентоспособности. Целью настоящего исследования является повышение конкурентоспособности российской легкой промышленности на мировом уровне и развитие экспорта. Был рассмотрен мировой опыт в развитии экспорта продукции МСП, изучены проблемы и возможности активизации участия российских МСП в области легкой промышленности на мировом рынке, а также проанализированы преимущества локализации международной компании PRADA в России. Сформулированы предложения по выходу из кризиса сектора легкой промышленности после пандемии коронавируса.

Ключевые слова

Малый и средний бизнес, легкая промышленность, экспорт

¹ Григорян Елена Феликсовна - магистр Всероссийской Академии внешней торговли (ВАВТ), координатор по проектам в закупках в компании MSD pharmaceuticals

² Вдовин Игорь Александрович - д.ю.н., Член Правления Российского союза промышленников и предпринимателей

Малые и средние предприятия (МСП) являются важной движущей силой экономического развития. Вследствие гибкости и адаптивности МСП, а также их возможности быстро реагировать на изменения в окружающей экономической среде, они способствуют созданию новых рабочих мест и устойчивому росту экономики в целом. В той или иной степени, МСП участвуют в международных экономических отношениях в самых различных формах.

В общих чертах МСП представляют собой независимые фирмы, в которых установлен лимит на максимально возможное количество работающих на фирме человек. В разных странах этот лимит различается. Чаще всего, например, в странах ЕС, МСП определяются как предприятия, в которых работает не более 250 человек. Однако в некоторых странах этот лимит составляет 200 человек, в то время как в США он составляет 500 человек. Размер финансовых активов также может быть использован в качестве критериев определения МСП.

В России к МСП относятся предприятия, соответствующие следующим критериям (см. таблица 1)(см. Приложение).

Данные исследований Всемирного банка, включивших в себя анализ 47 745 предприятий в 99 странах, показали, что предприятия, попадающие под категорию МСП с численностью сотрудников от 5 до 250 человек, составили 67% от общего числа предприятий. МСП создают значительно больше рабочих мест, чем крупные предприятия. В период между 2002 и 2010 годами 85% от общемирового роста занятости пришлось на МСП, которые демонстрировали гораздо более высокий процент роста занятости (1% ежегодно), чем крупные предприятия (0,5% ежегодно). На приведенной ниже таблице 2(см. Приложение) представлены показатели доли МСП в обеспечении общего уровня занятости населения, долю в ВВП, а также долю прямого экспорта МСП в об-

щем объеме экспорта товаров в ведущих развитых и развивающихся странах.

Страна	Доля МСП в обеспечении общего уровня занятости, %	Доля МСП в ВВП страны, %	Доля МСП в общем количестве предприятий в стране, %	Доля МСП в общем объеме экспорта, %
--------	---	--------------------------	---	-------------------------------------

Как видно из таблицы 2, в ряде стран сегмент МСП вносит более 50% в ВВП рассматриваемых стран. Показатель доли МСП в обеспечении общего уровня занятости населения еще в большей степени свидетельствует о важной роли МСП для государства, поскольку в большинстве стран МСП предоставляют более половины рабочих мест. Показатель доли МСП в общем объеме экспорта в большинстве рассматриваемых стран также превышает 20 %, что говорит об определяющей роли сегмента МСП во внешнеэкономической деятельности этих стран. В общем по ЕС доля МСП в экспорте равняется 70%. Даже не экспортирующие МСП могут косвенно участвовать в глобальной экономике, будучи поставщиками фирм-экспортеров. Такой косвенный вклад малых и средних предприятий в экспортные показатели государств-членов весьма значителен. Исследование ОЭСР и Всемирного банка показало, что в девяти государствах-членах ЕС на долю малых и средних предприятий приходится более 50% добавленной стоимости экспорта, если учитывать косвенный экспорт.

Интересным представляется опыт Испании, поскольку в этой стране были достигнуты высокие экономические показатели, благодаря развитию малого и среднего бизнеса, доля которого в некоторых отраслях экономики доходит до 90%. Помощь государства охватывает практически весь процесс внешнеэкономической деятельности и создает благоприятные условия для испанских предприятий на внешних рынках. Такие действия государства способствовали тому, что около 42% малых и 78% средних испанских предприятий осуществляют

экспортные операции. Одну из основных ролей в вопросе государственной поддержки экспортной деятельности испанских МСП играет Институт внешней торговли (ICEX)[8]. Он находится в ведении Министерства промышленности, туризма и торговли Испании и осуществляет разработку и реализацию внешнеэкономической политики. ICEX решает такие задачи, как: разработка и внедрение новых программ выхода на внешние рынки; повышение квалификации специалистов по внешней торговле; стимулирование инвестиционных проектов. Таким образом, в большинстве развитых стран в течение длительного времени развивается и успешно функционирует множество государственных институтов поддержки экспортеров, относящихся к категории МСП.

В России доля МСП в ВВП составляет 22,9% (рис. 1) (см. Приложение), а доля МСП в экспорте равняется 8,6%. На данный момент МСП не являются достаточно конкурентоспособными на российском рынке.

Также Россия отстает от стран ЕС по уровню экспорта высокотехнологичной продукции МСП. В топ-10 рейтинг стран по высокотехнологичному экспорту, по данным Всемирного банка за 2018 год, входят: Китай, Германия, Корея, США, Сингапур, Франция, Япония, Малайзия, Голландия и Великобритания. Россия занимает только 29-ю позицию в рейтинге. Большую долю на этом рынке занимают азиатские страны - Китай, Малайзия и Сингапур. Например, доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта в Сингапуре в 2018 г. была 51,72%. По данным Всемирного банка, высокотехнологичный экспорт (% от экспорта произведенной продукции) в России в этом же году составил 10,96 % или 10.183 млрд. долл. США (рисунок 2)(см. Приложение).

МСП в настоящее время сосредоточены в нескольких высокотехнологичных секторах, таких как технологии, средства массо-

вой информации, развлечения и телекоммуникации. Малые и средние производители экспортируют такие высокотехнологичные товары, как: микропроцессоры, бытовые стиральные машины, полиэфирные волокна, искусственные суставы, турбогенераторы, аппаратуру на основе рентгеновского излучения, оборудование для фильтрации и очистки жидкостей. На фоне слабого рубля число МСП, которые решили реализовать свою продукцию за рубежом, стало увеличиваться. Тем не менее далеко не все небольшие предприятия стремятся даже в текущих выгодных условиях поставлять продукцию за рубеж. Доля МСП, работающих с экспортом, – менее 1% от общего числа компаний, ведь общее число МСП, по данным ЕГРЮЛ и ЕГРИП, составляет несколько миллионов.

Существует ряд проблем в России, с которыми могут столкнуться МСП при выходе на внешние рынки – это недостаточная информация о зарубежных рынках, недостаток финансирования, возможные организационные сложности при осуществлении экспорта. В России основной проблемой в выходе на экспорт является не отсутствие инструментов и возможностей для МСП, а отсутствие мотивации и знания об этих возможностях. Чаще всего МСП не стремятся выходить на новые рынки, поскольку они не имеют экспертизы и способности управлять рисками, связанными с операционной деятельностью за границей. В связи с этим МСП нуждаются в услугах предоставления информации о зарубежных рынках, их нормативно-правовом регулировании, в наставничестве и обучении, финансовой поддержке.

Несмотря на экспортноориентированную стратегию экономики России, положительное сальдо торгового баланса России сократилось до 12,48 млрд. долл. в январе 2020 года с 14,41 млрд. в том же месяце годом ранее и по сравнению с ожиданиями рынка, прогнозировавшем положительный торговый баланс на уровне 13,7 млрд. долл. Экс-

порт сократился на 4,3% на фоне снижения продаж в страны дальнего зарубежья на 4,4%, а в страны СНГ - на 3,5%. В то же время импорт увеличился на 3,7%, поскольку закупки из стран дальнего зарубежья выросли на 4,3%, а из стран СНГ сократились на 1,4% (рисунок 3)(см. Приложение).

Россия регулярно с 1998 г. имеет профицит торгового баланса, главным образом из-за высокого экспорта таких сырьевых товаров, как нефть и природный газ. В 2015 году положительное сальдо торгового баланса значительно сократилось, что было вызвано падением цен на нефть и санкциями, введенными Европой и США в связи с украинским кризисом. В 2015 году наибольший профицит торгового баланса был зафиксирован с Нидерландами, Турцией, Италией и Японией. А самый большой торговый дефицит был зафиксирован с Китаем, Соединенными Штатами и Францией.

Экспорт из России сократился на 4,3% по сравнению с предыдущим годом и составил 29,5 млрд. долл. в январе 2020 года (рисунок 4)(см. Приложение), в то время как продажи в страны дальнего зарубежья сократились на 4,4%, а в страны СНГ - на 3,5%.

Для развития экспортного направления бизнеса был создан нацпроект «Международная кооперация и экспорт», ключевыми целями которого являются:

увеличение объёма несырьевого не-энергетического экспорта к 2024 году до 250 млрд. долл. в год, а объёма экспорта услуг – до 100 млрд. долл. в год;

рост доли экспорта товаров (работ, услуг) не менее 20% ВВП страны;

увеличение объёма торговли между государствами – членами Евразийского Союза в 1,5 раза.

Нацпроект является инструментом настройки экономики - развития экспорта

на базе внутреннего не сырьевого производства. Развитие не сырьевого экспорта также поддерживается со стороны торгпредств РФ за рубежом. Торговые представительства России представляют интересы страны за рубежом по всем вопросам внешнеэкономической деятельности. В частности, они оказывают содействие российским компаниям, заинтересованным в развитии экспортной деятельности, а также ведут работу по привлечению иностранных инвестиций и технологий в Россию. Корпоративная программа повышения конкурентоспособности (КППК) – один из ключевых механизмов национального проекта «Международная кооперация и экспорт», направленный на поддержку увеличения объемов производства и реализации конкурентоспособной российской промышленной продукции (регламентируется постановлением Правительства РФ № 191 от 23 февраля 2019 г.). Компании, заключившие соответствующие соглашения с Минпромторгом России, смогут получить льготное кредитование по широкому перечню направлений, включая инвесткредиты на создание экспортно-ориентированных производств, аккредитивы, факторинг и кредиты иностранным покупателям российской продукции. Размер субсидированной процентной ставки составляет 4,5% годовых. Торговые представительства РФ в странах также развивают экспорт российских компаний. Одним из примеров КППК в легкой промышленности является открытие на территории индустриального парка «Калуга-Юг» собственного производства «Мануфактуры Bosco». К концу 2022 года Bosco локализует в России две трети своего производства.

Но продукция легкой промышленности России является недостаточно конкурентоспособной на внешних рынках. Россия имеет отрицательное сальдо по торговле продукцией легпрома. Основная масса товаров поступает в РФ из Германии, Италии и Китая. Импорт товаров и изделий текстильной и легкой промышленности в Россию в

2019 г. оценочно составил 16,25 млрд. долл. и по сравнению с 2018 г. увеличился на 1%. Объем экспорта оценочно вырос на 5,1% и составил 1,54 млрд. долл. Одежда является основной статьей импорта легпрома в Россию (45.7%) в стоимостном выражении, обувь (20.6%), сырье и материалы (14%), текстиль (8.5%), кожаные изделия (5.8%), техстиль (5.2%). (см. рис. 4). (см. Приложение)

Зависимость российской легкой промышленности от импорта из Китая велика. Около 50 млрд. долл. (или 3% ВВП) составил общий объем товарооборота России с Китаем в 2019 году. Одежда также является основной статьей импорта (42%), обувь (27%), сырье и материалы (12%), текстиль (8%), кожаные изделия (8%), техтекстиль (3%). Динамика индексов производства демонстрирует снижение производства текстильных изделий в 2019 г. на 1,1%; кожи и изделий из кожи – на 1,4%. А производство одежды выросло только на 0,6%. Рост производства в перспективе до 2025 г. возможен при условии реализации запланированных инвестиционных проектов, реализации КППК и мероприятий дорожной карты легкой промышленности.

Тем не менее, в секторе легкой промышленности России есть перспективные направления для экспорта. По линии спецодежды и спецобуви у российских МСП есть нишевые решения для зарубежных потребителей (например, обувь и одежда для защиты от пониженных и повышенных температур и с другими специальными свойствами), что делает продукцию вполне конкурентоспособной. Российские мощности по выпуску спецобуви позволяют значительно увеличить ее производство в среднесрочной перспективе: с 8,5 млн пар в 2018 г. до 16–18 млн пар в год к 2025 г. В стране присутствует и много производителей материалов для обычной спецодежды.

По линии технического текстиля наблюдается стабильный рост экспорта нетканых материалов, фильтров, упаковочно-

го и агротекстиля (текстиль для защиты растений, для теплиц, брезенты), геотекстиля (строительство дорог, мостов, тоннелей, метро и так далее), медицинского текстиля (имплантаты, пластыри, белье). Кроме того, производство новых современных производств нетканых материалов может позволить нарастить экспорт.

В рамках стратегии импортозамещения, направленной на развитие собственного производства для дальнейшего экспорта, с начала 2017 г. ведется проработка вопроса возможности изготовления на российских предприятиях легкой промышленности продукции INDITEX. В рамках этого проекта происходит трансфер технологий: российские компании получают возможность производить одежду на европейском уровне и продавать ее по всему миру. Преимуществом стратегии является повышение конкурентоспособности российской легкой промышленности и увеличение количества рабочих мест. Сотрудники также проходят обучение по формату сотрудничества с Inditex. Zara - одна из ведущих торговых сетей группы Inditex, основанной в 1985 году испанским предпринимателем Амансио Ортегой. Помимо Zara, в состав Inditex входят такие бренды, как Massimo Dutti, Oysho, Bershka, Pull & Bear, Stradivarius, Uterque и другие. Департамент легкой промышленности и лесопромышленного комплекса Минпромторга России сформировал и направил в INDITEX перечень российских предприятий, готовых к сотрудничеству. Среди заинтересованных предприятий в перечне присутствуют предприятия, специализирующиеся на производстве швейной, носочно-чулочной продукции, сумок, рюкзаков и аксессуаров, обуви, головных уборов, нательного белья, термобелья, домашнего текстиля, верхней одежды и т.д. Помимо предприятий, производящих готовую продукцию, также заинтересовались сотрудничеством и предприятия, специализирующиеся на производстве тканей различного назначения, ниток и молний-застежек. Они видят пре-

имущество в процессе локализации пошива европейских брендов в России, так как имеют возможность быть одобренными поставщиками российских фабрик. С 2017 г. изначальное количество российских компаний, прошедших аудит и получивших контракты на производство изделий под брендами, включенными в INDITEX, насчитывалось порядка 6-ти, но к июлю 2019 г. данное количество увеличилось до 22-х предприятий. Уже сейчас на полках магазинов ZARA, ZARA Home, Massimo Dutti S.A., Oysho по всему миру можно купить товары с пометкой «Made in Russia» на ярлыке. Экспорт товаров, произведенных на российских фабриках по заказу компаний группы INDITEX для продажи во всей мировой сети магазинов, растет: в 2017 г. – 985 тыс. евро, а 2018 г. – 7,1 млн евро.

Таким образом, основными преимуществами для INDITEX стратегии локализации пошива известных брендов на территории России являются:

снижение затрат на логистику;

снижение цены изделия и повышение конкурентоспособности на российском рынке;

использование имеющихся мощностей российских фабрик и МСП и экономия на инвестициях в новые заводы компании;

возможность повышения лояльности к бренду за счет лучшего соотношения цены-качества;

возможность шить дешевле, чем в Европе, и отправлять на экспорт в Европу.

В свою очередь, преимуществами локализации пошива INDITEX для России являются:

развитие национальной легкой промышленности через трансфер технологий и улучшение организации работы фабрик;

участие российских МСП в качестве поставщиков тканей различного назначения, ниток и молний-застежек;

создание новых квалифицированных рабочих мест;

повышение лояльности национального потребителя и снижение цены при продаже на внутреннем рынке;

повышение доли экспорта продукции, произведенной на территории России;

повышение лояльности к российской легкой промышленности в мире.

Необходимо отметить, что данная стратегия также несет в себе следующие риски:

забота об экологии;

повышение узнаваемости на международной арене российских компаний в сфере легкой промышленности и имиджа России, в целом.

Легкая промышленность является перспективной отраслью экономики России, поэтому важно сформировать положительный имидж отрасли. В последнее время к одежде, пошитой в Китае, относятся негативно, считая, что это лишь копия известных брендов плохого качества. Необходимо сформировать положительное отношение к российскому производству в глазах как внутреннего потребителя, так и внешнего. Для этого необходимо под каждый рынок создавать свою линейку дизайна. Видится перспективным продавать изделия группы INDITEX как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Данная стратегия поможет продавать изделия по более конкурентоспособной цене гражданам России. Это создаст положительный импульс для роста продаж группы и для легкой промышленности России. Российский покупатель будет относиться лояльно к российским брендам одежды, так как на практике увидит, что пошив и дизайн

модных европейских брендов в России не отличается значительно от европейского. Развитие экспортного направления в такой ситуации станет дополнением к развитому национальному рынку. На данный момент продолжается развитие группы INDITEX на российском рынке. В перспективе - такие спортивные бренды, как Adidas.

Развитие пошива премиум-бренда Прада также является сегодня актуальным. Бренд остается дорогим для российского покупателя при пошиве в Китае и импорте в Россию. При локализации производства в России вырастет спрос у национального потребителя, а также приток валюты при развитии экспортного направления бренда. Технологии производства PRADA являются более сложными, чем ZARA, в связи с чем у национальных производителей появится возможность научиться новым процессам работы и поставлять продукцию высокого качества. На данный момент, к примеру, небольшая сумка PRADA Embleme стоит 155 000 рублей. Сумка сшита из прочной сафьяновой кожи, которая устойчива к царапинам и потертям. Страна дизайна и пошива - Италия. При пошиве сумки в России снизились бы расходы по логистике и таможенным пошлинам. Кроме того, рост курса валюты не будет влиять на стоимость изделия, в связи с чем цена может упасть почти в два раза. Данная тенденция может быть выгодна как МСП в России, так и бренду, если держиваться при этом ниши премиум-бренда.

В исследованиях процесса интернационализации бизнеса наиболее распространенной является стадийная модель - модель Уппсала (Uppsala), которая получила свое название от имени университета, находящегося в Швеции, где и была разработана, с целью изучения и объяснения прогрессирующего процесса интернационализации компаний. Данная модель рассматривает интернационализацию как постепенно развивающийся процесс, обусловленный опы-

том компании и информированностью о зарубежном рынке. Согласно этой модели, на начальном этапе экспансии компании прибегают к формам, которые обладают наименьшим риском и не предполагают значительного перемещения ресурсов на внешний рынок, а в дальнейшем начинают использовать более рискованные формы. Одним из исследователей этой теории было отмечено четыре стадии интернационализации: отсутствие постоянной внешнеэкономической деятельности, осуществления экспорта; экспорт посредством независимых агентов-посредников; формирование государственных торговых представительств; осуществление прямых иностранных инвестиций. В соответствии с данной моделью, сначала фирма экспортирует, затем начинает использовать независимых посредников с целью минимизации обязанностей по ресурсам и только после этого компания основывает филиалы по продажам и завершает процесс созданием производственных мощностей на внешнем рынке. Далее, с накоплением рыночного опыта, знаний об иностранном рынке и улучшением квалификации, компания начинает инвестировать и переносить свое производство в страны, кардинально отличающиеся от собственной.

Россия считается наиболее привлекательным розничным рынком. Рынок одежды и обуви занимает второе место по объему среди рынков розничного сектора. Так, 36% российского люксового рынка занимает одежда. Кроме того, целевая аудитория составляет более 143 миллионов человек. Несмотря на стагнацию рынка в 2019 году из-за введения санкций против России и снижения общего покупательского спроса, верхний ценовой сегмент продолжал ощущать себя достаточно уверенно. На фоне стагнации потребления в массовых сегментах, прирост в рублевом эквиваленте обеспечил увеличение доли люксового сегмента в общей структуре российского fashion-рынка с 10% до 11%. Многие ведущие международные игроки отметили продолжение роста про-

даж и не планировали сокращать свои планы развития в РФ. Наблюдался интересный феномен: «обогащение богатых» – отдельные игроки топ-люкса в 2019 г. заявили о росте продаж на российском рынке по итогам 2018 г.: Christian Dior +62,6 %, Tiffany & Co. +58,4 %, Fendi +47,3 %, Bvlgari +30,6 %, Hugo Boss +23,7 %, Prada +16,6 %, Bogner +15 %, Burberry +14,5 %. Следует отметить, что по динамике и размерам рынка товаров класса люкс, в сравнении со странами БРИКС, Россия сдает позиции только перед Китаем. Несмотря на снижение доходов в среднем в России в 2019 году, основная целевая аудитория богатых потребителей продолжала покупать премиум-бренды.

Бренд Prada считается одним из самых признанных успешных и роскошных люксовых брендов. Популярному бренду исполнилось более ста лет. Несравненный стиль Prada из известной марки превратился в образ жизни, стиль настоящей роскоши. Анализ стратегии интернетизации Prada в Китае и в России доказал следующую гипотезу: наиболее подходящей парадигмой, интерпретирующей процесс интернационализации итальянской компании в этих двух регионах, представляется модель Уппсала. Основной целью стратегии интернационализации компании в Китае, как и в России, является активная экспансия по территории страны. Развиваясь на территории Китая, Prada Group не остановилась на третьей стадии модели Уппсала, а продвинулась дальше, вступив на последнюю четвертую ступень, завершающую процесс интернационализации и, заключающуюся в создании производственных мощностей на китайском рынке. Компания так минимизировала издержки по оплате производственной силы, которая во много раз дешевле в Китае, по сравнению с Италией. С накопленным рыночным опытом, знаниями о китайском рынке и улучшением квалификации, компания начала инвестировать и переносить свое производство в Китай, отличающийся кардинально от родной страны Prada SpA.

Этим компания вызвала настоящий ажиотаж среди люксовых брендов, которые традиционно формируют производство в странах своего происхождения в целях сохранения своей репутации и прозрачности производства. Несмотря на быстро развивающийся рынок люксовых товаров индустрии моды в России, в Китае уровень благоприятности условий для развития бизнеса подобного типа гораздо выше, независимо от существующих множественных ограничений на деятельность иностранных компаний. В связи с чем, стратегия агрессивной, захватывающей экспансии интенсивнее и успешнее проходит именно на территории Китая. Важно отметить, что одним из наиболее значимых отличий стратегий интернационализации компании и уровня развития деятельности в этих двух регионах, является то, что в России итальянский холдинг пока находится на третьей стадии, в соответствии с моделью Уппсала, тогда как в Китае он вышел на последний этап, завершающий процесс интернационализации. Данный этап подразумевает создание производственных мощностей на территории Китая.

Главной целью глобальной стратегии компании в России является экспансия в регионах страны. Без содействия государства в данном вопросе компании сложно будет открыть для себя новые регионы и поддержать в них спрос на дорогостоящую продукцию. В связи с этим предлагается локализовать компанию на территории России. Для успешной локализации и для улучшения инвестиционного климата в стране государство должно гарантировать стабильность рынка, в том числе посредством эффективной помощи МСП в кризисных ситуациях. Более 2 тыс. российских производителей и продавцов одежды, обуви и аксессуаров призвали президента РФ Владимира Путина включить легкую промышленность, а также оптовую и розничную торговлю товарами легкой промышленности, в перечень наиболее пострадавших из-за коронавируса отраслей. Представители легпрома понесли

убытки в связи с простым и фиксированными затратами на аренду.

В связи с этим для помощи производителям и компаниям в сфере легкой промышленности в данных ситуациях государство должно предпринять следующие меры:

объявить пандемию коронавирусной инфекции COVID-19 обстоятельством непреодолимой силы, что поможет пересмотреть договоры арендной платы;

предоставить арендные каникулы на период нерабочих дней;

предоставить налоговые льготы на весь 2020 год;

ввести мораторий на требования банков досрочного погашения кредитов до конца 2020 года;

для МСП, основной деятельностью которых является легкая промышленность, необходимо предоставить невозвратные субсидии из федерального бюджета для поддержки в период простоя и на выход из кризиса, а также для выплаты зарплат своим сотрудникам. При этом одним из условий получения должно быть сохранение не менее 90 % работников от их количества до возникновения нерабочих дней.

Российская экономика в феврале-марте 2020 года оказалась под воздействием двух негативных факторов — стремительного распространения пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 и ее пагубного влияния на глобальную экономику, а также обвала цен на нефть. На этом фоне рубль существенно обесценился к доллару и евро. Волны девальвации прошли 7–9 марта и 18 марта.

Для производителей легкой промышленности, импортирующих материалы для производства, удорожание валюты стало критичным. При этом те производства, которые ориентированы на экспорт, выигры-

вают в данной ситуации от притока валюты. Помощь необходимо предоставлять МСП, которые не обладают значительным объемом капитала для поддержания функционирования во время простоя, выплаты зарплат сотрудникам, оплаты аренды и кредитов. Также финансовую помощь и налоговые льготы необходимо предоставить компаниям-импортерам, которые должны учесть сегодняшний опыт и продолжать переориентацию на производство на внутреннем рынке из российских тканей, изделий и компонентов.

Список литературы

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в российской федерации" от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (Дата обращения: 25.04.2020).

2. Федеральный закон "О внесении изменений в статьи 4 и 4.1 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 26.07.2017 г. № 207-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220889/ (Дата обращения: 25.04.2020).

3. Приказ Минпромторга РФ «Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики», от 10 марта 2017 г. № 672.

4. Итоги развития легкой промышленности России в 2015-2019 гг., перспективы отрасли в 2020-2025 гг. // Минпромторг РФ [Электронный ресурс] URL: https://inpctlp.ru/doc/%D0%98%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D0%9B%D0%9F_%D0%A0%D0%BE%D1

%81%D1%81%D0%B8%D0%B8.pdf (Дата обращения: 05.03.2020).

5. Корпорация МСП [Электронный ресурс] URL: <https://corpmsp.ru/> (Дата обращения: 04.01.2020).

6. Росстат [Электронный ресурс] URL: <https://www.gks.ru/folder/14036> (Дата обращения: 06.01.2020).

7. Урумов Т. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС [Электронный ресурс] / Режим доступа URL: [https://www.imemo.ru/jour/meimo/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2015/39-47\(URUMOV\).pdf](https://www.imemo.ru/jour/meimo/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2015/39-47(URUMOV).pdf) (Дата обращения: 05.03.2020).

8. ICEX [Электронный ресурс] URL: <https://www.icex.es/icex/es/index.html> Дата обращения: (05.03.2020).

9. High-technology exports (current US\$) - Country Ranking // IndexMund [Электронный ресурс] URL: <https://www.indexmundi.com/facts/indicators/TX.VAL.TECH.CD/rankings> (Дата обращения: 25.02.2020).

10. Exports by business size // OECD data [Электронный ресурс] URL: <https://data.oecd.org/trade/exports-by-business-size.htm> (Дата обращения: 03.03.2020).

11. Contribution of small and medium enterprises (SMEs) to the gross product (GDP) of Russia from 2017 to 2024 // STATISTA [Электронный ресурс] URL: file:///C:/Users/grigoele/Downloads/statistic_id1029135_annual-smes-contribution-to-russian-gdp-2017-2024.pdf (Дата обращения: 03.02.2020).

12. Fact Sheet & Scoreboard // 2019 SBA [Электронный ресурс] URL: <file:///C:/Users/grigoele/Downloads/EU-28%20-%20SBA%20Fact%20Sheet%202019.pdf> (Дата обращения: 01.02.2020).

13. Russia Balance of Trade // Trading Economics [Электронный ресурс] URL: <https://tradingeconomics.com/russia/balance-of-trade> (Дата обращения: 20.02.2020).

14. Russia Export // Trading Economics [Электронный ресурс] URL: <https://tradingeconomics.com/russia/high-technology-exports-percent-of-manufactured-exports-wb-data.html> (Дата обращения: 20.02.2020).

15. High-technology exports (current US\$) - Russian Federation // World Bank [Электронный ресурс] URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?locations=RU> (Дата обращения: 02.03.2020).

Приложение

Таблица 1

Категория субъекта МСП	Величина дохода, млн руб.	Численность работников
Микропредприятие	< 120	До 15 чел.
Малое предприятие	<800	До 100 чел.
Среднее предприятие	<2 000	От 101 до 250 чел.

Источник: составлено автором по статистическим данным [5]

Таблица 2

Страна	Доля МСП в обеспечении общего уровня занятости, %	Доля МСП в ВВП страны, %	Доля МСП в общем количестве предприятий в стране, %	Доля МСП в общем объеме экспорта, %
Россия	25.6 %	22.9 %	21.9 %	8.6 %
США	52.64 %	44 %	99.7 %	28 %
Германия	63.7 %	54.4 %	99.5 %	28 %
Франция	61.4 %	55.8 %	99.9 %	24 %
Испания	71.9 %	61.3 %	99.8 %	34 %
Велико-британия	53.8 %	47.7 %	99.7 %	20 %

Источник: составлено автором по статистическим данным [12]



Рис. 1. Доля МСП в ВВП РФ. Источник: составлено автором по статистическим данным [11]



Рис. 2. Показатели экспорта высокотехнологичной продукции в РФ. Источник: составлено автором по статистическим данным [15]

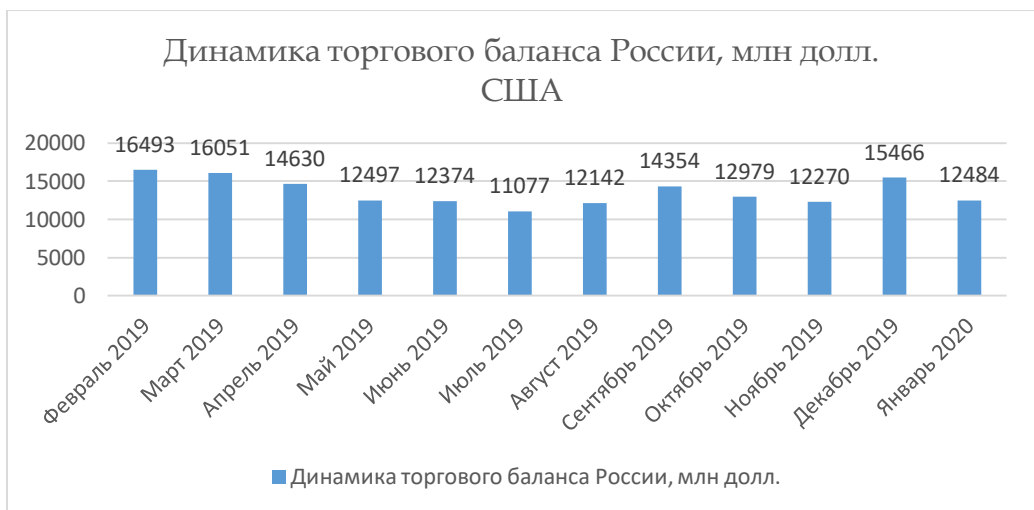


Рис. 3. Динамика торгового баланса РФ. Источник: составлено автором по статистическим данным [10]

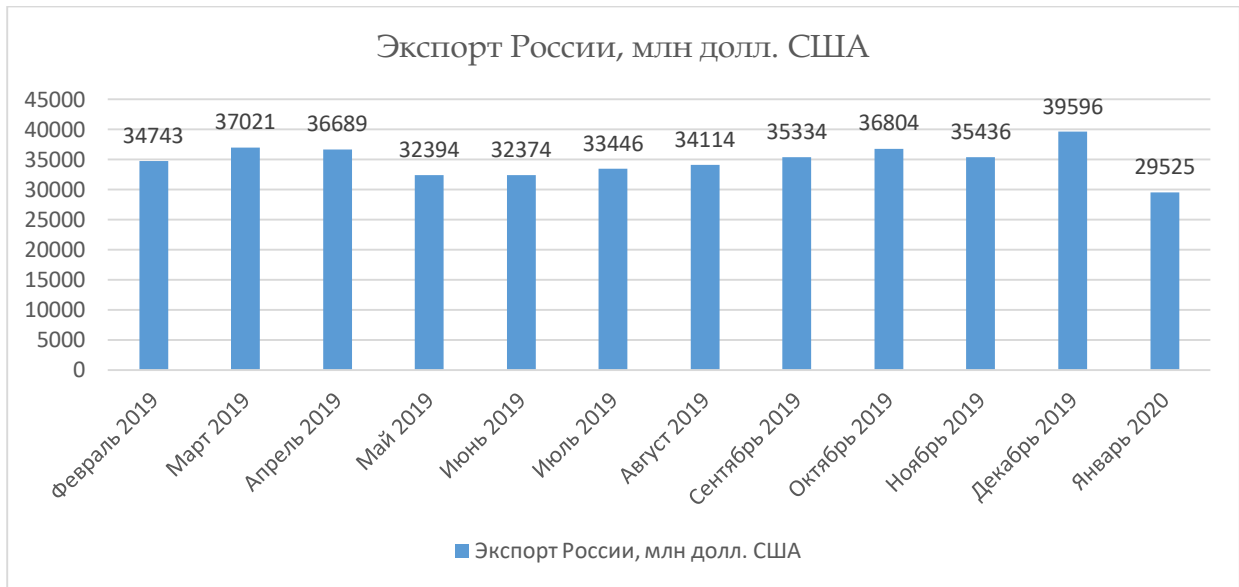


Рис. 4. Показатели экспорта РФ. Источник: составлено автором по данным [14]

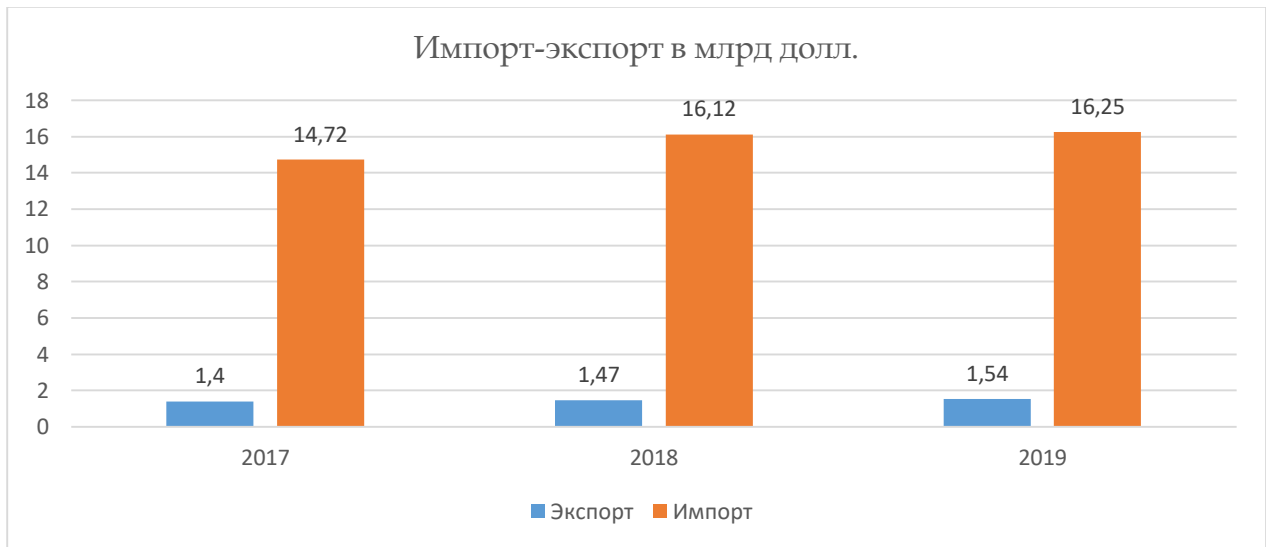


Рис. 5. Импорт легпрома в Россию и экспорт из России. Источник: составлено автором по статистическим данным [4]

OPPORTUNITIES FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES SPECIALIZED IN LIGHT INDUSTRY UNDER THE NATIONAL PROGRAM «INTERNATIONAL COOPERATION AND EXPORT»

Grigorian Elena - Master of the All-Russian Academy of Foreign Trade (RFTA), coordinator of projects in procurement at MSD pharmaceuticals

Vdovin Igor - Doctor of Law, Member of the Board of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs

The work is devoted to the development of small and medium enterprises in Russia in the light industry and their participation in exports. The relevance of the issue relates to the role of export diversification in overcoming crisis phenomena in the Russian economy, as well as with the support of Russian small and medium-sized businesses. After the course on import substitution, launched in 2014, the country determined the next stage in doubling non-resource non-energy exports by 2024. A key factor in export growth will be the involvement of new exporters in foreign economic activity and increase of their competitiveness.

The purpose of this study is to increase the competitiveness of Russian light industry at the global level and develop its export level. World experience in the development of export of SME products was reviewed, the problems and opportunities of increasing the participation of Russian SMEs in the field of light industry in the world market were studied, and the advantages of localization of the international company PRADA in Russia were analyzed. Proposals are formulated for overcoming the crisis in the light industry sector after the coronavirus pandemic.

Keywords

Small and medium enterprises, light industry, export

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРИМЕРЕ НЕКОТОРЫХ СТРАН

Уринсон Я.М.,¹ Панфилов К.С.²

В данной статье рассмотрены такие элементы инновационной политики, как стратегии инновационного технологического развития, а также, в отдельных случаях, цифровые стратегии. Рассмотрено поступательное развитие цифровой повестки в целеполагании инновационной политики. На примере Германии, Израиля и Сингапура показано, что цифровизация стала сквозной темой стратегий технологического развития. Однако в отличие от таких традиционных направлений, как развитие биотехнологий или промышленности, цифровое развитие является не конечной целью, а скорее средством достижения синергетического эффекта различных отраслей экономики, государства и общества.

Ключевые слова

Цифровая трансформация, цифровизация, инновационная стратегия, технологическое развитие

¹ **Уринсон Яков Моисеевич** – 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

² **Панфилов Константин Сергеевич** – координатор проектов Проектного офиса по реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Адрес: 107078, Москва, ул. Академика Сахарова, д. 12. E-mail: panfilov.ks@mail.ru

Последние два десятилетия ознаменованы развитием цифровых инноваций и киберфизических систем («cyberphysical system» – CPS). Их внедрение в производство образует «Индустрию 4.0», которая сформировалась в ходе Четвертой промышленной революции [8]. CPS находят все более широкое применение в обслуживании человеческих потребностей, включая быт, труд и досуг.

Технологическая и социальная база для изменений фактически сформирована. Достаточно только заметить, что по состоянию на апрель 2020 года 4,57 млрд. чел. были активными интернет-пользователями; 4,2 млрд – уникальными пользователями мобильного интернета; 3,81 млрд. – активными пользователями соцсетей, в т. ч. 3,76 млрд. – на мобильных устройствах [15].

Новые технологии, такие как искусственный интеллект, робототехника, большие данные, IoT, а также сквозное влияние, которое они оказывают на экономику и общество, – ведут к трансформации привычных процессов в производстве, науке и бизнесе. Происходящие на наших глазах изменения охватывают самые разные стороны жизни: рынок труда, жизненную среду, политические системы и технологический уклад.

При обращении к общепринятым понятиям инноваций, можно увидеть, что согласно Й. Шумпетеру (ученому, который впервые ввел понятие «инновации») – это новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом. В свою очередь, Б. Твисс определяет ее как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание [4]. К примеру, в актуальном на данный момент четвертом издании Руководства Осло (2018) (методологическом инструменте ОЭСР по планированию и учету инновационной деятельности) инновация определяется как «новый или улучшенный продукт или процесс, который

значительно отличается от предыдущего продукта или процесса и становится доступным для использования конечными пользователями или самим агентом инноваций» [14].

Инструментом управления инновациями инновационная служит политика. Некоторые исследователи определяют её как составную часть социально-экономической политики, выражающей отношение государства к инновационной деятельности. Инновационная политика определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти в области науки, техники и реализации достижений науки и техники [1]. Я. Эдлер и Я. Фагерберг отмечают, что возможным два взгляда на инновации: узкий, рассматривающий только изобретения сами по себе, и широкий – подчеркивающий важность инновационных циклов и диффузии инновации. В этой связи они разделяют инновационную политику на три типа: ориентированную на решение политических задач, ориентированную на НИОКР, и системно-ориентированную политику, суть которой заключается в поддержке инновационного развития «отстающих» секторов экономики. Последний тип связан с появлением в 1990-х гг. подхода «национальной инновационной системы» (NIS), который был позднее развит в рекомендациях ОЭСР [6].

Один из ключевых элементов современной инновационной политики – цифровизация. Для того, чтобы оценить ее влияние на общество, экономику и жизнедеятельность граждан, необходимо дать определения цифровой экономики и цифровых технологий. Появление современных цифровых технологий, будь то искусственный интеллект или большие данные, стало возможным благодаря постепенному нарастанию вычислительных мощностей во второй половине XX века. Соответственно, хозяйственное производство, основанное на использовании цифровых технологий, и его методы, форми-

руют цифровую экономику. Само определение «цифровой экономики» впервые было использовано Н. Негропonte в 1990-х гг. как определение новой реальности, в которой явления и процессы получают альтернативную цифровую форму.

В этой связи важно понять, что является движущими силами развития цифровых технологий и цифровой экономики. Во-первых, в той степени, в которой существование инновационной экономики определяют знания, драйвером цифровой экономики являются данные. Так, глобальный объем цифровых данных в 2019 году достиг 40 Зеттабайт, и по оценкам исследователей уже к 2035 году превысит 2100 Зеттабайт. Важно заметить, что рост объема данных экспоненциален: более 90 % цифровых данных генерируются человечеством за относительно небольшой отрезок времени в полтора-два года, и данная тенденция будет только нарастать [15]. В число этих цифровых данных входит все, что создается человечеством в цифровом виде, будь то данные информационных систем, видео-, аудио- и информация в другой форме. Очевидно, что ресурсы для развития цифровых инноваций будут расти.

Во-вторых, функциональной основой инновационного процесса становится «сервисизация» – ориентация на сервисы. Появляются гибкие бизнес-модели, которые ориентированы на решение проблемы клиента через предоставление дополнительных услуг и индивидуализацию продукта в соответствии с его требованиями. Крупные компании, такие как «Amazon» или «Google», вовлекают в свои цифровые платформы новых игроков на индивидуальных условиях, делясь с ними своей готовой инфраструктурой и данными. Низкая или условная цена аренды цифровой инфраструктуры дает возможности для выхода на рынок стартапов на посевной стадии. Например, стартап по созданию многофункциональных наручных часов «Pebble» смог привлечь более 40 млн долл. в 2012-2015 гг. на краудфандин-

говом сайте kickstarter.com [15]. На пожертвования пользователей сайта за короткие сроки удалось создать высокотехнологичный конкурентоспособный продукт, продаваемый по цене ниже рыночной. Кроме того, благодаря сервис-ориентированным инновационным моделям, крупные компании могут стимулировать диффузию цифровых технологий субъектам малого и среднего предпринимательства, интенсифицируя их деятельность.

В-третьих, цифровизация открыла новые возможности для сотрудничества на всех этапах инновационного процесса. Постоянный обмен идеями и совместное использование данных делают инновационный процесс ускоренным и непрерывным. Для описания взаимодействия множества стейкхолдеров, действующих в рамках инновационной системы возможно использование термина «инновационная экосистема». Впервые данное определение, звучавшее «бизнес-экосистема», было использовано в работе Дж. Мура под названием «The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems» [11], где «экосистема», биологический термин, в экономическом понимании понималась им как экономический и социальный ландшафт. В то время как «бизнес-экосистема» представляла собой совокупность всех лиц, организаций, государственных структур и нормативных актов, с которыми взаимодействует бизнес, включая клиентов, конкурентов, СМИ и т.д. Взяв за точку отсчета не бизнес, а инновацию, мы можем допустить использование термина «инновационная экосистема» как закрытого множества элементов-акторов, включая бизнес, научные коллективы, вузы, промышленные предприятия, программы НИОКР и т.д. В этой связи цифровая трансформация подобной «инновационной экосистемы» дает новые возможности для передачи знаний и организации сетевых коммуникаций, где происходит обмен готовыми решениями и данными,

не превратившимся в конечный продукт – инновацию. В. Долфсма отмечает, что децентрализованная коммуникативная структура уменьшает транзакционные издержки и увеличивает синергию для инновационной экосистемы и экономики в целом [2, 202-213], а цифровизация дает возможность создавать именно такие структуры с наименьшими издержками.

В существующих инновационных экосистемах появляются новые формы коммуникации между учеными, представителями бизнеса и государства – краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг. Развивается коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги и другие ресурсы (как правило, через Интернет), чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). В 2019 году объем общих краудфандинга в мире составил 1020 млн долл., а в России за тот же период чуть более 22,6 млн долл. По результатам 2020 года его падение на глобальном уровне оценивается в 7,8% (до 940,9 млн долл.), а в России – на 1% (до 21,8 млн долл. с 22,1 млн в 2019 году). Характерно, что в России падение незначительно, однако ожидается, что с 2021 по 2023 гг. годовой прирост фактически остановится и не превысит 1% [11]. Согласно обновленному с учетом влияния пандемии COVID-19 прогнозу, мировой объем краудфандинга в 2020 году снизится до 940 млн долл., показывая стабильно небольшой прирост с 2021 по 2023 гг. [11]. Тем не менее, эти цифры красноречиво показывают, насколько важной стала цифровая экономика не только как способ ведения хозяйства, основанный на использовании определенных технологий, но и как метод поддержания успешно развивающихся стартапов в сфере био-, нано- и других технологий.

Наконец, стремительное ускорение инновационного цикла является еще одной чертой рассматриваемой цифровой трансформации. Новейшие технологии

существенно сокращают сроки создания и коммерциализации нововведений. По данным «Accenture», компании из рейтинга «Fortune 500» в среднем тратили около 20 лет, чтобы достичь оценки в миллиард долларов, тогда как некоторые современные цифровые стартапы преодолевают данный рубеж всего за 18 месяцев [3, 80]. Известен пример игрового приложения «Pokemon Go», которое менее чем за три недели набрало более 50 млн скачиваний. Недавно рекорд был побит в связи с новой ролью цифровых технологий как поддержки в борьбе с глобальной пандемией COVID-19. Так, австралийское приложение «COVIDSafe» [5] уже через несколько часов после своего запуска было скачано почти 2 млн раз [16]. Другой пример – индийское приложение, разработанное правительством Индии, под названием «Aarogya Setu» – за 13 дней с момента его запуска было скачано 50 млн раз [17].

Таким образом, сегодня цифровые инновации создаются быстрее, чем государство и бизнес привыкли принимать решения. Это требует новых правил рынка инноваций, а также ускорения бюрократических процессов. В связи с этим правительства разных стран не только принимают собственно цифровые стратегии, но и всю свою социально-экономическую политику строят исходя из того, что цифровые технологии становятся ключевым компонентом экономики. Рассмотрим этот процесс на примере нескольких стран, занимающих высокие позиции в авторитетном рейтинге национальной инновационной активности «Bloomberg Innovation Index 2020» [7]: Германии (1-е место), Сингапура (3-е место) и Израиля (6-е место).

Германия. Современные инновационные стратегии Германии представлены двумя документами: 1) «Research and innovation that benefit the people. The High-Tech Strategy 2025» [8], принятая в 2014 году; 2) «The new High-Tech Strategy Innovations for Germany» [9], принятая в 2018

году. Цифровая стратегия Германии под названием «Digital Strategy 2025» [8] была принята в 2016 году. Следует заметить, что знаковая для Германии стратегия «Индустрия 4.0» в открытом доступе отсутствует.

Стратегия «Research and innovation that benefit the people. The High-Tech Strategy 2025» объединяет в себе подходы к национальной инновационной и НИОКР-политике. Вызовы, на которые отвечает стратегия, включают в себя следующие направления:

- развитие здравоохранения, в том числе, цифровые медицинские технологии и развитие цифровой сети НИОКР в сфере здравоохранения;
- защита климата и выработка экологически чистой энергии;
- нейтрализация промышленных выбросов парниковых газов;
- защита биологического разнообразия;
- создание ресурсосберегающей экономики (в т.ч. благодаря использованию цифровых бизнес-моделей);
- развитие безопасного, экологически чистого и «связанного» транспорта (в т.ч., благодаря использованию цифровых технологий);
- создание национального производства автономных источников питания (аккумуляторов);
- выравнивание экономического развития и условий труда на территории всей страны (в т.ч., благодаря цифровизации).

В стратегии подчеркивается важность обеспечения национальной информационной безопасности и цифровизации как ключевого условия развития «Экономики 4.0», а также создания технологического базиса в интересах людей. Собственно «цифровые» вызовы представлены в стратегии необходимостью практического использования технологий искусственного интеллекта и цифровизации образовательной системы. При этом, государство выступает как двигатель инноваций, а

глобализация и цифровизация представляются важными элементами инновационных экосистем. Отмечается важность создания национальной инфраструктуры исследовательских данных (National Research Data Infrastructure) и общеевропейского облака открытой науки (European Open Science Cloud).

Являясь продолжением предыдущей стратегии, новая инновационная стратегия Германии «The new High-Tech Strategy Innovations for Germany», принятая в 2018 году, стала важным шагом навстречу цифровой повестке. Первым приоритетом стратегии стало развитие цифровой экономики и информационного общества. В целом для всего общества, приоритетными зонами развития указаны развитие Индустрии 4.0 (включая развитие технологий Интернета вещей), развитие умных сервисов, больших данных (программа «Smart data») и облачных вычислений. Немаловажным является и создание цифровых сетей в образовании, науке и для решения жизненных ситуаций. Кроме того, в разделе посвященном инновациям в сфере труда первое место уделяется работе именно в цифровом пространстве, которое занимает все более важную роль в экономике. Информационно-коммуникационным технологиям и технологиям кибербезопасности (стратегия «Cyber Security strategy for Germany» принята в 2011 году) посвящены отдельные пункты в разделе об общегражданской безопасности.

В свою очередь, цифровая стратегия «Digital Strategy 2025» состоит из десяти шагов, которые необходимо сделать для цифровой трансформации Германии:

Первый – создание национальной оптоволоконной сети для подключения к сети Интернет как базового условия развития цифровой экономики.

Второй – поддержка стартапов как двигателей цифровой трансформации при помощи крупных технологических компаний.

Третий – изменение регуляторных рамок для увеличения инвестиционного и инновационного потенциала экономики.

Четвертый – освоение «умных сетей» (опорных пунктов цифровой трансформации) в коммерческом секторе.

Пятый – обеспечение безопасности данных и «информационной автономии».

Шестой – внедрение новых бизнес-моделей для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Седьмой – использование Индустрии 4.0 для модернизации производственных мощностей страны.

Восьмой – достижение значительных успехов в исследованиях, модернизации и инновациях в сфере цифровых технологий.

Девятый – внедрение цифрового образования на протяжении всей жизни человека.

Наконец, стратегия ставит целью создание общего национального цифрового агентства, которое могло бы координировать цифровую трансформацию во всех отраслях экономики.

Израиль не обнародовал общей инновационной стратегии, однако на сайте национального агентства по инновациям (Israel Innovation Authority – ИА) можно найти информацию о месте Израиля в глобальной инновационной экосистеме, национальной экосистеме и роли правительства в инновационной политике [12]. Там также размещена информация о шести профильных департаментах агентства, деятельность части из которых связана с цифровой повесткой.

В частности, речь идет о профильных программах, связанных с развитием цифровых технологий. В их число входит стимулирующая Программа инновационных лабораторий в Департаменте стартапов, посвященная, в том числе, поддержке развития цифрового здравоохранения. Стимулирующая программа инноваций с правительственными ведомствами Департамента роста также посвящена поддержке

пилотных и НИОКР-программ в сфере цифрового здравоохранения. Есть программа поддержки проектов «Цифровая инновация для вызовов государственного сектора», запущенная совместно с Министерством социального равенства как часть стратегии «Digital Israel», нацеленной на улучшение цифровых госуслуг для граждан, укрепление и рационализацию госсектора, улучшение доступа общества к информации и защиту государственных данных. Наконец, Национальное агентство по инновациям Израиля также поддерживает компанию «Initech Software Service LTD» как одного из главных операторов развития сквозных цифровых технологий.

Сингапур. Инновационная стратегия Республики Сингапур – «Research Innovation Enterprise 2020 Plan. Winning the Future through Science and Technology» [13]. Стратегии цифровой трансформации представлены документами «Digital Economy Framework for Action», принятом в 2018 году, и «Digital Government Blueprint» [10].

В инновационной стратегии «Research Innovation Enterprise 2020 Plan» цифровые технологии рассматриваются как основное средство для построения «умной нации» – нового состояния общества, при котором вышеуказанные инновации значительно увеличивают эффективность экономики, межлического взаимодействия и сотрудничества компаний. В документе указаны четыре технологических домена, которые, так или иначе, затрагивают цифровую повестку. Первый – домен новых производственных технологий и инжиниринга в различных сферах: от аэрокосмической до биологической, причем он опирается на сквозные технологии, такие как робототехника и автоматизация, цифровое промышленное производство, аддитивное производство, продвинутое материалы. Второй – домен биомедицинских наук, третий – домен урбанистики и четвертый – домен сервисов и

цифровой экономики. Последний домен сконцентрирован на трех зонах: городская мобильность (автономное управление транспортом, аналитика в реальном времени и т.д.); ИКТ-технологии в сфере здравоохранения (машинное обучение, использование Интернета вещей и др.); продуктивность сервисов (автоматизация поиска данных, их обработка и т.д.). Предполагается создание профильных исследовательских центров для поддержки НИОКР и партнерств между стартапами и предприятиями разного масштаба.

Вторая стратегия – «Digital Government Blueprint» [10] – предусматривает цифровую трансформацию правительства Республики Сингапур в интересах граждан и бизнеса. Она намечает создание качественных безопасных цифровых безбумажных сервисов для граждан и бизнеса. Несмотря на то, что стратегия посвящена цифровой трансформации процессов государственного управления, её стратегические цели выходят за рамки оптимизации управленческих процессов. Развитие инновационного потенциала общества страны в ней достигается путем полного превращения государства в набор сервисов для граждан и бизнеса («государство-как-сервис»), интеграции цифровых технологий в процесс политического управления, создание государственных цифровых платформ и платформ данных, обеспечение кибербезопасности на национальном уровне, участие представителей общества и бизнеса в создании новых сервисов и создание центров цифровых компетенций и умных систем для стимулирования инноваций.

Развитие инноваций в данной стратегии реализуется за счет привлечения государственных служащих, обладающих цифровыми компетенциями, к участию в межотраслевых и промышленных НИОКР. Предполагается, что создание общей цифровой инновационной экосистемы между наукой, производством и государством позволит усилить инновационный

потенциал Республики Сингапур. Для стратегии характерно также наличие точных КПЭ, важных для оценки инновационного потенциала государства. Например, к 2023 году все государственные служащие должны иметь базовые цифровые компетенции, а в их числе 20 тыс. должны овладеть аналитикой данных. Кроме того, все министерства должны иметь хотя бы один проект в сфере технологий искусственного интеллекта, а всего правительство должно быть вовлечено в 30-50 цифровых трансформирующих проектов. Таким образом правительство Сингапура намеревается создать цифровой фундамент для обмена информацией, важной для науки и промышленности, а также усилить инновационный потенциал экономики.

Анализ инновационных и цифровых стратегий различных стран показывает, что создание цифровых технологий и встраивание их в экономику становится главной целью инновационного развития. Их ценность обусловлена возможностью применения таких технологий в большинстве традиционных сфер инновационного и технологического развития. Увеличение возможностей обработки и хранения разнородной информации позволяет совершенствоваться и получать качественно новые результаты в образовании, медицине и других отраслях социальной сферы. Следует заключить, что на сегодняшний день цифровые технологии стали одним из ключевых направлений инновационного развития.

Список литературы

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: учеб. пособие. М.: Академия естествознания, 2011. 143 с.
2. Долфсма В. Провалы государства: общество, рынки и правила. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. 252 с.

3. Прохоров А., Коник Л. Цифровая трансформация. Анализ, тренды, мировой опыт. М.: ООО «АльянсПринт», 2019. 368 с.

4. Фиговский О.Л. Инновация, инновационный процесс и инжиниринг. [Электронный ресурс] URL: <https://mipt.ru/drec/about/Report/%D0%9E%D0%BB%D0%B5%D0%B3%20%D0%A4%D0%B8%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B8%CC%86.pdf>

5. Australian Government. Department of Health [Электронный ресурс] URL: <https://www.health.gov.au/>

6. Edler J., Fagerberg J. Innovation policy: What, why, and how // Oxford Review of Economic Policy. 2017 № 33(1). P. 2-23

Bloomberg. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/>

7. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie [Электронный ресурс] URL: <https://www.de.digital/DIGITAL/Navigati on/DE/Home/home.html>; <https://www.bmbf.de/>

8. European Commission. [Электронный ресурс] URL: <https://ec.europa.eu/>

9. GovTech Singapore. URL: <https://www.tech.gov.sg>

10. Herb Rubinstein Consulting [Электронный ресурс] URL: <http://herbrubenstein.com/articles/THE-DEATH-OF-COMPETITION.pdf/>

11. Israel Innovation Authority [Электронный ресурс] URL: <https://innovationisrael.org.il/>

12. Ministry of Trade and Industry of Singapore [Электронный ресурс] URL: <https://www.mti.gov.sg/>

13. OECD Library [Электронный ресурс] URL: <https://www.oecd-ilibrary.org>

14. Statista [Электронный ресурс] URL: <https://statista.com>

15. The Star [Электронный ресурс] URL: <https://www.thestar.com.my/>

16. Wionews [Электронный ресурс] URL: <https://www.wionews.com/>

DIGITALIZATION AS A FACTOR OF INNOVATION STRATEGIES DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF SOME COUNTRIES

Urinson Yakov – doctor of Economics, Professor of the Department of theory and practice of interaction between business and government at The National research University higher school of Economics.

Panfilov Konstantin – a project coordinator in the «Digital Economy of the Russian Federation» Project Office by the Analytical Center for the Government of the Russian Federation. Address: 12 Prospekt Akademika Sakharova, 107178, Moscow, Moscow region, Russian Federation. E-mail: panfilov.ks@mail.ru

This article discusses such elements of innovation policy as strategies for innovative technological development, as well as, in some cases, digital strategies. The author considered the progressive development of the digital agenda in the goal-setting of innovation policy. Using the examples of Germany, Israel and Singapore, it is shown that digitalization has become a cross-cutting theme of technological development strategies. At the same time, in contrast to such trends as the development of biotechnologies or traditional industry, digital development is not the ultimate goal, but rather a means of achieving a synergistic effect of various sectors of the economy, the state and society.

Key words

digital transformation, digitalization, innovation strategy, technological development

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

КРИТЕРИИ ОТБОРА ТЕХНОЛОГИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Юргелас М.В.¹, Иванова Т. В.²

В настоящей работе ставится цель на основании различных методик мониторинга глобальных и российских технологических трендов проанализировать движение прорывных технологий по циклу зрелости Гартнера в сопоставлении с решениями российского государства относительно ключевых направлений национального экономического развития. Особое внимание уделено международному аспекту развития технологий в мире, подвергнутому изменениям в связи с корона-кризисом, а также анализу текущего опыта выхода из кризиса. В заключении предложен подход для выбора инвестиционных решений, позволяющих сократить степень неопределенности для инвесторов, разработчиков и потенциальных пользователей цифровых продуктов и решений.

Ключевые слова

взаимодействие государства и бизнеса, мониторинг технологий, цифровизация, цифровая экономика, инвестиционные решения

¹ Юргелас Мария Владимировна – к. пол. наук, доцент кафедры теории и взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ

² Иванова Татьяна Владимировна - слушатель факультатива кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Подходы к выявлению перспективных разработок, инновационных методов и решений

На текущий момент уже сложился широкий спектр методов анализа перспектив новых технологий. Одним из самых заслуженных, но не потерявших свою актуальность, является экспертная оценка, позволяющая специалистам, глубоко погруженным в проблематику и обладающим широтой мышления, выявлять возможные зоны эффективного роста. Экспертная аналитика может основываться на материалах индивидуальных авторитетных работ, также как и на сборе мнений коллективов экспертов, в том числе, и весьма многочисленных. По такой методике проводятся и многие исследования при анализе перспектив прорывных технологий, когда эксперты дают свою ранжированную оценку каждой из перечня предложенных технологий. Так, например, в список «горячих технологий 2020», составленный по опросам агентства CNews [1] попали следующие технологии (в алфавитном порядке):

- автономные системы (дроны, роботы, беспилотные автомобили и т. д.);
- аналитика больших данных;
- блокчейн;
- виртуальная и дополненная реальность;
- интернет вещей;
- искусственный интеллект;
- квантовые технологии;
- облачные решения;
- периферийные вычисления;
- сети 5G;
- цифровые двойники.

Другой подход, несколько более технологичный, опирается на мониторинг числа публикаций в СМИ и основан на предположении, что многообещающие направления развития так или иначе вызывают общественный интерес, что, в свою очередь, влияет на число публикаций, посвященных той или иной теме. Мониторинг числа публикаций позволяет выделить темы и направления, которые привлекают максимальное внимание публики, научного и экспертного сообщества, что должно указывать и на перспективность инвестирования в данные направления.

Одним из самых признанных среди таких подходов является метод «Цикла зрелости технологий», разработанный в исследовательской компании Gartner. Принципиальная схема Gartner Hype Cycle состоит из фазы взрывного роста интереса к новой технологии, в какой-то момент достигающего своего пика, после которого следует спад и разочарование, после чего технология либо сходит со сцены, либо переходит в стадию уверенного и обоснованного роста. В последних опубликованных графиках Gartner по новейшим прорывным технологиям, повышающих эффективность государства вырисовывается такая картина (см. рис. 1)(см. Приложение) [2].

Исследования Gartner представляют серьезную ценность для инвесторов, но очевидно, что более глубокий и содержательный анализ трендов должен включать в себя мониторинг гораздо более широкого круга источников информации. Так «Ростелеком» с 2016 года проводит свое собственное исследование «Мониторинг глобальных трендов цифровизации», основой которого служат первичные экспертно не интерпретированные свидетельства развития технологий: опубликованные научные статьи, полученные патенты, инвестиции в технологические

компаниям, вакансии и резюме, публикации в СМИ и пресс-релизы телекоммуникационных и ИТ-компаний, а также поисковые запросы пользователей [3]. Особенно интересно это исследование еще и тем, что в его основе лежит использование искусственного интеллекта (машинного обучения) и превалирование методов автоматического количественного анализа над работой экспертов в целях недопущения субъективных оценок и обеспечения достоверности результатов.

Особое внимание авторы исследования за 2019 год уделяют следующим технологиям:

- искусственный интеллект;
- интернет вещей;
- умные сети энергоснабжения (Smart Grid);
- блокчейн (технологии распределенного реестра);
- экономика совместного потребления (Sharing Economy);
- дополненная реальность (AR);
- GPU Computing (вычисления на графических процессорах);
- Fog Computing (распределенные вычисления на сети);
- 5G.

Анализируя тенденции, надо иметь в виду, что одна из наиболее частых ошибок – это стремление бизнеса подхватить «волну хайпа», ориентируясь на модные технологии, что может привести к разочарованиям. Через непонимание на начальных этапах развития прошли дроны, интернет вещей, блокчейн и другие инновационные решения. Сегодня на гребне волны «хайпа», например, находится искусственный интеллект: компании понимают, что это модно, но внедрить инновацию так, чтобы были до-

стигнуты конкретные цели, получается далеко не у всех. Технологии могут открыть бизнесу новые источники дохода и повысить эффективность работы, но большие деньги и время могут быть потрачены зря, если бизнес будет не готов правильно воспользоваться инновационными решениями.

COVID-19 и его влияние на экономику. Деглобализация и суверенизация основных мировых игроков

Уже в 2008–2009 гг., по мере развития мирового экономического кризиса, становилось ясно, что механизмы глобальной экономики дают сбой, и процесс глобализации неизбежно повернет вспять. А со второй половины 2019 г., еще до прихода коронавируса, международные структуры, такие как Международный валютный фонд и Всемирный банк, неоднократно снижали ожидания роста для стран всего мира на текущий и следующий годы. Эпидемия коронавируса COVID-19 и одновременно падение цен на нефть подстегнули медвежий тренд и привели к обвалу на Нью-Йоркской фондовой бирже и стремительному снижению на фондовых рынках других стран, иногда до 40% и более.

COVID-19, вероятнее всего, станет решающим фактором нашего времени на долгий срок. При этом длительное совместное существование с вирусом потребует от правительств постоянного учета эпидемиологической обстановки. Страны начнут обособляться друг от друга, запуская процесс "островизации" (в терминологии НТИ), и развивать модель «двойной оболочки» – жесткой для приезжих и относительно мягкой для своих граждан. Это никоим образом не отменяет связности мира. Бизнес по-прежнему нуждается в цепочках поставок, но требует сделать их более устойчивыми. Мир будущего не только сетевой, но и фрактальный,

он требует максимальной степени автономности своих единиц.

Вообще, автономность, возможно, главный тренд 2020-х годов. Это может подтолкнуть бизнес сосредоточиться на территориях поближе к дому, где легче настроить производство и реагировать на изменение потребительских предпочтений. Кроме того, растущая автоматизация делает трудозатраты менее значимым фактором при принятии решения о размещении заводов в странах с высокой или низкой стоимостью труда. Высокая доля неопределенности в перспективах развития мировой экономики приводит к широкому диапазону прогнозов аналитиков и международных организаций по глобальному росту на текущий и следующий год: от - 2 до -5% на 2020 г. и от 3% до 7,5% на 2021 год. Восстановление мировой экономики существенно затруднено неравномерностью выхода стран из карантина, что приводит не только к сохранению ограничений со стороны спроса, но и к сохранению разрывов в глобальных цепочках создания добавленной стоимости.

Аналитики сходятся на том, что пандемия будет иметь следующие долгосрочные последствия для глобализации и мировой экономики:

- разрыв многих цепочек поставок, подрыв системы производства «just-in-time»;
- расширение тенденции переноса производств ближе к потребителям и после 2021 г.;
- стимулирование правительствами локализации производства медицинского оборудования и средств защиты, других товаров первой необходимости;
- изменение поведения потребителей: туризм и некоторые сегменты ритейла могут не оправиться от кризиса из-за сохранения социального дистанцирования;

- сокращение нагрузки на транспорт и падение спроса в нефтегазовом секторе;

- повсеместная цифровизация, массовый переход в on-line, тенденция «телемиграции» рабочих мест, а также переход к дистанционному обучению.

Эти изменения также будут существенно влиять и на геополитические процессы – некоторые страны окажутся в выигрыше, другие, наоборот, отстанут еще сильнее.

Где лежит область развития в цифровом пост-пандемическом мире? Компания Ernst&Young [4] недавно провела опрос среди крупнейших телеком-операторов на тему, какие цифровые сервисы предоставляют им наибольшие возможности для роста выручки. По итогам исследования операторы разделились на три группы:

- Цифровые лидеры. Цель - стать центром экосистемы. Фокус на новых цифровых услугах. Часто имеют специализированные подразделения по цифровым услугам.

- Цифровые экспериментаторы. Цифровые услуги как эксперимент, не приоритет. Пока не определились с приоритетами и/или цифровые продукты пока не оправдали ожиданий.

- Операторы традиционных услуг. Приоритет базовых услуг связи. Понятный потенциал роста в традиционных услугах связи, выход на новые рынки.

Результаты по инвестиционным приоритетам оказались следующие (см. рис. 2, в % от опрошенных операторов)(см. Приложение) :

Судя по этим данным, операторы связи вполне в соответствии с духом времени предпочитают инвестировать в развитие собственных экосистем.

Особенно интересно обратить внимание на действия Китая - страны, первой вошедшей в ковид-кризис и первой же вышедшей из него, которая демонстрирует пример развития, нацеленного на извлечение максимальных выгод из происходящей мировой экономической трансформации.

На пресс-конференция национально-го проекта «Новая инфраструктура», позиционируемого как посткоронавирусный, его авторами были представлены части стратегии страны по руководству цифровой трансформацией, направленной на построение не одной, а трех взаимодополняющих национальных инфраструктур:

1) Информационная инфраструктура на основе новых поколений информационных технологий (5G, интернет вещей, промышленный интернет, спутниковый интернет).

2) Технологическая инфраструктура:

- для аппаратно-программной поддержки в дата-центрах и центрах интеллектуальных вычислений трех классов приложений: ИИ, облачные вычисления, блокчейн;
- для интеграции платформ и приложений Глубокого интернета, BigData и ИИ для перехода к умным индустриям: умный транспорт, умная энергетика и т.д.

3) Инновационная инфраструктура индустриально-технологической ориентации для ускоренного развития научных исследований, разработки цифровых технологий и продуктов, образования и подготовки кадров для цифрового мира.

Еще один крупный инфраструктурный проект – это запуск национальной блокчейн-платформы, охватывающей 100 городов Китая. Идея этой национальной блокчейн-платформы (BSN) очень похожа на инициативу «Один пояс - один путь», в

которой Китай обеспечивает цифровую инфраструктуру других стран и получает там преимущества первопроходца. Планируется, что BSN позволит снизить стоимость ведения бизнеса на основе блокчейна на 80%.

Не отстают от государства и частные компании. Например, отделение облачных вычислений техногиганта Alibaba недавно объявило об инвестировании 28 млрд. долл. в трехлетнюю программу исследований и разработок базовых IT технологий (облачная операционная система, серверы, микросхемы и сети). Многомиллиардные исследовательские программы имеют и другие китайские техногиганты.

Российская система национальных проектов: государство как главный заказчик и спонсор инноваций

Понимание того, что цифровая трансформация является ключевым драйвером модернизации и экономического развития нашей страны, нашло свое отражение в комплексе национальных проектов, запущенных в 2018 году, и предполагающих масштабное финансирование государственных программ развития. Так, в соответствии с паспортами национальных проектов только на национальный проект «Цифровая экономика» за период с 2019 по 2024 год предполагалось потратить 1,63 трлн. руб., из которых почти 1,1 трлн. руб. составляло бюджетное финансирование, а 535 млрд. руб. планировалось привлечь из внебюджетных источников [5]. Однако уже по итогам 2019 года стало понятно, что цифровая трансформация в секторах национальной экономики со значительным участием государства, требует много времени в связи с более долгим циклом управления и принятия решения, что порождает необходимость коррекции первоначальных планов. Кроме того, кризис, связанный с пандемией, заста-

вил скорректировать их цели и показатели. Обновленная версия федерального проекта «Цифровые технологии» национальной программы «Цифровая экономика» рассчитана на период до 2023 г. включительно и предполагает затраты в размере 458 млрд. руб., из которых 281 млрд. руб. должен будет выделить федеральный бюджет, 176 млрд. руб. - внебюджетные источники [6]. При этом основной упор сделан на преобразование приоритетных отраслей экономики и социальной сферы на основе отечественных продуктов, сервисов и платформенных решений.

В рамках федерального проекта «Цифровые технологии», было выделено семь направлений «сквозных цифровых технологий» (СЦТ), по каждому из которых были утверждены дорожные карты развития: беспроводная связь, системы распределенных реестров (включая блокчейн), нейротехнологии и искусственный интеллект, квантовые технологии, технологии виртуальной и дополненной реальности, новые производственные технологии и компоненты роботехники и сенсорики. За практическую реализацию «дорожных карт» по нескольким сквозным технологиям взялись госкорпорации «Ростех», «Ростелеком», «Росатом», Сбербанк и РЖД, а финансовая поддержка будет реализовываться через институты развития. Учитывая ситуацию падения экономической активности в период пандемии, Президент Владимир Путин 21 июля 2020 г. подписал указ о продлении сроков для реализации плана Национального развития до 2030 года. Число приоритетов сократилось с 9 до 5, однако общий контекст развития человеческого капитала и достижения темпов роста экономики выше мировых остался неизменным.

Российский бизнес не стоит в стороне от практики изучения и применения прорыв-

ных технологий и уже накопил определенный опыт их внедрения на практике, пройдя и фазы завышенных ожиданий, и пропасти разочарования, и выход на плато продуктивности. Наибольшее число проектов реализуется по направлениям IoT (интернета вещей), как самой «интегрированной» из технологий рейтинга, тесно связанной с большей частью других прорывных технологий; затем блока технологий, завязанных на системы связи пятого поколения 5G; и, наконец, искусственного интеллекта, развитие которого напрямую стимулирует государство. Еще один чрезвычайно важный аспект развития состоит во взаимной согласованности, дополняемости и комплиментарности поддерживаемых технологий, которые способны давать мультипликативный эффект. В первую очередь это создание цифровых платформ и основанных на них связанных экосистемах, которые разрабатывают такие российские компании как Сбербанк, MAIL.RU, МТС и другие.

Технологии в России сегодня и завтра. Перспективные направления развития

Сосуществование с вирусом, по всей видимости, будет являться нашей новой многолетней реальностью, поэтому прямо сейчас очень важно разрабатывать меры по минимизации ущерба для бизнеса. Но что еще более важно, так это необходимость развивать умение увидеть в наступившем кризисе новые возможности. Эксперты отмечают три главных тренда, которые стоит иметь в виду при выстраивании бизнес-стратегии в России:

- государственный протекционизм для крупных холдингов;
- фокусирование на МСП, как подушке социальной безопасности;

- пересмотр приоритетов в медицинской и трудовой политиках и их регулирования.

Если говорить о конкретных направлениях, остро востребованных «прямо сейчас», то это решения по обеспечению эпидемиологической безопасности, по преодолению «последней мили» перед покупателем, партнером или клиентом, развитие дистанционной торговли, производства и доставки, роботизация, беспилотный транспорт, с одной стороны, и минимизация использования общественного транспорта и торговых моллов, с другой. Если говорить о среднесрочной и долгосрочной стратегии, то по коллективной оценке экспертов, собранной АНО «Платформа НТИ» [7], новые прорывные темы сосредоточены в четырех основных направлениях:

Обеспечение связности: инфраструктура на основе новых поколений информационных технологий (5G, Интернет вещей, Индустриальный интернет, Спутниковый интернет), а также логистика и цепочки поставок.

Управление через данные: ИИ, бигдата, нейросети AR/VR.

Человек, его тело и его впечатления: медицина, пища, развлечения и т. п.

Место обитания человека: биоклиматическая архитектура, автономные жизненные пространства, безопасность.

Если перечислять конкретные технологии, то безусловно востребованными будут:

- аддитивное производство (в том числе 3D печать);
- беспилотный и автономный транспорт;
- дроны, беспилотные летательные устройства;

- робототехника и автономное производство;

- интернет вещей и 5G ;

- обеспечение "телемиграции" (переход к обучению и работе на дому);

- автономные системы жизнеобеспечения («умный» дом, квартал, комплекс);

- медицина и все вокруг нее (тесты, СИЗ, биотехнологии, фармацевция);

- агротехника и производство дешевой быстрой еды;

- кибербезопасность;

- Big Data;

- ИИ, VR, AR и все что с ними связано;

- новый досуг и развлечения.

В России ответом государства на корона-кризис стали беспрецедентные пакетные меры поддержки, реализуемые Правительством Российской Федерации, направленные как на поддержание доходов населения, с одной стороны, так и программы поддержки бизнеса, направленные на снижение текущих издержек, с целью максимально сохранить занятость, с другой. Но, при всей их необходимости, это только оперативные меры, которые были предприняты властью для сохранения жизнеспособности экономики. Для придания импульса её развитию, действия должны быть одновременно и более глубокими, и более сфокусированными, направленными на создание новых отраслей на базе прорывных технологий, включая искусственный интеллект, большие данные, генетику, нано- и биотехнологии.

При этом необходимо обратить особое внимание на важность опережающего развития инфраструктуры. События последних месяцев ясно показали, что стабильность и безопасность интернета в ситу-

ациях, подобных карантину, оказываются буквально вопросом выживания. Очевидно, что в силу своего масштаба, если в ситуации пандемии начнутся сбои с интернетом, ответственность за его работоспособность ляжет именно на госструктуры. Еще один важный аспект – это продолжение и расширение политики импортозамещения, переноса критических производств на территорию России, в первую очередь, элементной базы и технологий, напрямую влияющих на суверенитет и безопасность страны. Конечно, такие отрасли как энергетика, металлургия, аграрный и нефтегазовый сектора останутся базовыми, но их роль в российской экономике понемногу будет ослабевать, как и роль других сырьевых отраслей. Глобальная цифровизация будет определять тренды на ближайшие годы. Общий правительственный «Национальный план восстановления экономики на 2020–2021 гг.», объемом в 5 трлн. руб. [8], серьезно нацелен на запуск нового инвестиционного цикла и улучшение делового климата в стране. При этом в обновленной редакции федерального проекта «Цифровые технологии» предполагается, что общие расходы на поддержку цифровизации вырастут почти в полтора раза – до 632 млрд. руб. за период до 2024 г. [9]

Отдельное внимание правительством уделяется ускорению технологического развития экономики и повышение производительности труда, в том числе, на основе цифровизации:

- Переход на проактивное и комплексное оказание государственных услуг в цифровом виде без необходимости очного посещения органов государственной власти и МФЦ на базе платформенных облачных решений, внедрение электронных реестров выданных разрешений и лицензий, создание единой системы онлайн-идентификации граждан и обеспечения

юридической значимости совершаемых ими действий в цифровых каналах взаимодействия.

- Цифровизация здравоохранения: формирование единой информационной системы в сфере здравоохранения (в том числе, создание единой цифровой медкарты) с целью обеспечения доступности необходимой помощи каждому человеку, создание единой онлайн системы медицинской статистики и мониторинга работы медицинских организаций.

- «Новая образовательная среда»: цифровизация образовательных учреждений всех уровней, создание новых и интеграция имеющихся платформ оценки качества знаний и онлайн обучения, подготовка и переподготовка кадров.

- Экосистема развития технологических компаний: поддержка технологических стартапов, в том числе, со стороны институтов развития, стимулирование развития отечественных программных решений и облачных сервисов.

- «Искусственный интеллект»: обеспечение лидирующих позиций России в мире в сфере применения в отраслях экономики и бюджетной сферы технологий искусственного интеллекта, машинного обучения и «больших данных».

- Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности: создание современной компонентной базы, электронной аппаратуры, средств производства, развитие производственной инфраструктуры и кадровое обеспечение отрасли.

Нельзя не отметить, что в связи с эпидемией и карантином власть стала больше прислушиваться к бизнесу, внося коррективы в нормативные документы и ускоряя принятие новых законов, остро необходимых для развития прорывных технологий. В

этом немалая заслуга и представителей бизнеса, занявшего проактивную позицию. Так под самый конец сессии Госдума приняла в двух окончательных чтениях три важных законопроекта, которые ждал бизнес. Это проект федерального закона "Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации", который направлен на создание специальных регуляторных режимов (так называемых «песочниц»), в которых действие законодательства Российской Федерации будет ограничено для проведения испытаний по практическому применению цифровых инноваций, проверке их полезности в условиях отказа от ограничений, установленных действующими законами без риска их нарушения [10]. Другое важное нововведение: с 1 января 2021 года начнет действовать другой закон, регулирующий сферу «Цифровых Финансовых Активов».

Способствовать развитию технологий и отрасли в целом должен налоговый маневр в ИТ-отрасли, объявленный месяц назад президентом РФ Владимиром Путиным: законопроект, предусматривающий снижение налога на прибыль и страховых взносов, также был поддержан Госдумой. То же относится и к многократно обсуждавшемуся Закону о «регуляторной гильотине», который прошел третье чтение в Госдуме и который предполагает создание новой модели управления рисками, вводит понятие контрольно-надзорного производства. Еще одним фактом движения навстречу бизнесу является то, что Минкомсвязи услышало просьбу операторов связи отложить требование «закона Яровой» о ежегодном увеличении емкости хранилищ информации на 15%. Кроме того, Минкомсвязь готов предложить 50% субсидии для крупных ИТ-компаний в части инвестиций в разработку новых программных продуктов, а также

снизить до конца 2020 года размер платы на использование операторами связи радиочастотного спектра в три раза. Также ускорилась проработка ряда обсуждавшихся нововведений, таких как, например, электронные паспорта (паспорта с QR-кодом). Еще один знаковый шаг - 1 апреля 2020 года правительство внесло поправки в один из базовых законов, вызывающий немалые споры между бизнесом и властью, а именно в 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Власть признала, что ограничительные меры, которые ввели из-за пандемии, теперь могут считаться форс-мажором.

Недавно президент РФ Владимир Путин сообщил о планах на создание единой базы данных генетической информации обо всех гражданах России. Проект будет финансироваться за счёт бюджетных средств, а его куратором назначен глава Роснефти И. И. Сечин. Что касается поддержки технологий искусственного интеллекта, то 24 апреля президент России Владимир Путин подписал закон о введении экспериментального правового режима в столице для разработчиков, интеграторов и компаний, которые работают с технологиями искусственного интеллекта. Еще одно бурно развивающееся направление - это рынок беспилотников. 30 апреля Сбербанк, Яндекс, «Группа ГАЗ» и «КАМАЗ» представили совместный план развития законодательства для беспилотного транспорта. В области платформенных подходов активно развивается проект платформы ГосТех, единой IT-платформе для ведомств, за основу которой предполагается взять платформу Сбербанка. Это проект СберКлауд, который был разработан как аналог облачного сервиса Амазона и платформа разработки приложений на нем.

Выводы и заключение

Если посмотреть на текущую ситуацию в глобальном контексте, то нельзя не признать, что мы живем в очень интересное время, когда очередная революция пришла к нам не от научных, промышленных или технологических прорывов, как это было ранее, а из необходимости обеспечения безопасности совместного проживания и труда миллионов наших сограждан. При том, что все это происходит в рамках мира, проходящего через глобальную экономическую и политическую трансформацию. В таких обстоятельствах критически важно умение увидеть в наступившем кризисе новые возможности, которые дадут толчок дальнейшему развитию.

Новые направления, которые будут бурно развиваться в наступившей эпохе, будут в первую очередь связаны с обеспечением массовой телемиграции – переносе значительной части взаимодействий в онлайн: дистанционная работа и обучение, дистанционная торговля, автономное производство и доставка, роботизация, беспилотный транспорт, а также значительный пласт онлайн развлечений. Сюда же входит и опережающее развитие цифровой инфраструктуры, как аппаратной, так и программной. Другой значительный блок проектов – это обеспечение прорыва в направлении персонализированной медицины на основе развития генетики, больших данных и искусственного интеллекта. И, конечно, создание цифровой инфраструктуры, в том числе платформенной, благодаря которой все эти направления будут развиваться.

Однако скорость и эффективность развития в значительной степени зависят от государства и его активности в этом направлении. При этом государство может обеспечить поддержку цифровой трансформации на нескольких уровнях: детальную разработку жизнеспособной стратегии развития,

совершенствование нормативно-правового регулирования, методическую и правовую помощь. Экономическая поддержка подразумевает создание налоговых льгот и преференций, выделение грантов и субсидий, поощрение финансовых организаций к сотрудничеству. Правовое обеспечение формирования цифровой экономики подразумевает создание адекватной современным потребностям общества правовой базы, которая обеспечит ее нормальное функционирование и ускоренное развитие. При этом действующие нормы законодательства не обеспечивают в полной мере системного подхода к развитию цифровой экономики, а правовые ограничения для эффективного развития цифровых технологий имеются во всех отраслях законодательства.

В повестке дня создание нормативной базы для новых сфер экономики, таких как:

- сбор, передача, хранение, обработка и доступ к информации;
- обработка персональных данных;
- государственные информационные системы;
- большие данные (BigData);
- телематика;
- робототехника и киберфизические системы.

Кроме того, существенная трансформация необходима и для таких традиционных сфер законодательства как, например, строительство или законодательство о техническом регулировании и стандартизации. В целом, чем дальше, тем более становится понятно, насколько велик объем необходимых действий, и что он может быть осуществлен только в тесном взаимодействии государства и бизнеса, науки и общества. В масштабе страны вовлечение крупного бизнеса в инновационный процесс играет

определяющую роль, так как именно бизнес способен генерировать и осуществлять прорывные идеи. Но скорость и эффективность этого процесса в значительной степени зависит от государства и его активности, как в построении современного правового поля, так и предоставлении различных видов финансовой поддержки.

Как видно из вышеизложенного, на сегодняшний момент в России сложился определенный консенсус между государством и бизнесом относительно того, какие именно прорывные технологии предстоит реализовывать в приоритетном порядке, в каких областях будет создаваться нормативно-правовая база, в каких направлениях будет осуществляться финансовая господдержка. Таким образом, мы приходим к выводу, что адекватный подход для выбора инвестиционных решений, позволяющих сократить степень неопределенности для инвесторов, разработчиков и потенциальных пользователей цифровых продуктов и решений, должен включать в себя два этапа проведения анализа. К изучению аналитической базы исследований в области перспективных технологий должно быть добавлено еще одно важное измерение – анализ объемов государственной поддержки того или иного направления. В таком случае учет государственных программ поддержки инвестиций снимает часть рисков выбора решений и позволяет сделать инвестиционный процесс более предсказуемым и результативным.

Список литературы

1. https://data.cnews.ru/articles/2020-02-28_ot_5g_do_oblaka_kakie_tehnologicheskie
2. [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:Gartner_Hype_Cycle_for_Emerging_Technologies_\(%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB_%D0%B7%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D1](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:Gartner_Hype_Cycle_for_Emerging_Technologies_(%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB_%D0%B7%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D1)

%81%D1%82%D0%B8_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%B9_Gartner)

3. <https://digitaltrends.ru>

4. Материалы компании E&Y

5. <http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/>

6. https://www.cnews.ru/news/top/2020-03-11_na_podderzhku_rossijskih

7. <https://www.bfm.ru/news/440053>

8. <https://www.rbc.ru/economics/02/06/2020/5ed636189a7947e07131de11>

9. https://www.cnews.ru/news/top/2020-05-20_razrabotchiki_tsifrovyyh_tehnologij

10. <https://www.comnews.ru/content/207117/2020-05-15/2020-w20/pesochnicy-proshli-pervoe-chtenie>

Приложение

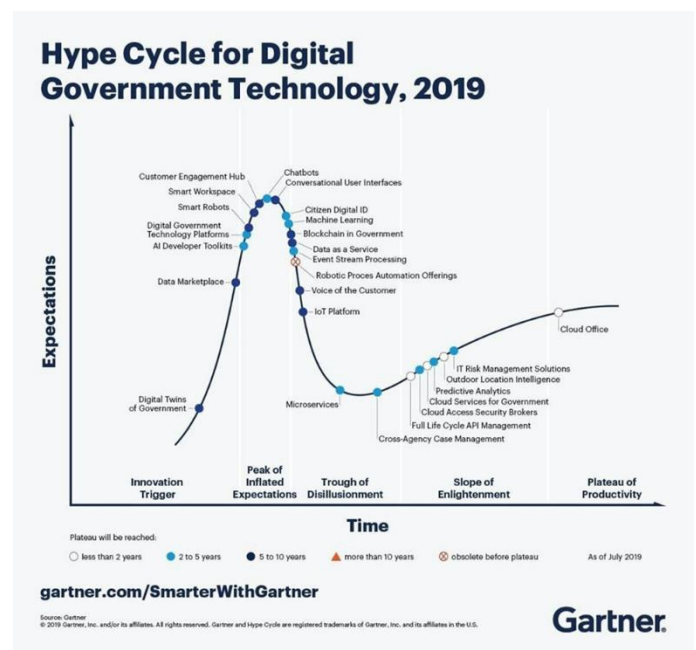


Рис. 1. Динамика прорывных технологий

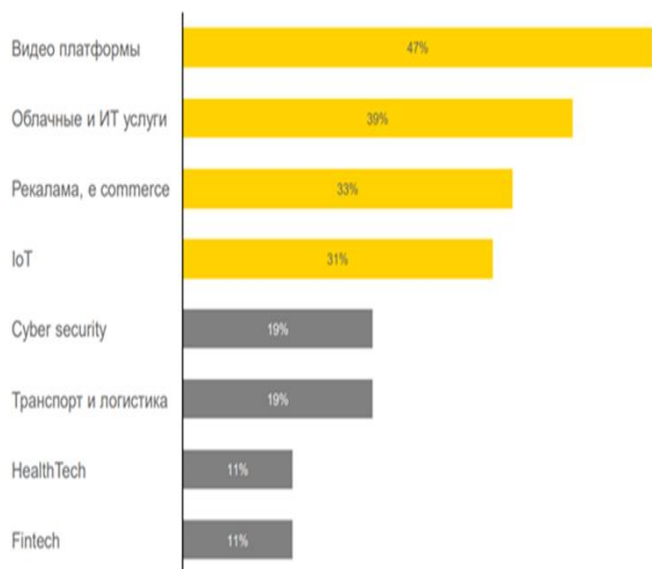


Рис. 2. Инвестиционные приоритеты

TECHNOLOGY SELECTION CRITERIA IN THE DIGITAL ECONOMY

Maria Yurgelas - PhD in political science associate Professor of the theory of interaction between business and government at the Higher School of Economics

Tatyana Ivanova - elective student at the Department of Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Scientific supervisor of the project: Ph. D. Sci., Associate Professor Yurgelas M.V. Address: 20 Myasnit-skaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: terrafirma@yandex.ru

This work sets the goal, based on various monitoring techniques of global and Russian technological trends, to analyze the movement of breakthrough technologies along the Gartner Hype Cycle for emerging technologies, taking into account the decisions of the Russian state regarding key areas of national economic development. Particular attention is paid to the aspect of technological development in the world that has undergone changes in connection with the COVID-19 crisis.

Keywords

state-business interaction, digitalization, digital economy, technology monitoring, investment solutions

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Шохин А.Н.¹, Оганнисян С.О.²

Актуальность исследования обусловлена курсом национальной политики в Российской Федерации в части поддержки инвестиционной деятельности, развития бизнес-комьюнити, а также достижения показателей по привлечению внебюджетных средств и улучшению инвестиционной среды. Объектом исследования выступают соглашения, возникающие в рамках взаимоотношений между властью и бизнесом. Предметом исследования – условия и особенности реализации таких взаимоотношений.

Ключевые слова:

Государственно-частное партнерство, концессионное соглашение, взаимодействие государства и бизнеса, инвестиции, инфраструктурные проекты, бизнес.

¹ 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).

² Оганнисян Сосо Оганнесович – консультант отдела сопровождения проектов Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области

Государственно-частное партнерство (далее по тексту ГЧП) представляет собой один из способов развития инвестиционных проектов, основанный на долгосрочном взаимодействии государства и бизнеса, при котором частная сторона может участвовать как в создании (проектировании, финансировании, строительстве и (или) реконструкции) объекта инфраструктуры, так и в его последующей эксплуатации и/или техническом обслуживании, в своих интересах и в интересах публичной стороны [1].

В данной работе под ГЧП подразумевается социально-экономическая и юридическая взаимосвязь между государством и бизнес-сообществом. Основной целью такой взаимосвязи является получение взаимовыгодных благ, улучшение и/или расширение инфраструктурных услуг, реализация долгосрочных или краткосрочных целей в системе существующего нормативного правового регулирования в Российской Федерации.

Рассматривая российский аспект развития института ГЧП, стоит отметить, что начальная точка эволюции взаимоотношений между бизнесом и властью в России пришлась на начало 90-х годов 20-го столетия [2]. Бизнес сообщество принимало участие в «Государственных» проектах, создавая крупные инфраструктурные объекты для государственных целей. При этом государство, со своей стороны, оказывало налоговые и организационные меры поддержки данным проектам. На схеме (рис. 1) (см. Приложение) отражена эволюция партнерства государства и бизнеса в России.

Стоит отметить, что совместная реализация инвестиционных проектов предполагает заключение соглашений с гибким разделением рисков, в различных форматах.

Можно сделать вывод, что на данный момент российский институт ГЧП, на основании накопленного опыта и сложившейся правоприменительной практики, имеет широкую палитру возможностей и механизмов при взаимодействии бизнеса и власти для реализации инвестиционных проектов. При этом формы реализации таких инвестиционных проектов с участием государства условно можно разделить на три категории [3]. На рис. 2 (см. Приложение) отражены возможные формы ГЧП.

При анализе вышеуказанных форм, в рамках которых могут взаимодействовать государство и бизнес в целях реализации проектов ГЧП, отметим, что универсальной модели «по принципу шаблона» не существует, так как для каждого отдельного проекта требуется индивидуальный подход и соответствующая адаптация той или иной выбранной формы под интересы участников инвестиционных проектов, которая позволит оптимально учесть те или иные технические, экономические и финансовые критерии. Рассматривая практику заключения соглашений с применением механизма ГЧП, стоит отметить, что наиболее популярными выступают проекты, реализуемые в рамках Федерального закона от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [4]. По состоянию на начало 2020 года в Российской Федерации заключено почти 3,1 тыс. концессионных соглашений с общим объемом инвестиционных обязательств 1,7 трлн. руб. [5]. При этом, соглашения, реализуемые в рамках Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (далее по тексту 224-ФЗ) в российской практике немногочисленны [6]. По состоянию на

начало 2020 года на всех административных уровнях заключено всего 25 таких соглашений (1 — федеральное, 6 — региональных, 18 — муниципальных) с общим объемом инвестиций 59,6 млрд. руб., из которых 45,5 млрд. являются внебюджетными инвестициями.

Вместе с тем, соглашения, реализуемые по остальным формам взаимодействия государства и бизнеса, в количественном соотношении составляют менее 15% от всего объема заключенных соглашений. Анализируя практику по заключению инвестиционных соглашений, можно констатировать, что в настоящее время при наличии многообразия форм, накопленного опыта, разъяснительных и нормативно-правовых актов, позволяющих структурировать такие соглашения, все же существуют пробелы в законодательстве, вытекающие в виде следующих проблем, препятствующих взаимодействию государства и бизнеса при структурировании и реализации проектов ГЧП:

- нет разграничения проектов ГЧП и соглашений в сфере государственных закупок, в результате чего антимонопольные органы рассматривают некоторые соглашения, заключенные посредством механизма ГЧП как госзаказ;

- препятствия при подготовке частным партнером предложения о реализации проекта ГЧП, при этом публичная сторона (т.е. государство) имеет право отказать инвестору в силу п. 6 и п. 7 ст. 8 224-ФЗ, вместе с тем правовые основания для включения соответствующих расходов в бюджет на данном этапе у публичной стороны не имеются;

- правовая неопределенность при заключение концессионных соглашений в сфере ИТ на муниципальном уровне;

- отсутствие законодательного определения механизмов финансирования в ГЧП и

видов возмещения по минимальной гарантированной стоимости;

- отсутствие специальных мер поддержки для осуществления инвестиционной деятельности в рамках реализации проектов ГЧП.

В 2020 году ожидается принятие проекта Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизмов государственно-частного партнерства», разработанного Минэкономразвития России [7]. Законопроектом, в частности, предусматривается:

- совершенствование форм государственной поддержки проектам, реализуемым на основе КС и соглашений о ГЧП и МЧП, в том числе, повышение их правовой определенности (введение понятий капитального гранта и минимальной гарантированной доходности, уточнение понятия платы концедента);

- совершенствование конкурсных процедур, включая установление возможности обеспечения обязательств по участию в конкурсе только в форме банковской гарантии;

- защита интересов лица, осуществившего предпроектную подготовку в порядке «частной инициативы», в случае если по итогам рассмотрения такой инициативы и проведения конкурса данное лицо не определено победителем конкурса.

При этом некоторые проблемы остаются по-прежнему актуальными. Так, в части пересмотра положений о вступления в переговорный процесс, на наш взгляд, необходимо посмотреть на ситуацию немного под другим углом, а именно: не с позиции, есть или нет средства на проект в бюджете, а с позиции, нужен или нет данный проект публичному партнеру. В 224-ФЗ необходима правовая норма, которая определяла бы по-

рядок рассмотрения частных инициатив. Резюмируя, можно сделать вывод, что для развития экосистемы проектов ГЧП, как инструмента взаимодействия государства и бизнеса, целесообразно применять следующие меры поддержки:

- льготные кредиты для поддержки концессионеров, принявших валютный риск или риск эпидемии на себя;

- выделение бюджетных средств нуждающимся регионам и муниципальным образованияам, которые возмещают частным партнерам дополнительные расходы по особым обстоятельствам или приняли иные финансовые обязательства для их поддержки (дополнительные субсидии, увеличение платы концедента и т.п.);

- предоставление налоговых преференций.

С целью развития экономики и поддержки инвесторов в рамках заключения соглашений целесообразно ранжировать проекты ГЧП, выделяя проекты, которые:

- создают возможность привлечения дополнительных частных инвестиций в инфраструктуру;

- решают вопросы безработицы;

- стимулируют отечественное производство.

Такие меры будут способствовать развитию взаимоотношений между государством и бизнес сектором. Необходимо отметить, что без уверенности в стабильности «правил игры» от бизнеса нельзя ожидать крупномасштабных инвестиций в экономику страны, кроме незначительного интереса и формального участия в крупных инфраструктурных проектах государства в целях самосохранения.

Список литературы

1. Зозулич, М.Ф., Хасанов С.Н. Роль государственно-частного партнерства при формировании и развитии инновационной инфраструктуры экономики // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2016. № 12. С. 31-37.

2. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» // М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. [Электронный ресурс] URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf (Дата обращения: 21.06.2020).

3. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство. Учебник М.: Юстицинформ, 2012. 384 с. (Серия «Образование»).

4. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // СЗ РФ. 25.07.2005. № 30 (ч. II).

5. Информационно-аналитический обзор о развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации // Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020> (Дата обращения: 24.07.2020).

6. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 20.07.2015. № 29 (ч. I).

7. Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в це-

лях совершенствования механизмов государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс] URL: <https://ovmf2.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=700720400060128042613803334&cacheid=02B549F1DE2502EE8C7212D5ACAA1435&mode=splus&base=PRJ&n=183575&rnd=8AA741E81F9C4BF2726A6C8DD9EAC112#2glsd47i2fk>(Дата обращения: 29.07.2020).

8. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://rostec.ru/news/4520461/>(Дата обращения: 29.07.2020).

9. Президент подписал Указ «О национальных целях и стратегических задачах

развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Президент России [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425> (Дата обращения: 19.07.2020).

10. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

11. Спиридонов Э.С., Долгов Д.В., Титов О.П. Особенности учета государственно-частного партнерства при строительстве транспортных объектов // Проблемы научной мысли. 2017. Т. 6. № 4. С. 33-39.

Приложение

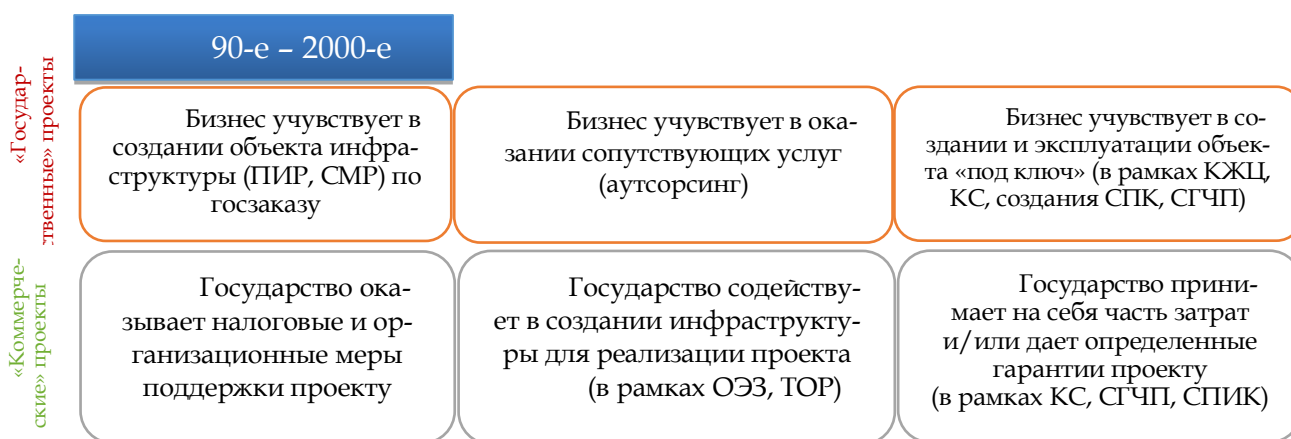


Рис. 1. История развития сотрудничества государства и бизнеса



Рис. 2. Формы реализации проектов ГЧП

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR DEVELOPING INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND THE STATE

Alexander Shokhin-doctor of Economics, Professor, head of the Department of theory and practice of interaction between business and government, President of the higher school of Economics, President of the Russian Union of Industrialists and entrepreneurs (RSPP).

Soso Ogannisyan-consultant of the Department of complex infrastructure facilities and PPP projects of the Ministry of investment, industry and science of the Moscow region

The relevance of the research is determined by the course of national policy in the Russian Federation in terms of supporting investment activities, developing the business community, as well as achieving indicators for attracting extra-budgetary funds and improving the investment environment. The object of the research is agreements that arise in the framework of the relationship between government and business. The subject of the study is the conditions and features of the implementation of such relationships.

Key words

Public-private partnership, concession agreement, interaction between government and business, investment, infrastructure projects, business.

ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЙ В РОССИИ

Кириллина В.Н.¹, Попов Д.Р.²

Дискуссии о способах регулирования лоббистской деятельности в России не прекращаются с начала 90-х годов, когда были предприняты первые попытки создания специального законодательства в области лоббизма, что подчёркивает актуальность данной проблемы. Функционирование крупнейших бизнес-объединений в России, за исключением Торгово-промышленной палаты, основано на законе «О некоммерческих организациях», который относится к ряду акторов, различающихся по направлению деятельности. Исходя из этого, в рамках работы были проанализированы подходы к усовершенствованию законодательства в сфере взаимодействия бизнеса и власти в России, а также зарубежный опыт имплементации норм регулирования на примере США и ЕС. Цель работы состоит в определении проблем, связанных с отсутствием специальной нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность организаций, занимающихся представлением интересов бизнеса. Особое внимание уделяется проблемам бизнес-объединений, вызванных квазиинституциональным положением, и способам их решения. Ключевое значение имеет анализ сценариев разрешения проблемы неполной институционализации, применимых в России.

Ключевые слова

Лоббизм, группы интересов, институционализация, правовое регулирование

¹ **Кириллина Валентина Николаевна** - доктор философских наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор Института коммуникационного менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: kirillina@hse.ru.

² **Попов Дмитрий Романович** - студент факультета политологии Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова. Адрес: 119192, Москва, ул. Ломоносовский просп., 27, корп. 4. E-mail: d.popov1999@mail.ru

Введение

Бизнес-объединения в России находятся в неоднозначном положении. С одной стороны, они установили с властью эффективную двухстороннюю коммуникацию, став важной частью процесса принятия решений, касающихся интересов бизнеса. С другой, законодательные рамки их деятельности так и не закреплены. Отсутствие регулирующего законодательства в области взаимодействия бизнеса и власти стало причиной возникновения большого числа разногласий и споров как на государственном уровне, так и в научной среде. Депутаты Государственной думы пока не пришли к единому мнению о необходимости принятия закона о лоббизме: одни считают его принятие на данном этапе развития страны бессмысленным, другие – обязательным. Представители бизнеса, в свою очередь, прошли долгий путь от препятствования процессу принятия законопроекта в 1990-х гг., что было вызвано страхом потери рычагов давления на властные структуры, до понимания целесообразности подобного нормативного акта [13].

Существует несколько подходов к регулированию лоббистской деятельности в России. Один из них базируется на тезисе об отсутствии специальных законов, регулирующих сферу взаимодействия бизнеса и власти. Исходя из этого, основой деятельности организаций, представляющих интересы бизнеса, является Конституция. В пункте 1 статьи 30 закреплено право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов. В пункте 2 статьи 45 установлено право каждого гражданина на защиту своих прав и свобод всеми способами, не запрещенными законом [7].

Ещё одним подходом является регулирование лоббистской деятельности через

Федеральные законы. За всё время существования Государственной Думы было предпринято 5 попыток продвижения подобного закона - в 1996, 1997, 2003, 2013 и 2015 годах [19]. Законопроекты 1996 и 1997 годов устанавливали определение лоббистской деятельности и формировали круг объектов лоббирования, в который входили федеральные органы государственной власти. Но осуществление лоббистской деятельности в отношении судебных органов не допускалось. Проект 2003 года сохранил основные положения предыдущих законопроектов, расширив список объектов лоббизма, добавив в него депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации. Инициативы 2013 и 2015 годов заменяют термин «лоббизм» на более нейтральное определение «продвижение интересов». В перечень объектов лоббирования, согласно законопроектам, входят органы государственной власти и местного самоуправления.

Когда речь заходит о таком способе регулирования сферы взаимодействия бизнеса и власти, как принятие федеральных законов, в качестве примера часто приводится опыт США, где первый федеральный закон о лоббизме был принят ещё в 1946 году. Но, как справедливо отмечают американские исследователи, Америка долгое время существовала без закона о лоббизме, несмотря на то, что формирование групп интересов началось сразу после объявления независимости страны в 1776 году [35]. Одним из первых зарегистрированных лоббистов в США стал Вильям Халл, которого в 1792 году наняли ветераны континентальной армии с целью получения дополнительных выплат за участие в боевых действиях [30]. Принятие закона в 1946 году не было результатом диалога между представителями бизнеса, лоббистами и органами власти, а было обу-

словлено страхом руководства страны перед нарастающим влиянием радикальных идей [31]. Тот факт, что предшественником вышеупомянутого нормативного акта был закон «О регистрации иностранных агентов» 1938 года, лишь подтверждает вышесказанное. Основные положения закона были направлены против «распространения влияния нацистских движений и пропаганды» [32]. Позже правовые рамки этого закона были расширены, и в сферу регулирования попали коммунистические организации. Закон 1946 года был вынужденной мерой и имел большое количество недостатков. Он распространялся лишь на «оплачиваемых лоббистов», которые имели прямые контакты в Конгрессе, а также не закреплял механизм санкций. Закон исключал из сферы регулирования значительное число организаций и не устанавливал срока, в течение которого бывшие члены парламента не могли заниматься лоббированием чьих-либо интересов. Такая непоследовательная разработка закона привела к дискуссии о необходимости пересмотра его положений и их конкретизации.

Таким образом, законодательная база США была основана на иррациональном страхе перед коммунистической и нацистской пропагандой. Дальнейшее развитие сферы регулирования отношений бизнеса и власти развивалось в направлении устранения ошибок и дополнения закона 1946 года. Об этом говорит принятие законов 1995 и 2007 годов [33; 34]. Важным элементом этих нормативных правовых актов стало ужесточение механизма санкций, что способствовало формальному контролю над деятельностью лоббистских организаций.

Следующий подход представляет собой европейский сценарий саморегулирования лоббистской деятельности. Субъекты лоббизма обязуются сформулировать правила и

нормы взаимодействия с органами власти в соответствии с действующим законодательством [17]. Говоря об этой модели, следует сделать важное уточнение: она распространяется только на Европейский парламент и Европейскую комиссию, отдельные же члены союза могут иметь собственное законодательство, регулирующее лоббистскую деятельность. Модель олицетворяет собой принцип саморегулирования и добровольной регистрации лоббистских организаций. Единый реестр лоббистов был создан в 1996 году, а принцип саморегулирования сформулирован в 2007 году. Проблема данной модели заключается в необязательной регистрации лоббистских организаций. Многие лоббисты продолжают использовать неформальные методы влияния в силу отсутствия механизма санкций. Именно поэтому ЕС в последние годы склоняется к более жестким методам регулирования деятельности лоббистов [29].

Сторонники еще одного подхода выступают за введение профессионального стандарта, выступающего в роли альтернативы Федеральному закону или иной форме правового регулирования сферы взаимодействия бизнеса и власти [5]. Стоит отметить, что противники законопроектов о регулировании лоббизма часто поддерживают именно этот способ регулирования. И, наконец, последний подход предполагает создание саморегулируемой организации лоббистов на основе Федерального закона «О Саморегулируемых организациях» [28]. Таким образом, единая некоммерческая организация установит стандарты и правила поведения субъектов лоббистской деятельности, а также будет осуществлять контроль за соблюдением указанных правил и требований. Как мы можем заметить американская модель представляет собой жесткий вариант институционализации и предполага-

ет наличие системы санкций, а европейский вариант регулирования способствовал формализации отношений лоббистских организаций и органов власти, но из-за отсутствия нормы «диспозиция-санкция» эта модель отличается более мягкой институционализацией.

Подходы к регулированию сферы взаимодействия бизнеса и власти в России предлагают разные формы законодательного закрепления: от принятия Федерального закона до саморегулирования в соответствии с действующим законодательством. Любая модель имеет свои преимущества и недостатки, но отсутствие решения ведёт к негативным последствиям и не способствует формированию конструктивного диалога между бизнесом и властью.

Нормативно-правовая база бизнес-объединений

В России не существует специальных правовых норм, регулирующих деятельность организаций, представляющих интересы бизнеса. Данные объединения в основном функционируют, опираясь на общее законодательство о некоммерческих организациях. К таким организациям мы можем отнести Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), «Деловую Россию» и «Опору России». Данные организации осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «О некоммерческих организациях». Вторая глава нормативного акта определяют форму их организации как «общественные организации», что ограничивает их деятельность рамками данного типа некоммерческой организации. Статья 14 закрепляет перечень уставных документов, к которым относятся уставы и учредительные договоры. Статья 24 утверждает виды деятельности организаций: они должны соответствовать учредительным документам и не противоречить действующему

законотворчеству. Статья 29 определяет структуру и функции высших органов управления некоммерческих организаций [26].

В основе деятельности указанных организаций лежат их Уставы, которые определяют цели, предмет деятельности и задачи. Рассмотрим направления деятельности Российского союза промышленников и предпринимателей. Её Устав определяет предмет деятельности, как представление и защита общих интересов членов РСПП [23]. Целями являются: развитие партнерства между предпринимателями, формирование благоприятного делового климата, проведение согласованной политики членов организации. Основные задачи организации: продвижение интересов, влияние на разработку и принятие законодательных решений, юридическая защита и правовое сопровождение, консультирование членов союза, укрепление отношений с международными организациями. Уставы «Деловой России» и «Опоры России» имеют смежные основные положения с учётом специфики их деятельности [24; 25].

Особое нормативное регулирование имеет Торгово-промышленная палата РФ. Это обусловлено мировой практикой создания и функционирования подобных организаций, история которых отслеживается с XV-XVI веков, а также спецификой положения данного института в России. В той или иной форме торговые палаты существуют в России с XVIII века, а в 1972 году была создана Торгово-промышленная палата СССР, в состав которой вошли 14 торговых палат союзных республик. ТПП СССР имела статус всесоюзной организации и занималась развитием международных торгово-экономических связей. С 1985 года вследствие дезинтеграционных процессов региональные палаты обрели высокий уровень

автономии и стали вести более активную политику в области развития внешнеэкономических связей отдельных республик [18]. В 1991 году была создана ТПП РСФСР, которая объявила себя правопреемницей ТПП СССР «в отношении имущества и денежных средств, а также в сфере прав Торгово-промышленной палаты СССР в учрежденных ею смешанных торговых палатах, ассоциациях и совместных предприятиях, в том числе и за границей» [21]. В связи с изменением официального названия страны ТПП РСФСР была переименована в ТПП РФ.

Торгово-промышленная палата СССР являлась важным государственным органом, отвечающим за развитие торгово-экономических связей с иностранными государствами. Преемственность полномочий обусловила необходимость законодательного регулирования данной организации, что в итоге привело к принятию закона «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» [3]. Глава 1 определила статус, организационно-правовую форму в виде союза, а также цели и задачи ТПП. К основным целям и задачам относятся: формирование современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, создание благоприятных условий для предпринимательства, защита и продвижение интересов представителей бизнеса и организация взаимодействия с органами государственной власти. Глава 2 закрепила принципы образования палат на территории субъектов, процедуру регистрации и структуру устава организации. Согласно закону, устав должен включать в себя цели объединения, условия принятия новых членов, права и обязанности участников, компетенции органов управления и иные положения, не противоречащие законодательству. Самым важным пунктом является статья 12, утверждающая права торгово-промышленных палат. Поло-

жениями статьи установлено, что палаты имеют право: на участие в подготовке проектов законов и иных актов, представлять интересы своих членов в органах государственной власти, участвовать в формировании и реализации государственной политики в области развития предпринимательства.

Отсутствие подобных специальных нормативных правовых актов в регулировании деятельности таких организаций, как РСПП, «Деловая Россия» и «Опора России», препятствует их формальной институционализации. Многие формальные инструменты выстраивания двусторонней коммуникации с органами государственной власти для них недоступны. Сфера регулирования взаимодействия бизнеса и власти в настоящее время недостаточно развита в России. Существующие подходы к решению проблемы и зарубежный опыт способствуют формированию положительных тенденций в данной области. Несмотря на это, отсутствие нормативных правовых актов и институционального закрепления бизнес-объединений ограничивает пул механизмов представления и защиты интересов представителей бизнеса.

Факторы институционализации лоббизма

Рассмотрев модели регулирования сферы взаимодействия бизнеса и власти на примере США, ЕС и России, мы должны объяснить, почему в англо-саксонских странах процесс институционализации лоббизма имеет заверченный характер, а в России – нет. Во-первых, как отмечают исследователи, процесс институционализации организаций, представляющих интересы бизнеса, в США и Европе осуществлялся параллельно со становлением гражданского общества и представительных механизмов [5]. На разработку регулирующего законодательства

ушло несколько столетий. Во-вторых, в западных странах лоббизм считается профессией, и им занимаются независимо от принадлежности к отрасли или организации. Представлением интересов в России в основном занимаются крупные компании или специализированные организации [20]. Представители крупного бизнеса осуществляют деятельность в области GR, которая относится к сфере общего менеджмента и является естественной составляющей бизнеса. Поэтому она не нуждается в стандартах, законах и иных нормативных правовых актах, регулирующих сферу взаимодействия бизнеса и власти. Деятельность специализированных организаций регламентируется их уставами и законом «О некоммерческих организациях».

Более того, выделяется перечень объективных факторов, исходя из которых страны причисляются к той или иной модели институционализации лоббизма. Нас интересуют три такие модели: институциональная плюралистическая, институциональная корпоративная и квазиинституциональная корпоративная. Критериями для классификации являются: наличие законодательных норм, частота использования формальных и неформальных механизмов, структура процесса лоббирования, наличие обратной связи со стороны государства и плюрализм лоббистских организаций [8]. США – страна с институциональной плюралистической моделью представления интересов. Она отличается разнообразием субъектов лоббизма и каналов продвижения интересов, а также регламентацией нормативного положения лоббистов. Большинство стран ЕС относятся к институциональной корпоративной модели. В них представительство интересов осуществляется посредством крупных организаций, союзов и ассоциаций. В рамках данного типа институционализации лоббизма

существуют отдельные нормативные правовые акты, которые формально закрепили положение лоббистов, однако деятельность таких организаций основана на принципе саморегулирования.

Россию относят к странам с квазиинституциональной корпоративной моделью. Она характеризуется отсутствием законодательной базы в области представительства интересов, преобладанием неформальных методов продвижения интересов над формальными и доминированием корпоративного сектора в вопросах давления на государственные органы. Бизнес-объединения в РФ гораздо моложе подобных организаций, созданных на Западе, поэтому процессы институционализации и формирования законодательства в сфере взаимодействия бизнеса и власти находятся на ранних этапах. Несмотря на это крупные организации, занимающиеся представительством интересов в России, смогли сформировать устойчивую культуру и создать эффективные неинституциональные механизмы продвижения интересов бизнеса в диалоге с государством.

Проблема неполной институционализации бизнес-объединений

Опираясь на разные теории институционализации, можно выделить основные этапы формирования институтов: 1) возникновение интересов, отстаивание которых требует коллективных действий; 2) возникновение неформальной институционализации (формирование этического и социального регулирования субъект-объектных взаимодействий); 3) законодательное закрепление и появление механизма санкций [36]. Состояние бизнес-объединений России на данном этапе развития регулирующей сферы можно описать как «неполная институционализация» или квазиинституционализация. Данная терминология отражает такое положение, когда социальные нормы и пра-

вила поведения института сформированы, но не закреплены законодательно.

Как было отмечено выше, деятельность подавляющего большинства общественных организаций, представляющих интересы бизнеса, регулируется законом «О некоммерческих организациях» и собственными уставами. Ограниченность общих законодательных актов в сфере продвижения и защиты интересов приводит к возникновению проблем, с которыми сталкиваются бизнес-объединения. Отсутствие консультационного механизма в процессе подготовки решений часто способствует принятию законов, ущемляющих права бизнеса и тормозящих развитие предпринимательства. Например, контрольно-надзорное законодательство, которое несет в себе огромное количество избыточных и устаревших, но при этом обязательных норм, обходится экономике РФ в 1,5% ВВП [1]. Ещё одной проблемой является отсутствие формальных инструментов влияния на выработку системных решений. Использование неинституциональных механизмов ограничивает влияние организаций, представляющих интересы бизнеса, на процесс принятия конкретных законодательных актов. Предложения, вносимые бизнес-объединениями, во время разработки законопроектов носят лишь рекомендательный характер. Отсутствие законодательства, регулирующего лоббистскую деятельность, лишает бизнес возможности обратиться к акторам, не привязанным к конкретной компании или отрасли из-за отсутствия грани между продвижением интересов и коррупцией. Как отмечает П.А. Толстых, ассоциации в России вынуждены заниматься представительством интересов компаний, отличающихся по своей структуре и размеру, что размывает поле деятельности таких организаций. Также, по мнению эксперта, главы ассоциаций отличаются меньшей за-

интересованностью и мотивацией по сравнению с профессиональными лоббистами, которые в случае успешного завершения кампании получают дополнительные выплаты [6].

Таким образом, неполная институционализация бизнес-объединений в России, проявляющаяся в отсутствии формальных норм регулирования их деятельности, является причиной многих проблем, тормозящих развитие бизнеса в России. Отсутствие формально закрепленных механизмов участия бизнес-объединений в процессе разработки законопроектов, касающихся непосредственно бизнеса, делает невозможным нормативный консенсус между государством и предпринимателями. Многие избыточные правовые нормы, от которых можно было бы отказаться в результате двусторонней коммуникации представителей бизнеса и власти, часто используются контрольно-надзорными органами в качестве причин для санкций, выдвигаемых предпринимателям.

Неинституционализованные механизмы продвижения интересов

Так как законодательно закреплённые механизмы взаимодействия бизнеса и власти отсутствуют, организации, занимающиеся представительством интересов, используют разные инструменты влияния на процесс принятия решений. Далее, мы рассмотрим эти методы, используя релевантные примеры. Бизнес-объединения могут отстаивать свою позицию по тому или иному вопросу, принимая участие в форумах, круглых столах и иных мероприятиях. Например, РСПП каждый год организует «Неделю российского бизнеса». Участниками мероприятия являются как представители бизнеса, так и государственные деятели: заместители председателя Правительства РФ, представители Администрации Президента РФ и Феде-

рального Собрания РФ, а также главы ключевых министерств и ведомств [10]. Данный формат позволяет представителям бизнеса и власти выстраивать двустороннюю коммуникацию с целью решения существующих проблем.

Организации, представляющие интересы бизнеса, также могут принимать участие в консультационных мероприятиях, организованных государственными органами. В качестве примера можно привести совещание по подготовке общенационального плана по нормализации деловой жизни в РФ, состоявшееся 8 мая 2020 года. В нём приняли участие представители РСПП и исполняющий обязанности премьер-министра Андрей Белоусов [4]. Бизнес-объединения, используя данный механизм, имеют возможность обосновать существующие угрозы и перспективы в предпринимательской среде. Итоги мероприятий могут закрепляться законодательно или трансформироваться в конкретные решения.

Ещё одним механизмом влияния на процесс принятия решений является внесение предложений по изменению законодательства и введению мер, способствующих улучшению положения бизнеса. Отдельные организации часто направляют письма государственным служащим с описанием своего видения определенной проблемы и предлагают ряд мероприятий по изменению сложившейся ситуации. Так, в мае 2020 года «Опора России» направила письмо министру экономического развития РФ Максиму Решетникову с просьбой согласовать изменения, вносимые в федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации», с представителями туристической сферы [11]. В случае достижения консенсуса в методах решения конкретной проблемы, бизнес-объединения могут направить совместные предложения в госу-

дарственные органы. 30 апреля 2020 года Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата РФ, «Деловая Россия» и «Опора России» направили премьер-министру Михаилу Мишустину пакет мер по поддержке бизнеса в период кризисной ситуации [14].

Говоря о неинституциональных механизмах продвижения интересов, необходимо упомянуть о встречах отдельных представителей бизнес-объединений с должностными лицами. Чаще всего на таких мероприятиях присутствуют председатели или президенты организаций. В декабре 2019 года президент «Опоры России» Александр Калинин встретился с Губернатором Ростовской области Василием Голубевым и обсудил с ним перспективы национального проекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В феврале 2016 года Президент РФ Владимир Путин провел встречу с президентом Российского союза промышленников и предпринимателей Александром Шохиним, в рамках которой были затронуты актуальные на тот момент проблемы в сфере взаимодействия бизнеса и власти [2]. Бизнес-объединения в России, несмотря на отсутствие законодательно закреплённых форматов взаимодействия с государственными органами, эффективно используют имеющиеся у них неформальные механизмы, позволяющие выстроить диалог между бизнесом и государством. Действенность таких методов подрывается отсутствием институциональных правил: многие предложения, высказанные в рамках таких форматов, в большинстве случаев имеют рекомендательный характер и не оказывают влияния на лиц, принимающих решения.

Способы решения проблемы неполной институционализации бизнес-объединений

Как уже было отмечено ранее, американский вариант регулирования сферы взаимодействия бизнеса и власти представляет собой жесткий контроль над субъектами лоббизма и предполагает полное раскрытие информации, касающейся деятельности и финансовых потоков лоббистов. А европейский подход, в свою очередь, отличается более мягким отношением к организациям, представляющим интересы бизнеса, но стоит выделить существующую тенденцию возрастания количества инициатив по ужесточению законодательства в данной сфере. Это происходит как на уровне наднациональных институтов ЕС, так и в отдельных государствах, например, во Франции, Италии и Австрии [15].

База для имплементации императивной модели институционализации лоббистской деятельности в России уже сформирована. Можно выделить три сценария развития моделей регулирующего законодательства в области лоббизма: принятие Федерального закона, внесение дополнений и изменений в антикоррупционное законодательство, унификация закона «О торгово-промышленных палатах» и его распространение на все лоббистские организации. Первый вариант может быть основан на предыдущих законопроектах, внесенных на рассмотрение в Государственную Думу РФ. Опираясь на законодательный опыт, мы можем выделить общие положения такого закона. Данный нормативный правовой акт будет действовать на территории всех субъектов РФ, определит пул субъектов и объектов лоббизма, закрепит формальные механизмы воздействия на государственные и муниципальные органы власти, определит порядок предоставления отчетности субъектами и объектами лоббистской деятельности, а также введёт регламент регистрации подобных организаций.

Говоря об усовершенствовании антикоррупционного законодательства, необходимо отметить, что решение проблемы институционализации лоббизма было закреплено в национальном плане по противодействию коррупции на 2012-2013 [9]. Министерству экономического развития совместно с Министерством юстиции было поручено внести предложения по формированию в Российской Федерации института лоббизма в президиум Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции. Вносимые изменения должны были стать результатом взаимодействия министерств с представителями бизнеса и опираться на международный опыт. Согласно указу Президента Российской Федерации от 11.04.2014 г. № 226, утвердившему национальный план противодействия коррупции на 2014-2015 годы, задача создания системы нормативного регулирования института лоббизма на федеральном уровне была возложена на Правительство Российской Федерации [22].

Результатом указов стал проект Федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования механизма взаимодействия органов власти и представителей общественных объединений, индивидуальных предпринимателей, коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе иностранных, и их уполномоченных представителей», подготовленный Министерством экономического развития. Исходя из текста проекта, государственные служащие и муниципальные чиновники обязывались в конце каждого месяца предоставлять информацию о встречах с лицами, представляющими интересы коммерческих и некоммерческих организаций. Отчетность предполагалось публиковать на сайтах государственных и муниципальных

органов [27]. Данный законопроект вносил существенные изменения в федеральные законы: «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и «О муниципальной службе в Российской Федерации».

Использование закона «О торгово-промышленных палатах» в качестве основы правовой институционализации представляется возможным при соблюдении ряда условий. Самым главным из них является включение физических лиц в список субъектов лоббирования. Несмотря на специфику деятельности ТПП, пункт 2 статьи 3 описывает сложившуюся практику продвижения интересов бизнес-объединениями [3]. Также необходимо расширить количество организационно-правовых форм, так как нормативный правовой акт закрепляет структуру ТПП в виде союза. Статья 8, закрепляющая перечень учредительных документов и их содержание, вполне соответствует действующим уставам таких организаций, как РСПП, «Деловая Россия» и «Опора России».

Использование диспозитивных методов может быть основано как на международном опыте, так и на внутренних нормативных правовых актах. Одним из таких механизмов является введение добровольного реестра лоббистских организаций, который подразумевает частичное раскрытие информации о деятельности субъектов лоббизма. В отличие от законодательства США, такое регулирование предполагает публикацию данных только об объекте и предмете лоббирования и не включает финансовую отчетность. Запись в реестре должна упростить процесс получения доступа в государственные органы, как это происходит в ЕС [16]. Но по мнению противников мягкого регулирования сферы взаимодействия бизнеса

и власти, такая мотивация является недостаточной для того, чтобы каждый лоббист проходил регистрацию в реестре. Существует высокая вероятность того, что многие представители интересов бизнеса продолжат опираться на «неформальные» методы влияния на власть. Стоит также сказать несколько слов о законопроектах 2013 и 2015 годов, которые также предлагали использование диспозитивных методов регулирования. Предполагалось создание саморегулируемой организации, включающей в себя физических лиц, оказывающих услуги по продвижению интересов в органах государственной власти. Членами организации могли являться только индивидуальные предприниматели, что исключало большое количество юридических лиц из сферы регулирования [12]. Тем не менее, на базе СРО должен был быть создан реестр её членов. Следуя тексту законопроектов, участники СРО предоставляют отчетность о своей деятельности каждые полгода.

Как показывает международная практика, имплементация механизмов только одной из этих моделей негативно скажется на деятельности субъектов лоббизма либо на соблюдении новых норм. Процесс правовой институционализации должен быть постепенным: использование диспозитивных методов влияния на начальных этапах должно поспособствовать формированию культуры лоббизма и определить границы деятельности таких организаций. Переход к более жесткому регулированию позволит закрепить доминирование формальных механизмов влияния над неформальными и введет санкции в случае выхода за рамки правового поля [19, 13].

Заключение

Бизнес-объединения в России характеризуются квазиинституциональным положением, что приводит к меньшей эффек-

тивности диалога между бизнесом и властью и ряду других проблем. Среди них стоит выделить отсутствие институционализированных механизмов влияния на разработку законопроектов и принятие решений, касающихся бизнеса, доминирование неформальных методов взаимодействия над формальными и отсутствие видимой грани между лоббизмом и коррупцией. Как уже было отмечено, подходы к регулированию лоббизма в России разделяются на императивные и диспозитивные. К императивным мы можем отнести предложения по введению профессионального стандарта и принятию федерального закона, регламентирующего деятельность лоббистов. К диспозитивным – создание Саморегулируемой организации и введение добровольного реестра лоббистов. Как показывает международный опыт, использование императивной модели в США привело к чрезмерному контролю над деятельностью организаций, представляющих интересы бизнеса. Диспозитивные механизмы, как было отмечено в работе, часто становятся неэффективными из-за отсутствия должного уровня мотивации у лоббистов, которые не хотят раскрывать информацию о проведенных встречах и контактах, имеющихся в государственных органах. Для успешной имплементации правовой институционализации бизнес-объединений, государство должно опираться на использование диспозитивных механизмов на начальном этапе, что способствует укреплению положения института лоббизма и формированию позитивного отношения к нему. После этого должно последовать ужесточение регулирующего законодательства, что позволит определить границы лоббистской деятельности и ввести механизм санкций за нарушение этих границ.

Список литературы

1. Жулин А.Б., Завьялова Л.Д., Кнутов А.В и др. Модернизация системы контрольно-надзорных полномочий в Российской Федерации. Аналитический доклад. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014..
2. Встреча с президентом Российского союза промышленников и предпринимателей Александром Шохиним [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/51329/photos> (Дата обращения 21.07.2020).
3. Закон РФ "О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации" от 07.07.1993 (с изменениями от 01.06.2016) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2269/ (Дата обращения 21.07.2020).
4. Исполняющий обязанности премьер-министра Андрей Белоусов провел совещание с членами Бюро Правления РСПП по подготовке общенационального плана по нормализации деловой жизни в РФ [Электронный ресурс] URL: <http://rspp.ru/events/news/ispolnyayushchiy-obyazannosti-premer-ministra-andrey-belousov-provel-soveshchanie-s-chlenami-byuro-p/> (Дата обращения 21.07.2020).
5. Кириллина В.Н., Яникеева И.О. К вопросу о лоббистской деятельности в современной России // Бизнес. Общество. Власть. 2017. № 1.
6. Кисель К.Ю. Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти: Дис. ... канд. полит. наук. М., 2013.
7. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (с изменениями от 21.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации.

8. Муращенко С.В. Реализация квазиинституциональной корпоративной модели лоббизма в политической практике современной России // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. 2016. № 2. С. 16-22.
9. Национальный план противодействия коррупции на 2012–2013 годы [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/supplement/1172>. 13.03.2012 г (Дата обращения 21.07.2020).
10. Недели российского бизнеса // Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс] URL: <http://www.nrb-rspp.ru/> (Дата обращения 21.07.2020).
11. Опора России предложила главе Минэкономразвития обсудить развитие туризма с бизнесом [Электронный ресурс] URL: <https://tass.ru/ekonomika/8485727> (Дата обращения 21.07.2020).
12. Проект Федерального закона "О порядке продвижения интересов коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей в органах государственной власти и местного самоуправления" от 17.12.2013 [Электронный ресурс] URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/410475-6> (Дата обращения 21.07.2020).
13. Пузикова А.А. Лоббизм в России: трудная дорога к легализации // Научно-аналитический журнал Observer. 2012. № 11. С. 65-75.
14. Российские объединения направили новое письмо в правительство, в котором предложили ввести мораторий на уплату НДС с зарплат россиян менее 5 МРОТ и распространить отсрочки по налогам и страховым взносам на все предприятия. [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/economics/30/04/2020/5eaaad05d9a7947dbf21676f1> (Дата обращения 21.07.2020).
15. Российский корпоративный лоббизм в странах Европейского союза: публичные реестры лоббистов // Доклад «Трансперенси Интернешнл-Россия» [Электронный ресурс] URL: <https://transparency.org.ru/special/lobbying/docs/report-ru.pdf> (Дата обращения 21.07.2020).
16. Руденкова Д.Э. Регулирование лоббизма в Европейском союзе: история и перспективы // Вестник Московского университета. Международные отношения и мировая политика. 2015. №1.
17. Румянцев О.Г. О развитии и регулировании сферы представления коммерческих интересов в Российской Федерации (некоторые аспекты отношений бизнеса и государства в эпоху глобальных вызовов) // Гуманитарные науки – Вестник Финансового университета – 2016. Т. 6. № 2. С. 45-67.
18. Смирнов С.А. Торгово-промышленные палаты: история и современность // Экономическая наука современной России. 2001. № S2. С. 7-16.
19. Суровцев С.И. Конституционно-правовое регулирование лоббистской деятельности по праву США, государств – членов Европейского союза и России: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2018.
20. Толмачёва И.В. Количественное исследование института лоббизма в России // Вестник Финансового университета. Гуманитарные науки. 2017. № 1.
21. Торгово-промышленной палате Российской Федерации 75 ЛЕТ (историческая справка) [Электронный ресурс] URL: <https://tpprf.ru/ru/about/history/tpp75/history/> (Дата обращения 21.07.2020).

22. Указ Президента Российской Федерации от 11.04.2014 г. № 226 [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/38316> (Дата обращения 21.07.2020).
23. Устав Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» от 19.12.2005 (с изменениями от 24. 03. 2016) [Электронный ресурс] URL: <http://media.rspp.ru/document/1/3/2/32d4b6ca555f81e955c599626ed4275c.pdf> (Дата обращения 21.07.2020).
24. Устав общероссийской общественной организации «Деловая Россия» от 17.10.2001 (с изменениями от 24.05.2019) [Электронный ресурс] URL: https://drive.google.com/file/d/1f-Ku3ImZKx_Sn5LjvpeTF9OsiGzGFH8-/view (Дата обращения 21.07.2020).
25. Устав общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России от 18.09.2002 (с изменениями от 23.10 .2018) [Электронный ресурс] URL: <https://www.opora.ru/upload/iblock/082/0826baa0b00a6b254c634cd4df73049c.pdf> (Дата обращения 21.07.2020).
26. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 (с изменениями от 02.12.2019) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (Дата обращения 21.07.2020).
27. Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты российской федерации в части совершенствования механизма взаимодействия органов власти и представителей общественных объединений, индивидуальных предпринимателей, коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе иностранных, и их уполномоченных представителей» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=125742#02536644512524655> (Дата обращения 21.07.2020).
28. Федеральный закон Российской Федерации "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 (с изменениями от 03.08.2018) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/ (Дата обращения 21.07.2020).
29. Шохин А.Н., Прохорова А.А. Бизнес и власть в России. Формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата // Под ред. А.Н. Шохин – Издательский дом Высшей школы экономики – 2015 – С. 64.
30. A Brief History of Lobbying by Elizabeth Dwoskin [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-06-07/a-brief-history-of-lobbying> (Дата обращения 21.07.2020).
31. Craig H. Making the U.S. Lobbying Disclosure Act Work as Intended: Implications for the European Transparency Initiative // Public Citizen. 2007. 2 oct.
32. Craig H. Origins, Evolution and Structure of the Lobbying Disclosure Act // Public Citizen. 2007.
33. PUBLIC LAW 104-65 – DEC. 19 – 1995 [Электронный ресурс] URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-109/pdf/STATUTE-109-Pg691.pdf> (Дата обращения 21.07.2020).
34. PUBLIC LAW 110-81 – SEPT. 14 – 2007 [Электронный ресурс] URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/STATUTE-121/pdf/STATUTE-121-Pg735.pdf> (Дата обращения 21.07.2020).

35. Ronald J. Hrebenar, Bryson B. Morgan Lobbying in America: A Reference Handbook // ABC-CLIO. 2009. P. 19-23.
36. Stephen R. Barley, Pamela S. Tolbert Institutionalization and Structuration:

THE PROBLEM OF INSTITUTIONALIZATION OF BUSINESS ASSOCIATIONS IN RUSSIA

Kirillina Valentina – Professor, Doctor of philosophical sciences, Deputy Head of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, Head 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: kirillina@hse.ru.

Popov Dmitry – student of the Faculty of Political Science of Moscow State University. Address: 27 Lomonosovskij prospekt, Moscow, 119192, Russia. E-mail: d.popov1999@mail.ru

Debates on ways to regulate lobbying activities in Russia have not stopped since the early 90s when the first attempts were made to create special legislation in the field of lobbying, which underscores the urgency of this problem. The functioning of the largest business associations in Russia, except for the Chamber of Commerce and Industry, is based on the law "On non-profit organizations", which refers to several actors that differ in their field of activity. Due to this fact, the work analyzed approaches to improve legislation in the sphere of interaction between business and government in Russia, as well as foreign experience in implementing regulatory standards on the example of the United States and the EU. This work aims to determine the problems associated with the lack of special normative-legal base, regulating the activity of organizations representing business interests. Particular attention is paid to the problems of business associations caused by the quasi-institutional situation, and ways to solve them. The analysis of scenarios for solving the problem of incomplete institutionalization that are applicable in Russia is of key significance.

Key words:

Lobbying, interest groups, institutionalization, legal regulation.

Конфликт интересов власти и бизнеса в современной России

Кириллина В.Н.¹, Антонова А.Ю.²

В статье рассматриваются сложившиеся в российском обществе практики конфликтного взаимодействия бизнеса и власти. Наиболее важным из них признается преобладание неформальных сетей управления конфликтами. Они вырабатывают правила, по которым бизнес и власть строят свои отношения, компенсируя тем самым слабые формальные институты. Во взаимоотношениях бизнеса и государства можно выявить ряд острых углов, таких как: отсутствие четких и однозначных «правил игры», гарантий института частной собственности. Партнерство бизнеса и власти в России можно определить лидирующей ролью государства.

Ключевые слова

взаимодействие бизнеса и власти, конфликт, институты, специфика российского бизнеса, институционализация конфликтов

¹ **Кириллина Валентина Николаевна** - доктор философских наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор Института коммуникационного менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: kirillina@hse.ru

² **Антонова Анастасия Юрьевна** - выпускница факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. Репетитор по английскому языку

Сегодня можно заметить возрастающий интерес к вопросам взаимодействия бизнеса и власти как со стороны научного, так и делового сообщества. Во многом это объясняется растущим влиянием разных групп интересов и структур на процесс принятия политических решений, касающихся значимых сфер общественной и деловой жизни.

Бизнес – это важный субъект социальной, экономической и политической деятельности. В отсутствии конструктивного диалога ни бизнес, ни власть не способны в полном объеме реализовывать свои функции, как общественные, так и государственные, а значит и удовлетворять общественные запросы, что может привести к разного рода нестабильностям. Это выводит проблемы взаимоотношения государства и бизнеса на лидирующие позиции в политических процессах, и делает процесс согласования интересов и урегулирования конфликтов одной из самых важных проблем.

Конфликт интересов бизнеса и власти

Специфика конфликта власти и бизнеса проявляется в том, что бизнес нацелен на решение проблем отдельных частных лиц и структур. Власть же в своих действиях обязана ориентироваться на интересы общества, регулируя рынок и ограничивая рыночную свободу. В результате на бизнес-структуры накладывается определенная социальная ответственность, например, экологические требования к производству, определенные стандарты трудовых отношений и пр. Тем не менее, обе стороны данного конфликта заинтересованы в развитии социальной среды, поэтому им обоим выгодно взаимное сотрудничество, а значит и урегулирование возникающих конфликтов, и продолжение конструктивного диалога. Конфликт в подобного рода отношениях – это в основном средство, а не цель. Предпосылки и причины конфликта власти и бизнеса кроются в специфике политико-экономической системы государства, а на их развитие и итоги влияют как внутренние,

так и внешние факторы. Особенности институциональной среды создают основные факторы, которые определяют контуры конфликтного взаимодействия бизнеса и власти.

Несмотря на то, что конфликты могут принимать разные формы, пути их разрешения имеют общие истоки. Выход из конфликта с наименьшими потерями возможен при создании определенных условий, таких как, например, наличие правовых технологий, стабильный уровень демократии в обществе, наличие опыта по разрешению конфликтов и т.п.

Выделяют несколько режимов функционирования конфликтных взаимоотношений власти и бизнеса [1, 9-14]:

- «директивный»: власть обладает разного рода ресурсами, которые в свою очередь позволяют ей – доминирующему агенту – осуществлять свою волю и обеспечивать выполнение распоряжений аморфным в текущих условиях бизнесом. Бизнес со своей стороны не стремится получить рычаги влияния на выработку политического курса, а стратегическое управление собственностью целиком и полностью подчинено государству;
- «функциональный»: бизнес здесь выступает в роли социально-политического актора, управление которым стремится реализовать власть. Права собственности в условиях «функционального» режима размыты, развитие получает так называемая система кормлений, а в случае возникновения конфликтной ситуации чаще всего прибегают к помощи административных методов;
- «коммуникативный»: взаимоотношения бизнеса и власти регулируются строго законами рынка. Бизнес имеет возможность влиять на выработку политических решений посредством официально закрепленных механизмов лоббирования. При распределении ресурсов используются исключительно экономические и юридические

механизмы, а права собственности четко определены.

Перспективы конфликтного регулирования зависят во многом от форм, характера и эффективности договорных технологий участников конфликта, а выбор определенного способа работы с конфликтной ситуацией – от задач, которые стороны ставят в отношении друг друга. Наиболее эффективный механизм управления конфликтами – институционализация, так как институционализированное противостояние является наиболее предсказуемым. Этот способ решения противоречий приоритетен для обеих сторон. Конфликтные отношения, которые складываются между акторами естественным путем в ходе их взаимодействия, с помощью институционализации приобретают четкую форму, а орудиями разрешения конфликтов становятся дискуссии, обсуждения и консультации. Институционализированный конфликт – конфликт прогнозируемый, в то время как неинституционализированный – это внезапный взрыв недовольства без наличия определенных принципов. Успех институционализации достижим при применении технологий, которые направлены на открытое обсуждения сторонами имеющихся проблем. Диалог, переговоры, консультации и т.п. повышают перспективу долгосрочного сотрудничества, в то время как административные механизмы не благоприятствуют стабильности в отношениях бизнеса и власти. Они настроены на одностороннюю коммуникацию, хотя и могут быть полезны в вопросах частного порядка.

Положение бизнеса в России

Исторически в России, в отличие от, например, стран Западной Европы, возможность вести предпринимательскую деятельность зависела во многом от государственных чиновников, а предприниматель выступал в отношениях с государством скорее как проситель. Именно правительство было инициатором создания как казенных, так и частных предприятий с целью развития

промышленности и торговли. Фактически создавался класс предпринимателей, которые напрямую зависят от чиновников. Это стало причиной определенного иждивенчества российских предпринимателей, которые старались получать от государства те или иные льготы: беспроцентные ссуды, защиту от конкуренции, выгодные правительственные заказы и т.п. Тем самым государство порождало характерную негативную особенность российского предпринимательства: экономический успех достигался не по причине развития производства, технологий и инноваций, а благодаря искусственно создаваемым тепличным условиям. На фоне тесной зависимости предпринимателей от благосклонности властей, расцвела система взяточничества и подкупов. Власть обеспечивала условия реализации предпринимательской деятельности. Более того, российское государство, помимо всего прочего, регулировало доступ к дефицитным ресурсам [4]. С течением времени эта структура могла то упрощаться, то усложняться, а процент властного влияния со стороны государства уменьшаться или увеличиваться.

В современной России отношения власти и бизнеса никогда не характеризовались отсутствием напряженности того или иного уровня и рассматривались преимущественно в конфликтном дискурсе. Баланс сил регулярно менялся то в одну сторону, то в другую сторону. Начиная с 2000-х гг. маятник качнулся в сторону государства: органы власти активизировались и начали работу по восстановлению государственных приоритетов в экономике. Правительство накладывает на бизнес определенные ограничения, укрепляя вертикаль власти и выстраивая новую парадигму взаимоотношений между государством и бизнесом.

В России на сегодня сформированы три относительно автономные зоны взаимодействия бизнеса и государства [8, 7]:

1. «белая зона» включает в себя формальные практики, которые регулируются законодательством (налоговые отноше-

ния, административное регулирование), конкурсы на госзаказы и т. п.;

2. «черная зона» - коррупция и прочие неформальные практики;

3. «серая зона» - практики неформального толка, которые непосредственно не связаны с коррупцией, например, торг относительно условий существования конкретного бизнеса.

Если в основе так называемой «белой зоны» лежит принцип создания единых правил игры для всех участников рынка, то «серая» и «черная» зоны подразумевают под собой неформальные режимы для предпринимателей и избирательность власти в отношении применения тех или иных санкций при нарушении формальных норм. «Серая» и «черная» зоны дают простор для вложений бизнеса в «хорошие отношения» с властью, которые нужны для получения преференций и достижения своих собственных интересов.

Развитие взаимоотношений власти и бизнеса протекало по пути получения относительно небольшой частью властных структур ренты за реализацию ручного управления, что, в свою очередь, неизбежно способствовало чрезмерному усилению неформальных механизмов урегулирования конфликтных ситуаций и концентрации собственности [1]. Это снизило эффективность экономической политики в целом, и рыночных реформ в частности. Важное значение приобрело наличие тесных личных контактов представителей бизнес-структур и государства, возможность уладить разногласия неформальным путем. Владельцам активов права собственности гарантированы государственным аппаратом чиновников, которые получают доходы от бизнес-структур, стабильность которых они обеспечивают. Персонафицированный подход вытесняет действия по общей для всех схеме.

Следует отметить, что данные тенденции усиливаются в период экономических кризисов, что в целом не удивительно, ведь

именно в такие сложные моменты бизнес как никогда нуждается в поддержке со стороны государства. В результате описанного выше формата взаимоотношений, еще больше увеличивается дифференциация возможностей различных бизнес-структур, а также увеличивается коррупционная составляющая взаимодействия бизнеса и власти. В такой ситуации основная часть малого и среднего бизнеса оказывается практически удалена из системы взаимоотношений с властью. При этом именно малый и средний бизнес работает в реальном секторе экономики, который ориентирован на удовлетворение запросов общества. Нацеленность на внешнего потребителя сырья, а не на продукты и услуги повседневной жизни, показывает объективную заинтересованность государства в своей доминирующей роли во взаимоотношениях с бизнесом, который подчинен интересам самосохранения.

Между бизнесом и государством в России сформировался вертикальный контракт, который характеризуется асимметричностью, нечеткостью правил игры и избирательностью. Российский бизнес существует в условиях неравноправия сторон, диспаритета прав и обязанностей. В России реальными правами пользуются главным образом государство и его представители, а бизнес в основном обременен обязанностями. Со стороны государства все громче слышны призывы к социальной ответственности. Но правила игры размыты, а четкое закрепление прав собственности отсутствует. Неясными остаются и границы вмешательства государства в экономику и в регулирование частного сектора, полномочия органов власти [6, 41-65]. Это дает государству возможности для манипуляций относительно поддержки того или иного бизнеса. Государство применяет избирательные санкции по отношению к нарушителям формальных норм, избирательную ответственность и стимулы. Поступая как дискриминирующий монополист, государство делает контракт с бизнесом персонафицированным.

В России недостаточно развиты институциональные структуры. Можно отметить следующие проявления институционального отставания [2]:

- качество государственного управления остается низким и не соответствует уровню развития экономики;
- барьеры «входа» на рынок жесткие, чему способствуют монополизация рынка и отсутствие социально-политических факторов, которые препятствовали бы закреплению поделенного между «приятельскими субъектами» рынка;
- декларируемая стратегия диверсификации при отсутствии реального развития здоровой институциональной среды (низкое качество правовых и политических институтов, антикоррупционного контроля).

Это мешает бизнесу и государству четко определять рамки взаимодействия, осознать взаимные интересы, выстроить отношения в режиме консультаций, а главное избегать серьезных кризисов, а если таковые наступили, то способствовать их деэскалации. Стоит также учитывать, что спрос на «плохие» институты в ряде случаев (как правило в странах с переходной экономикой), исходит от самого бизнеса: бизнес-структуры могут использовать свое влияние, прежде всего, для поиска ренты, а не для повышения качества экономических и политических институтов. Чиновники, в свою очередь, тоже выигрывают от такой «параллельной институционализации», действующей на неформальных рынках политических и бюрократических услуг, правил и норм, неэффективных с точки зрения развития конкурентных рыночных взаимодействий. Подобное «институциональное междуцарствие» - неизбежность для трансформирующегося общества, однако исследователи указывают на консервацию этого состояния в современной России [9, 16].

Сегодня задачи обеспечения экономического роста противоречат структуре прав

собственности, которая максимизирует получаемую ренту. Рентоориентированная мотивация не дает стимулов развивать производство. Государство при помощи использования неформальных институтов властного доминирования и политико-административной консолидации поставило бизнес в условия, при которых последнему включение в систему управления и коррупционные сети бюрократических институтов выгоднее, чем гарантия ясных гражданских предпочтений. Поддержанию подобной системы на плаву в немалой степени способствует тот факт, что для российского бизнеса, той его части, которая была бенефициаром приватизации, выгодно сохранение неэффективного управления, так как потери от него компенсируются политическим влиянием [3]. Государство создает для бизнеса тактические преимущества в ходе лоббирования корпоративных интересов бизнеса в органах власти в обмен на невмешательство в разработку стратегических решений. Если предприниматель понимает, что будущее его бизнеса и контролируемых им материальных и финансовых ресурсов находится в практически целиком зависимости от действующей власти, то он не будет бросать вызов существующей политической системе, так как риски слишком высоки: вполне реальна угроза оказаться изгнанным или лишиться своего капитала, а в самых крайних случаях - и физической свободы.

Итак, специфической особенностью взаимодействия бизнеса и власти в России является клиентелизм и лоялизм. Главная гарантия защиты собственности - неформальные правила игры, близость к власти, что обуславливает неэффективность управления собственностью, рост издержек, снижение эффективности производства и подорожание конечного продукта для покупателя. Подобная атмосфера ведет к дефициту доверия как в предпринимательской среде, так и в обществе в целом. Бизнес сегодня существует в двойственной реальности. С одной стороны, государство провозглашает курс на модернизацию экономики и разви-

тие предпринимательства. Но с другой, бизнес теряет свою независимость, его политические ресурсы и способы влияния на власть сокращаются.

Особенности управления конфликтами бизнеса и власти в России

В начале 1990-х годов, в результате происшедшей трансформации общественных отношений, государство стало «мягким», будучи не в состоянии ответить должным образом на действия олигархических групп. Оно как бы дистанцировалось от решения острых проблем. Именно это способствовало внеинституциональному развитию конфликтов как внутри этих групп, так и между ними и аморфными властными структурами. Итогом подобных взаимоотношений были передел собственности, насилие и деструктивные последствия для общества в целом [5].

Начиная с 2000-х гг. происходят укрепление власти и смена парадигмы отношений между властью и бизнесом. Практики и механизмы регулирования конфликтов бизнеса и власти, используемые сейчас в России, во многом институционализируются после дела ЮКОСа. Схема отношений между данными сторонами в результате конфликта претерпела существенные изменения: крупные бизнесмены согласились с позицией младшего партнера власти, отказавшись от политических амбиций и роли самостоятельного политического актора. Следствием этого закономерно стало перераспределение ресурсов, используемых для разрешения конфликта, в пользу государства. Отныне за властью остался выбор технологий урегулирования конфликтов, контроль за информационным полем и др. Было наглядно продемонстрировано, насколько может быть результативно использование административных и юридических ресурсов управления конфликтом в интересах лишь одной из сторон. Были реализованы как политические, так и экономические цели перераспределения собственности крупной корпорации [7].

В любом конфликте бизнес стремится максимизировать свою прибыль, однако структура выбора неизбежно меняется под давлением государства: пользуясь имеющимися ресурсами власть ставит бизнес в положение, при котором минимизация возможного ущерба становится важнее удовлетворения текущих интересов. Вследствие неравных властных потенциалов и степени уязвимости сторон выгода от подчинения приравнивается к части потенциальной прибыли, которая была бы получена, не существуй подобных структурных перекосов. В свою очередь уязвимость производна от наличия альтернативных стратегий у участников конфликта и выбора издержек от выхода из него. С усилением взаимопроникновения власти и бизнеса, их взаимодействие становится еще более непрозрачным, что в контексте управления конфликтами приводит к дальнейшему распространению непубличных методов урегулирования разногласий. В ходе конфликта на поверхность всплывает лишь малая часть подробностей и судить об истинных мотивациях и стремлениях участников все сложнее. Таким образом, власть концентрирует в своих руках широкие возможности для неформального контроля над бизнесом.

В ряде стран в качестве третьей стороны, которая выступает в качестве критика власти или бизнеса, может выступать общественность, побуждая стороны конфликта вступать в борьбу за общественные симпатии. Однако в России, на фоне общей слабости структур гражданского общества, общественность не имеет возможности участвовать в управлении подобными конфликтами и выступать как отдельный субъект. Если рассуждать с этой точки зрения, то можно отметить, что в ходе конфликта бизнеса и власти в России речь может идти не только о перераспределении собственности, но и о проведении определенной государственной политики. Таким образом, можно выделить основные особенности институциональной среды модели конфликтов бизнеса и власти:

- отсутствие единых правил для агентов конкурентно-рыночной игры;
- для экономических акторов правоприменение становится избирательным;
- судебная система не развита, а условия для ведения бизнеса ужесточаются, что усложняет для политически неангажированных контрагентов возможность отстаивать свою позицию в спорах с государством;
- возрастает роль политического влияния на деятельность предприятий;
- усиливается роль силовых структур во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов;
- народное недоверие к бизнесу, особенно крупному, которое культивируется в обществе, не способствует сглаживанию противоречий, а напротив приводит к расколам в обществе. Власть намеренно отделяет бизнес от публичной политики и подвергает сомнению правомерность предпринимательской активности.

Взаимоотношения власти и бизнеса в России сегодня характеризуются высоким потенциалом конфликтогенности. Это обуславливается, в первую очередь, незавершенным процессом институционализации легитимной модели взаимодействия бизнеса и власти, которая отвечает современным реалиям. Данный факт, в свою очередь, препятствует эффективной работе по урегулированию существующих конфликтов и предотвращению вероятных, а также гармонизации интересов бизнеса и власти в целом. Но ни государство, ни бизнес оказались не готовы к созданию оптимального институционального окружения.

Заключение

Бизнес в России во многом утратил гражданскую и политическую субъектность. Он аморфен и в вопросах легитимации способов управления конфликтами полагается на власть, которая, в свою очередь предпо-

читает прибегать к механизмам, отвечающим ее текущим интересам. «Ручное управление» обеспечивает лишь видимость спокойствия, тогда как неспособность сторон выходить из конфликта усиливается. Неформальные сети управления конфликтами вырабатывают правила, по которым бизнес и власть строят свои отношения, компенсируя тем самым слабые формальные институты.

Представленный анализ проблемы конфликта интересов бизнеса и власти показывает, что во взаимоотношениях бизнеса и государства можно выявить ряд острых углов, таких как: отсутствие четких и однозначных «правил игры», а также полных гарантий института частной собственности. Партнерство бизнеса и власти в России можно определить лидирующей ролью государства. Бизнес, как миноритарный акционер, может высказывать свои предложения, но последнее слово остается за государством. Подобная стратегия идет в разрез с требованиями модернизационного процесса, в контексте которого государству должны отводиться задачи стратегического планирования и вовлечения частного бизнеса в сферу общей экономической стратегии. Усиливающиеся дирижистские тенденции и государственный патернализм создают препятствия на пути реализации бизнесом своей деятельности. Бизнес в России сегодня деполитизирован и гиперполитизирован одновременно. С одной стороны, бизнес демонстративно отстранен от участия в политике и борьбы за власть. С другой, гиперполитизацию можно понимать как использование бизнеса в качестве инструмента в руках политической элиты в ходе решения тех или иных проблем (в основном межгосударственных).

Список литературы:

1. Алейников А.В. Анализ генезиса бизнеса в России: проблемное поле // Власть. 2009. № 12.

2. Алейников А.В. Российская модель конфликтной сопряженности бизнеса и власти // Конфликтология. 2013. № 1.
3. Барсукова С.Ю. Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания. Препринт WP4/2006/01. М.: ГУ ВШЭ. 2006.
4. Боханов А.Н. Крупная буржуазия России (конец XIX в. — 1914 г.). М., 1992.
5. Бизнес и государство при В. Путине. Становление новой системы взаимоотношений. М.: Центр политических технологий, 2000.
6. Левин С.Н., Сурцева А.А. Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2. № 3.
7. Яковлев А.А. Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 1.
8. Яковлев А.А. Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России: до и после «дела ЮКОСа» // Общественные науки и современность. 2005. № 1.
9. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. 2002. № 11.

Conflict of Interests Between Business and Government in Modern Russia

Kirillina Valentina – Professor, Doctor of philosophical sciences, Deputy Head of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction, Head 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: kirillina@hse.ru

Antonova Anastasia - graduate of the HSE faculty of world economy and world politics. English language tutor

The article examines the practices of conflict interaction between business and government that has developed in Russian society. The most important of them is the prevalence of informal conflict management networks, that develop the rules by which business and government build their relationships and compensate for weak formal institutions. A number of acute angles can be identified in the relationship between business and the state, such as the lack of clear and unambiguous "rules of the game", the lack of guarantees of the institution of private property; partnership between business and government in Russia can be defined by the leading role of the state.

Key words

interaction between business and government, conflict, specificity of the Russian business, institutionalization of conflicts.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ВЛИЯНИЯ НА АДАПТАЦИЮ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИ- СТОВ В МАЛЫХ ГОРОДАХ И СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Шохин А.Н., ¹Беляева Е. С. ²

В данной статье на основе авторского социологического исследования выделен социальный портрет молодого специалиста (образ жизни, привычки, место рождения и проживания, удовлетворенность своим положением и т.д.) в малых городах и сельской местности Нижегородской области. Также определены основные социальные и материальные стимулы, влияющие на процесс адаптации молодых специалистов.

Ключевые слова

молодые специалисты, адаптация, притязания, малые города и сельская местность

¹ **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).

² **Беляева Екатерина Сергеевна** - начальник группы социальных проектов ВВПОД «ЮНАРМИЯ». Контактный телефон: +79858118830 E-mail: Belyaeva_ekaterinka@lir.ru

Введение

В современной социологии представлено несколько направлений, исследующих проблемы молодежи. Например, Е. Омельченко, описывая проблемы молодежи, использует три основных понятия - идеализация, проблематизация и романтизация. Первое понятие оценивает вложение в развитие актуальных направлений и тенденций, второе рассматривает проблему через призму отклонений молодежных культур, а третье рассматривает молодежь под углом ее возрождения [9]. Тогда как Э. Гидденс исследует проблемы молодежи через образ жизни пенсионеров и трудовую дискриминацию. Ведь молодежь имеет множество ограничений, препятствующих карьерному росту, возможности участия в управлении на государственном и муниципальном уровне, в органах представительной и исполнительной власти [2, 250-251].

Основоположники социально-психологического подхода (З. Фрейд и его последователи Р. Бенедикт, Л. Фойер, Л. Шелефф и Э. Эриксон) при определении понятия молодежь используют ее возрастные характеристики и соответствующие биологические и психологические (психологические) свойства [14, 150-151]. С точки зрения представителей ролевого подхода (Т. Парсонс и О. Галлан), молодость определяется соответствующим поведением, характеризующим маргинальный статус (с одной стороны, они уже не дети, но еще и не взрослые) [10, 251].

Основоположники культурологического подхода (А. Шюц, П. Бергер, К. Мангейм и отечественные социологи В.И. Добрынина, И.М. Ильинский, А.С. Капто, Л.Н. Коган, Т.Н. Кухтевич, В.Ф. Левичева и др.) характеризуют молодежь через образ жизни, поведение, культурные нормы и ценности [8, 291]. Для представителей конфликтологиче-

ского подхода (американский исследователь Ф.Э. Фриденберг), молодость – основной период жизни, характеризующийся стрессовыми ситуациями, конфликтами между молодежью и обществом. Но на этой стадии на пути эволюции человека, главные противоречия возникают при самоопределении и самоидентификации [14, 191]. Основоположник процессуального подхода Ф.Р. Филиппов считает, что молодые индивидуумы находятся на стадии становления, еще не интегрированы и не сформированы. Их отличительная черта в социальной структуре - состояние формирования [15, 25]. Основоположником социализационного подхода Г.Г. Дилигенским молодежь рассматривается с точки зрения периода социального развития, определения и формирования индивидуальности [3, 10]. Анализ различных подходов показывает, что все они в той или иной степени применимы при исследовании особенностей адаптации молодых специалистов.

Эта тема актуальна и в практическом плане. Президент РФ В.В. Путин в реализации национальной образовательной стратегии «Наша новая школа» отвел молодежи, которая рассматривается как группа, имеющая свои специфические возрастные особенности: она более активна, более открыта инновациям и изменениям. Кроме того, молодость – период, когда молодой человек выбирает свой жизненный путь и сам отвечает за свой выбор. Именно поэтому молодежь заслуживает детального изучения.

Современная молодежь характеризуется социальной активностью, от уровня которой зависит развитие общества. Развитие общества возможно лишь при условии воспроизводства новых поколений. Условием получения социального опыта и эффективного выполнения социальных функций и ролей выступает успешная социализация.

Продуктивная организация своей жизнедеятельности в уже сложившихся социальных условиях подкрепляется сформированными приоритетами, ценностными установками, а также устоявшимися в обществе формами социального взаимодействия [14, 35]. Существующие условия жизни, вызванные модернизацией ценностей, привели к нарушению социальных коммуникаций между старшим и молодым поколением, что способствовало нарушению механизмов преемственности поколений. Нижегородская область не стала в этом плане исключением.

Образовательная система Нижегородской области в 2006 году насчитывала 3300 учебных учреждений, в том числе, в малых городах и сельской местности, в которых обучалось 750000 учащихся, и было задействовано 52000 педагогических работников [1]. В 2009 году образовательных заведений насчитывалось всего 2845 при 823593 обучающихся в них и 34879 педагогических работников. В 2010 году сокращение числа образовательных учреждений продолжилось: 1437 учреждений при 811192 учащихся и 33988 работников образования [6, 5]. В 2018 году число учебных заведений и учащихся выросло (2610 и 884966 соответственно), но сохранилась тенденция к сокращению педагогических работников, чья численность упала до 24270 чел. Такая тенденция обусловлена увеличением нагрузки на уже работающих специалистов (работа по совместительству): в 2009 г. на 1 работника образования приходилось 23,6 учащегося, в 2010 г. – 23,8, 2018 г. -36 учащихся.

По результатам исследования, проведенного Г.С. Широкаловой и О.Н. Дерябиной [16, 26-27], студенты (университет, колледж, ПТУ и др.) не ориентированы на трудоустройство в сельские учреждения, либо сравнивают возможные положительные и отрицательные моменты при трудоустрой-

стве. В качестве экспертов учитывались мнения аспирантов ввиду их более критичной оценки. Основные негативные факторы: отсутствие современных технологий, неудовлетворительные условия труда, отсутствие карьерного роста и развитой социальной сферы. Но при создании благоприятных условий (карьерный рост, современные условия труда, возможность исследовательской деятельности, должная оплата за ученую степень, предоставление жилого помещения) мобильность возможна. Студенты заочной формы обучения, обучающиеся в той местности, в которой и проживают, не обязательно должны адаптироваться и остаться на селе. Экономия в данном случае на обучении на селе, по сравнению со стоимостью обучения в городе, это лишь подготовка к последующему переезду в город, возможность получить образование, имея низкую успеваемость или не имея достаточной суммы на обучение в городе. Получение образования в более осознанном возрасте – единственная возможность освоить теоретическую часть и сопоставить ее с уже имеющимися практическими знаниями, а факт получения диплома – условие сохранения должности [16, 28].

По данным исследования Г.Г. Силласте, проведенного в 2004 г., среди отрицательных факторов трудоустройства на селе можно выделить: «не устраивает сельская жизнь» (44%), низкая заработная плата (78,4), отсутствие мобильности (перечень потенциальных организаций работодателей ограничен) (60%), не развитость сферы досуга и отдыха (46,9), крайне низкий уровень жизни на селе (45,5%). Также влияют отсутствие системы здравоохранения как целостной системы (38,8%), ограниченные условия создания семьи (36%), отсутствие транспортной инфраструктуры (31%), препятствия при

повышении уровня своей квалификации (25,6%) [12, 26].

Социологический анализ социального портрета молодого специалиста в малых городах и сельской местности

Атitudное исследование проведено в 2 этапа: 1 этап – 2007 год, 2 этап – 2019 год.

1 этап:

1. Глубинное интервью и анкетный опрос молодых специалистов в малых городах, городах районного значения и сельской местности на примере учителей общеобразовательных учреждений. Опрошено 12 молодых специалистов Вачского района Нижегородской области, 28 – Павловского и 24 – Сосновского, 20 – г. Бор, участвующих в областной целевой программе «Социально-экономическая поддержка молодых специалистов, работающих в учреждениях образования, здравоохранения, спорта и культуры Нижегородской области» (далее – программа), а также 20 молодых специалистов, работающих в учреждениях образования, но не являющихся участниками программы. Выборочная совокупность – 104 специалиста. Генеральная совокупность – 740 человек.

2. Метод экспертных оценок, опрошено 26 экспертов.

2 этап:

Выборочная совокупность авторского исследования составила 796 молодых специалистов (37%) участников программы. Генеральная совокупность исследования – 2148 чел.

Основная цель исследования состояла в формировании образа молодого специалиста, работающего в образовательных учреждениях в малых городах и сельской местности.

Цель исследования реализовывалась в следующих задачах: 1) выявить основные установки молодых специалистов, стиль и образ их жизни, 2) установить взаимосвязь между этими элементами.

Результаты 1 этапа исследования показывают, что основные стимулы со временем не изменились, а остались прежними. По-прежнему возглавляет рейтинг низкая заработная плата (90%), «слишком большой срок отработки полученных льгот (машины и жилого помещения)» (85%), отсутствие соответствующего стиля жизни (в том числе, отсутствие больших супермаркетов, позволяющих делать разные покупки в одном месте) (60%), отсутствие условий для досуга и отдыха (55%) и современных ФОКов (50%).

Но нормы и ценности меняются со временем. К родительским мотивам молодежь добавляет еще и свои, отражающие качество жизни, ее стиль и культуру. Стандартные походы по магазинам приобретают символическое значение: культура шопинга становится элементом формирования вкуса и стиля.

Общая характеристика респондентов. По данным авторского исследования, 95% молодых специалистов родились в том месте, где сейчас проживают и являются участником программы и только 5% – в другом населенном пункте. 42% респондентов родились в поселке городского типа, 34% – в селе, деревне, кишлаке, ауле, 24% – в городе. 67% опрошенных респондентов проживают в этом населенном пункте длительное время – 30-34 года, еще 12% – 25-29 лет, 9% – 10-14 лет. 75% опрошенных не имели опыта проживания в другом населенном пункте более чем 6 месяцев подряд, и только 25% – уезжали на период учебы, службы в армии, но потом возвратились обратно.

96% обучались в той же школе, что и сейчас работают, и только 4% - учились в школе в другом населенном пункте. У 87% молодых специалистов школа находилась в поселке городского типа или селе, у 13% - в другом городе (не районном). У 98% респондентов - это была обычная средняя школа, у 2% - образовательный лицей. 82% респондентов, помимо школы, не имеют дополнительного образования (сразу пошли в институт / университет), 18% - имеют дополнительное образование (СУЗ, ПТУ, колледжи и т.д.). 68% обучались шесть лет (в магистратуре), 24% - пять лет (специалитет), 7% - три года (после ПТУ на 3 курс). Уровень полученного образования у молодых специалистов также разный: техникум, медицинское, музыкальное, художественное, педагогическое училище (43%), среднее профессиональное образование (41%), высшее образование (16% респондентов). 97% респондентов владеют иностранным языком (изъясняются, читают и переводят со словарем - 72%, могут изъясняться и достаточно свободно читать - 25%, владеют свободно - 3%), и только 2% - нет.

100% молодых специалистов использовали персональный компьютер за последние 12 месяцев. Также 100% использовали его для учебы, получения новых знаний, приобретение товаров и услуг, реже для развлечений (53%), по иным причинам (11%), а также для посещения сайтов социальных сетей (97%). Из социальных сетей молодые специалисты предпочитают: Одноклассники (98%), ВКонтакте (97%), реже Фейсбук (33%).

Семейное положение. 97% молодых специалистов состоят в первом зарегистрированном браке, 3% - еще в браке не состояли. 48% проживают в зарегистрированном браке 8-9 лет, 22% - 10 и более лет, 20% - 6-7 лет, 10% - 4-5 лет. 84% молодых специалистов проживают совместно с партнером вместе

без регистрации и считают себя мужем и женой, 16% - затруднились с ответом. 100% респондентов имеют детей: 52% - имеют два ребенка, 48% - по одному.

Отношение к религии. 67% молодых специалистов считают, что государство и религия должны существовать отдельно, 33% - что государство должно поддерживать религию. 98% - православные, 2% респондентов ни к какой религии себя не относят. 98% - относят себя к неверующим людям, 2% - к атеистам. Причем 98% - верующие с детства. 60% молодых специалистов посещают религиозные мероприятия 1 раз в год, 28% - реже, чем 1 раз в год, а 12% - раз в неделю или чаще.

У каждого человека есть цель, к которой он стремится. На выбор цели влияют существующие в обществе нормы, которые разрешают или запрещают способы и средства достижения целей. Группы молодежи различаются в постановке целей и способов их достижения, и выбор их напрямую связан с уровнем притязаний [9].

Притязания молодежи: социологический анализ. Достаточное количество ученых изучают притязания молодежи. Так, Е. Омельченко исследует значимость притязаний относительно таких социальных ресурсов, как: стиль жизни, социальный и культурный капитал [9]. В.С. Магун исследует потребности молодежи через призму должности в организационной структуре предприятия, уровня благосостояния (оплата за труд, собственное жилье, наличие дачи, транспортного средства), через понятие «общий уровень богатства», выделяя образовательный и культурный уровень (полученное образование, размер домашней библиотеки), наличие социально-значимого статуса и представлений о количестве будущих детей [7].

По результатам авторского исследования можно выделить основные притязания (как социальные, так и материальные) молодых специалистов, обеспечивающие им определенное качество жизни.

К социальным притязаниям относятся:

- применение образования по полученной специальности;
- занятие определенной должности, статуса, ниши в обществе;
- работа по уважаемой, социально значимой и престижной профессии, способствующей общественному признанию;
- общее удовлетворительное состояние здоровья.

К материальным притязаниям относятся:

- заработная плата;
- наличие жилья;
- наличие земельного участка (с дачей либо без нее);
- наличие автомобиля;
- наличие бытовой техники;
- доступность отдыха, сферы досуга;
- доступность медицинских услуг.

Работа по специальности. По результатам исследования, проведенного Н.Е. Тихоновой, молодежь в крупных городах чаще работает по специальности (61%), чем в малых (49%) или в сельской местности (26%). Чаще меняют специальность в маленьких городах (12%), чем в сельской местности (4%) и в крупных городах (6%). Чаще всего не работала по своей специальности молодежь из более маленьких городов (23%), тогда как в крупных городах и сельской местности эта доля составляет 15%. Сельскую молодежь можно выделить в отдельную группу – половина ее вообще не работает (23%). Возрас-

тая структура распределена следующим образом: 24-26 лет – не работает 23%, младше 24 лет – более 50% [13, 45].

По результатам авторского исследования (1 этап) 90% молодых специалистов (как девушек, так и молодых людей) считают очень важным работать по полученной специальности. Татьяна Николаевна (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «... важную роль играет работа по специальности. Для чего тогда надо было тратить свое время, деньги, чтобы просто посидеть 5 лет, а некоторые и больше, а потом положить диплом в ящик стола? ... Профессия учитель очень важная и здесь без теоретических знаний, знаний основ психологии, педагогики просто не обойтись!...». Алексей (25 лет, учитель русского языка и литературы МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 3 года в программе): «... я считаю, что человек должен получать знания и применять их на практике, обучение в университете и в дальнейшем работа в школе позволяют это делать ...».

По приходу в общеобразовательное учреждение молодому специалисту предоставляют место применения полученных знаний, умений и навыков (вакантную должность) в соответствии с полученной по диплому квалификацией, и для молодого специалиста очень важно, на какой должности он будет работать, ведь программа определяет круг специальностей. В данной ситуации исчезает психологический барьер, связанный с неизвестностью занятия должности молодым специалистом. Татьяна Николаевна (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «... распределение важно, знаешь, что ты только получил диплом, а работа тебя уже ждет. Причем официальная, с белой зарплатой .. и

по той специальности, на которую учился...».

84% молодых специалистов работают по основной работе дома и только 16% - нет. Причем, выполнение профессиональных обязанностей дома у 36% респондентов занимает 4-6 часов за 30 дней, у 22% - 1-3 часа, 10% респондентов работают дома по 25-29 часов в месяц, и только у 5% респондентов работа дома занимает 30 часов и более. Все свободное время занимает основная работа. 91% респондентов не имеют дополнительной работы, и только 9% - подрабатывают по совместительству. Есть уверенность трудоустроиться на работе, которая не ниже уровнем, что и сейчас, в случае закрытия организации: 62% молодых специалистов скорее уверены, а 34% - полностью уверены в своем трудоустройстве.

Престижность профессии учителя. Учителя в сельской местности отличаются от учителей в крупных городах, прежде всего, своими социальными ролями. Сельская школа призвана сосредоточить в себе культурную, образовательную и политическую жизнь. В 2007 г. 90% молодых специалистов не считали свою профессию престижной, но говорили о том, что она значимая и важная, что именно учитель закладывает основы морали и нравственности школьникам. Татьяна Николаевна (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово, 2 года в программе): «... я считаю, что наша профессия не престижная, да, мы вкладываем всю свою душу в работу, однако в последнее время учитель всегда виноват. Вот недавно был у меня случай. Один школьник все время прогуливал уроки, курил на переменах, иногда даже употреблял ненормативную лексику. Я вызвала его родителей в надежде изменить сложившуюся ситуацию, узнать причину такого поведения. Приходит ко мне его мама, и говорит, что в этом

виноваты только учителя, которые не досмотрели за ним, и вовремя не предупредили родителей ... ». Андрей Михайлович (22 года, учитель географии МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 1 год в программе): «... я считаю, что к профессии учитель можно было бы больше обращать внимания, государству разрабатывать программы и различные гранты, которые охватывали бы большой круг молодых специалистов, которые занимались бы воспитанием и образованием молодого поколения, и несмотря на его усилия я считаю, что данная профессия все-таки остается не престижной, нет должного уважения, общественного признания... ».

Профессия учителя является достаточно трудной профессией и требует серьезной профессиональной подготовки. С одной стороны, обучение учителя представляет собой комплексную фундаментальную систему, включающую подготовку по многообразным профилям. Кроме того, учитель владеет комплексом знаний смежных дисциплин. Таким образом, профессия учителя тяжела, и это одна из немногих сторон почему молодые специалисты не хотят работать по полученной специальности, если рассмотреть ее с точки зрения психологического аспекта. При взаимодействии учителя и школьника на учителя ложится «груз проблем», который необходимо разрешить. Постоянные стрессовые ситуации оказывают отрицательное воздействие на организм учителя, на начальном этапе еще не умеющего им противостоять и являющегося своего рода эмоциональным донором. Для учителя становится актуальной проблема поддержания как психологического, так и общего состояния здоровья.

Карьера. Возможностями профессионального роста скорее удовлетворены 49%

респондентов, 16% - и да и нет, и совсем не удовлетворены - 12%.

Социальный климат в организации. Руководству своего учреждения молодые специалисты скорее доверяют, чем не доверяют (48% респондентов), 33% - и доверяют и нет, и только 9% - полностью доверяют. Практически такая же ситуация складывается с доверием к коллегам, с которыми работают молодые специалисты: скорее доверяют - 64%, и да и нет - 34%, и лишь 1% респондентов полностью доверяют своим коллегам.

Качество жизни. Г.Г. Силласте характеризует понятие «качество жизни» как совокупность материальных, социальных и культурных потребностей, удовлетворяющих молодежь, по сравнению с существующим стандартом жизни. Основными элементами являются: занятость, доходы, наличие жилья, бытовой техники, определенный уровень здоровья, бесплатный доступ к медицине и отдых [11].

Обеспечение жильем - основная задача и главная характеристика качества жизни, особенно на селе, когда к этому добавляется земельный участок, являющийся источником дополнительного дохода и позволяющий значительно сэкономить семейный бюджет. Но по результатам исследований, только 22,2% молодых специалистов имеют в собственности дом, 31% проживают в съемных квартирах, 26,3% - в квартирах, находящихся в их собственности, и 11% - в родительских домах). В рамках реализации программы в части обеспечения жильем молодым специалистам предоставляется выбор приобретения жилого помещения либо строительство собственного дома либо приобретение квартиры в многоквартирном доме. На 2010 год было построено 644 (40%) индивидуальных жилых дома, приобретено 1267 (45%) квартир на вторичном рынке не-

движимости. На 2019 год жильем обеспечены 2148 человек.

Земельный участок, по мнению молодых специалистов является важным, но не определяющим фактором: он дает возможность дополнительного источника дохода или возможности самообеспечения.

Транспорт. Одним из основных направлений Программы является предоставление транспортного средства. На 2010 год молодым специалистам было предоставлено 1964 автомобиля. По результатам исследования, наличие транспортного средства является составной частью современной жизни, позволяющей быть более мобильным, особенно в ситуации, когда молодой специалист живет в одной сельской местности, а работает в другой. 90% молодых специалистов считают эту меру социально-экономической поддержки определяющей.

Социальные льготы. По основному месту работы молодые специалисты получают следующие социальные льготы: оплату очередных отпусков, больничных листов и декретного отпуска, предоставление путевок детям в детские лагеря, а также оплату обучения своих сотрудников. Однако респонденты высказывают пожелания в отношении необходимости следующих социальных выплат: оплаты питания (100%), транспортных расходов (100%), мобильной связи, интернета (100%) и арендуемого жилья (100%), предоставления ссуд и кредитов на строительство жилья (91%), оплаты содержания детей в образовательных учреждениях (80%) и медицинских услуг (64%).

Уровень техники. Из средств связи все молодые специалисты имеют сотовые телефоны, в том числе, смартфоны, коммуникаторы, айфоны, свои компьютеры, планшеты и умные часы (по 84%).

Здоровье. 99% молодых специалистов посещают врача 1 раз в год на программе диспансеризации, и только 1% - 2-3 раза в течение года. В профилактических целях врача не посещают 80% респондентов, а 20% - посещают. По мнению 94% респондентов, они не имеют проблемы со здоровьем, и только 2% подтвердили, что имеют таковые. 18% имели легкое недомогание в течение последних 30 дней, 48% - не имели, а 34% затруднились с ответом. 87% молодых специалистов не обращались к медработникам за помощью, занимались лечением самостоятельно и не лечились в стационаре. И все молодые специалисты не пропускали по болезни рабочие или учебные дни. 58% молодых специалистов оценивают свое состояние здоровья как среднее, не хорошее, но и не плохое, 42% - как хорошее. Среди хронических заболеваний можно выделить: заболевания глаз (41%), аллергия (21%), гипертоническую болезнь, повышенное артериальное давление (11%), заболевания желудочно-кишечного тракта (10%). 81% молодых специалистов регулярно питаются 3 раза в день изо дня в день, 18% - скорее стараются это соблюдать. 73% специалистов принимают витамины, минеральные вещества и БАДы, 11% - не принимают, а 16% отказались отвечать. 86% молодых специалистов придерживались диеты за последние 12 месяцев, 14% - нет.

Досуг. По мнению молодых специалистов времени на досуг остается немного. Однако, даже его они проводят с пользой: 30% - отдыхают культурно, 18% проводят досуг с семьей, детьми и родными, 16% занимаются подсобным хозяйством, разводят животных, ухаживают за огородом, приусадебным участком, цветами, 11% - гуляют в лесу, парке, ходят за грибами, ягодами, предпочитают охоту, рыбалку, баню, 7% - занимаются спортом, ходят на фитнес и в спортзал

ЗОЖ. Среди видов физической активности за последние 12 месяцев можно выделить следующие: упражнения на тренажерах (90%), бег трусцой, катание на лыжах, коньках (58%), прогулочная ходьба (58%). Наиболее популярные варианты занятия физкультурой следующие: простые физические упражнения, в основном направленные для переключения нагрузки, снятия усталости и отдыха приблизительно три раза в неделю (84%), ежедневные занятия физкультурой менее 30 минут в день (16%).

Счастье. 75% молодых специалистов считают себя скорее счастливыми, чем несчастными, 25% отмечают, что довольно счастливы. 79% молодых специалистов оценивая свою жизнь, в целом удовлетворены ее, 3% считают, что полностью удовлетворены своей жизнью, 2% полагают, что они скорее удовлетворены своей жизнью, а 16% - не очень удовлетворены.

Анализ социальных потребностей, интересов, стимулов к трудовой деятельности и мотиваций, обуславливающих специфику повседневной жизни, предполагает и анализ образа жизни.

Образ жизни. Е. Омельченко соотносит образ жизни со стилем жизни. Стиль жизни - совокупность ценностей, отражающих достижение цели, используется для проверки и коррекции значимых решений [9]. Стиль жизни характеризуется следующими характеристиками:

1. Возможность внедрения инновационных способов решения проблем, эксперимент.
2. Индивидуализация через адаптацию к меняющимся условиям. Многообразие мнений, их принятие и одобрение. Молодежь уже не выстраивает вертикаль формирования общественного мнения (формируется сверху), они открыты к изменениям.

3. Индивидуализация к быстро меняющимся обстоятельствам.

4. Ориентированность на настоящее и будущее, а не на прошлое. Настоящее приобретает ценность и объясняется желанием получения удовольствия здесь и сейчас.

5. Переход к внутреннему контролю за своей жизнью, отражающемуся в расчете на себя в большей степени, нежели на родителей и государство.

6. Возможность к переездам.

7. Усиление чувства справедливости и вера в то, что зарплата соответствует вкладу индивида и зависит от компетенций, способствует накоплению опыта.

8. Значимость диплома.

9. Уважение чувства достоинства других людей, даже тех, у кого статус ниже или которые не имеют власти.

Г.Г. Силласте образ жизни рассматривает через три основные критерия: социально-экономический, социокультурный и психологический [11]. Социально-экономический – это отсутствие перспектив для применения полученных знаний молодежи, скромность в потребностях, четкое расслоение на классы (бедные и богатые). Социокультурный означает желание работать на земле, не вникание в культурную жизнь государства, любовь к прошлому, установка, что семьи в сельской местности более крепкие, чем в городе, предъявление высоких требований к чувству нравственности. Психологический – это открытость к людям, дружелюбность, чувство коллективизма, доверие к властным структурам.

По результатам исследования можно выделить следующие характеристики образа жизни молодых специалистов:

1. Возможность внедрения инновационных способов решения проблем, эксперимента. Программа с момента реализации рассматривалась, по мнению молодых специалистов, как инновация, но условия участия в ней были неизвестны. Участие в ней приводит к изменениям в жизни молодых специалистов, так как механизм реализации не учитывает процесс выхода из программы (молодой специалист сам выбирает участвовать в ней или нет, и сам отвечает за свой выбор). В 2010 году общее количество участников программы составило 2000 человек из 51 муниципального образования Нижегородской области, в том числе: 1359 молодых специалистов образовательных учреждений, 454 молодых специалистов учреждений здравоохранения, 87 молодых специалистов учреждений спорта, 100 молодых специалистов учреждений культуры. В 2019 году эта цифра составила уже 3907 человек. За период реализации программы количество вакантных мест в образовательных учреждениях было заполнено: педагогами – 2148 чел., работниками по направлению «спорт» – 299 чел., «культура» – 408 чел., «социальная политика» – 21 чел.

В первый год реализации программы она не пользовалась достаточной популярностью у молодых специалистов, однако со временем участие в ней стало реализовываться на конкурсной основе. Сергей (учитель ОБЖ МБОУ СШ № 6 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «... в первый год введения в действие программы даже не было конкурса. Брели всех, кто захочет, люди боялись, а потом, когда прошел год, стал появляться конкурс, люди узнали, представители СМИ стали больше и шире освещать данную проблему, губернатор области по телевидению выступал и всем стало понятно. ... Участвуя в этой программе, человек сам берет на себя ответ-

ственность, он готов отделиться, ведь его конкурсы мигрировали в крупный город, а он будет 10 лет привязан к одному месту, у него нет шансов выйти из нее ... ». Алексей (25 лет, учитель русского и литературы МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 3 года в программе): « ... основные задачи не на поверхности, а значительно глубже, ведь основная ценность – человек – носитель знаний, сам за себя отвечает ... ».

2. Индивидуализация через адаптацию к меняющимся условиям.

Результаты исследования свидетельствуют, что участие в программе является некой реакцией на меняющиеся условия жизни молодых специалистов. Дмитрий Николаевич, (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «мы приехали и стали участниками программы из Шахуньи, у нас здесь родственники жены, у нас нет больше никого, ни родителей, ни родственников, и только одна пожилая бабушка, требующая ухода. Мы решили, будем за ней ухаживать и участвовать в программе ...». Юрий (22 года, учитель ОБЖ, географии, МБОУ СШ № 16, 1 год в программе): «... я приехал из Н. Новгорода, у меня там была хорошая высокооплачиваемая работа, я получал 30 000 руб. в месяц, но я уехал, так как я объективно понимал, что половина моей зарплаты уходит на съемное жилье, в ипотеку «залезать» не хочу, а родители помочь не могут, просто нет денег, и я стал участником данной программы. Мне предоставили квартиру, но у меня очень маленькая зарплата, даже со всеми надбавками, по сравнению с той, которую я получал в Н. Новгороде ...».

3. Индивидуализация к быстро меняющимся обстоятельствам.

Участие в Программе является ответственным шагом, когда молодой специалист самостоятельно принимает на себя ответственность, ведь Программа работает таким образом, что механизм выхода из нее просто отсутствует.

4. Возможность к переездам.

Молодые специалисты, работающие в сельской местности, могут и не жить там же. Их местом проживания может быть относительно небольшой город, располагающийся рядом. Ирина Владимировна (24 года, учитель начальных классов МБОУ СШ пос. Сосновское, 2 года в программе): «Я работаю достаточно далеко от дома, а живу в самом Сосновском. Мне нравится жить в самом Сосновском, я отсюда родом, ведь интересней жить в быстро развивающемся поселке, перенимать опыт, а транспортное средство позволяет перемещаться ...».

5. Увеличение чувства справедливости и вера в то, что зарплата соответствует вкладу индивида и зависит от компетенций, способствует накоплению опыта.

По результатам исследования, данная программа позволяет занять нишу квалифицированных кадров, предоставляя место применения полученных компетенций. Татьяна Николаевна (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «конечно хорошо, что предоставляются гарантии. Ведь они – отражение социальной справедливости, ввиду того, что просто не способен приобрести на свою зарплату ни машину, ни квартиру ... попросту говоря – ничего!...».

6. Значимость диплома.

Основное «условие» участия в данной программе – наличие профессионального или средне специального образования. Татьяна Николаевна (24 года, учитель ино-

странного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «да, основным условием участия в программе является наличие образования, причем не важно, как ты учился, главное – у тебя есть соответствующий диплом, и совсем не важно, хочешь ты работать по полученной специальности или нет, есть ли у тебя призвание, желание работать с детьми – главное диплом ...».

7. Уважение чувства достоинства других людей, даже тех, у кого статус ниже или тех, кто не имеет власти.

Профессия учителя связана не только с большой подготовкой, но и с большими психологическими особенностями, включающими уважение своих учеников и коллег, даже тех, которые, по мнению молодых специалистов, не всегда ведут себя «корректно». Татьяна Николаевна (24 года, учитель иностранного языка, МБОУ СШ № 16 г. Павлово Нижегородской области, 2 года в программе): «... специфика нашей работы такова, что мы должны относиться к нашим маленьким школьникам и не только, как к большим, уважать их, и стараться общаться на равных, прививая им чувство ответственности, уважения и толерантности. Да ведь и отношение к коллегам также очень важно. Ведь поначалу старшие преподаватели нас просто не воспринимали, они не обращали на нас внимание и даже сначала не общались с нами. Как тут выдержать и не вступить в конфликт. Но со временем, когда они стали с нами больше общаться, разговаривать, то поняли, что мы такие же учителя, как и они, только без огромного опыта за плечами ...».

Таким образом, участники программы социально-экономической поддержки молодых специалистов, работающих на селе – это в основном молодежь из той же местности, где она реализуется. Социальные и ма-

териальные стимулы у сельской молодежи такие же, что и у молодежи в городе. Они могут способствовать закреплению молодых специалистов в малых городах и сельской местности и давать возможность занять нишу квалифицированных работников, ввиду постоянного повышения квалификации и участия в различного рода образовательных программах. Но даже с учетом предоставления жилого помещения и транспортного средства (после 10-летней отработки они становятся собственностью молодого специалиста) на срок действия социального контракта, это «компенсируется» более низкой заработной платой по сравнению с зарплатой в городе.

Программа характеризуется четко прописанным механизмом реализации, не позволяющим «доработать» условия реализации по причине отсутствия дополнительного финансирования. Программа предусматривает предоставление жилого помещения, но зачастую данное жилое помещение – это не квартира в новостройке, а жилой дом с отсроченной инфраструктурой (отсутствием дороги, автобусной остановки, детских дошкольных учреждений и торговых центров) и расположенный таким образом, что отсутствует доступ не только в Интернет, но даже каналы массового телевидения.

Социальные стимулы в данной программе просто не предусмотрены. Социального лифта нет: только 4 молодых специалиста из генеральной совокупности заняли должность директора школы или заместителя директора школы по учебно-воспитательной работе. Хотя по результатам исследования, социальный лифт – это один из ключевых стимулов в дальнейшей миграции молодежи.

Список литературы

1. Закон Нижегородской области от 03.05.2006 г. № 38-З «Об утверждении областной целевой программы «Социально – экономическая поддержка молодых специалистов, работающих в учреждениях образования, здравоохранения, спорта и культуры Нижегородской области» на 2006 – 2020 годы».
2. Гидденс Э. Социология / При участии К. Бердсолл: пер.с англ. Изд. 2-е. М.: Едиториал УРСС, 2005. 621 с.
3. Дилигентский Г.Г. Относительно теории человеческих потребностей // Вопросы философии. 1977. № 2. С. 14-27.
4. Зиятдинова Ф.Г. Социальное положение учителей: ожидания и реалии // Социс. 2010. № 10. С. 101-145.
5. Зобкова М.Ю., Родионова Е.Л. Образование в Нижегородской области: наша новая школа: через развитие педагогического потенциала к поддержке талантливой молодежи. Н. Новгород: НИРО, 2009.
6. Зобкова М.Ю., Родионова Е.Л. Образование в Нижегородской области: наша новая школа: через развитие педагогического потенциала к поддержке талантливой молодежи. Н. Новгород: НИРО, 2010.
7. Магун В.С., Энговатов М.В. Динамика притязаний и изменение ресурсных стратегий молодежи: 1985-2005 годы. [Электронный ресурс] URL: http://www.jourssa.ru/2008/3/03_pdf. (дата обращения: 20.12.2019).
8. Мангейм К. Диагноз нашего времени: Пер. с нем. и англ. М.: Юрист. 1994. 350 с.
9. Омельченко Е. Культурные практики и стили жизни в конце XX века [Электронный ресурс] URL: http://www.ecsocman.edu.ru/data/048/928/121/18_07.pdf. (дата обращения: 10.02.2020).
10. Парсонс Т. Современная западная теоретическая социология. Вып. II. М., 1994.
11. Силласте Г.Г. Сельское учительство: образ жизни и адаптационный ресурс. [Электронный ресурс] URL: http://www.Journal_Monitoring.pdf. (дата обращения: 11.01.2020).
12. Силласте Г.Г. Социальные ценности сельских учителей в условиях рыночной экономики // Мониторинг общественного мнения. 2004. № 2 (70). С. 26-58.
13. Тихонова Н.Е. Российская молодежь: проблемы и решения. М.: ИСИ, 2005.
14. Ховрин А.Ю. Социальное партнерство в молодежной политике: основы анализа и применения. Монография. М.: МАТИ, 2010. 207 с.
15. Филиппов Ф.Р. Социализм, молодежь, образование // Молодежь, воспроизводство, общественное сознание. Тезисы докладов молодых социологов.
16. Широкалова Г.С., Дерябина О.Н. Специалисты для села и село для специалистов // Социс. 2010. № 9. С. 26-38.

INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE CONTEXT OF INFLUENCING THE ADAPTATION OF YOUNG PROFESSIONALS IN SMALL TOWNS AND RURAL AREAS

Shokhin Alexander -doctor of Economics, Professor, head of the Department of theory and practice of interaction between business and government, President of the higher school of Economics, President of the Russian Union of Industrialists and entrepreneurs (RSPP).

Belyaeva Ekaterina – head of the group's social projects WPAD "UNAME". Contact phone number: +79858118830 E-mail: Belyaeva_ekaterinka@lissr.ru

In this article, based on the author's sociological research, a social portrait of a young specialist (lifestyle, habits, place of birth and residence, satisfaction with their position, etc.) in small towns and rural areas is highlighted. The main social and material incentives that allow influencing the adaptation process of young professionals are identified. As an example, the experience of the Nizhny Novgorod region in the process of their consolidation is considered.

Keyword

Young professionals, adaptation, claims, small towns and rural areas

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

КСО ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА: ВОЗМОЖНЫЕ ПРАКТИКИ В РОССИИ

Волконская Н.А.¹, Духновский Ф.А.²

Корпоративная социальная ответственность – один из механизмов для улучшения образа компании, выполнения ее социальной миссии. Авторы определяют КСО как добровольную деятельность компании, направленную на включение социальных, экологических, правовых и этических вопросов в корпоративную культуру, структуру бизнес-операций и во взаимодействие с заинтересованными сторонами. В статье рассматриваются плюсы и минусы реализации программ КСО во время кризисов и перспективные направления для КСО компаний в России с учетом экономической и эпидемиологической ситуации. Авторы приходят к выводу, что КСО во время кризисных периодов могут послужить инструментом, способным повысить или восстановить доверие общества, улучшить качество жизни сотрудников, настроить обратную связь внутри компании и способствовать скорейшему восстановлению экономики в целом.

Ключевые слова

корпоративная социальная ответственность, кризис, экономические издержки, социальная миссия бизнеса, пандемия.

¹ Волконская Надежда Андреевна – стажер-исследователь в научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций. +79588073105 nvolkonskaya@hse.ru

² Духновский Федор Алексеевич - стажер-исследователь в научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций. +79152375214fdukhnovskiy@hse.ru

Определение социальной ответственности достаточно сложно сформулировать, поскольку сама по себе она создает противопоставление индивида обществу, бизнес - обществу и экономические цели - этическим ценностям. Обычно корпоративную ответственность бизнеса сводят к включению экологических и социальных вопросов в реализацию деятельности компании [12]. Однако, социальная ответственность, помимо экономического и производственного аспекта, затрагивает правовые и этические нормы. В этом плане наиболее детальная концепция корпоративной социальной ответственности представлена в трехмерной модели Кэролла [6], которая учитывает несколько категорий социальной ответственности и выражает не только реактивную позицию бизнес-структур на социальную ответственность, но и активные действия с их стороны (то есть они сами являются заинтересованными лицами). Кроме того, в настоящей момент все большую актуальность получает точка зрения, согласно которой для получения значимого эффекта от КСО, она должна носить добровольный характер и быть, прежде всего, предметом корпоративной культуры и общей логики работы компании [8], а не частью формализованных процессов или стратегии регулирования [5]. Корпоративную социальную ответственность, таким образом, можно обозначить как добровольную деятельность компании, направленную на включение социальных, экологических, правовых и этических вопросов в корпоративную культуру, структуру бизнес-операций и во взаимодействие с заинтересованными сторонами.

В России корпоративная социальная ответственность в узкой трактовке воспринимается в качестве метода цивилизованного решения социально-трудовых конфликтов для достижения социальной стабильности общества [2]. В широком смысле под КСО имеют в виду добровольную деятельность бизнеса в развитии общества в социальной, экономической и экологической

сферах, выходящую за рамки законодательного минимума и принятых в обществе этических норм [2]. В то же время развитие КСО в России сталкивается с рядом проблем, среди которых чаще всего выделяются: пассивность гражданского общества и низкий уровень социальной активности, давление со стороны государства, отсутствие соответствующей законодательной базы, недоверие населения к бизнесу и хаотичный и несистемный характер социальной и благотворительной деятельности бизнеса [1; 3]. Проблемы, связанные с КСО, в период глобальных кризисов в России могут приобретать более масштабный характер, нежели в странах с налаженной системой корпоративной социальной ответственности.

Во время кризисов каждая бизнес-структура сталкивается с понятной дилеммой: продолжать или нет свои программы по социальной корпоративной ответственности. Против продолжения можно привести следующие аргументы:

1. Программы КСО требуют на их реализацию расходов со стороны бизнеса, в особенности если КСО является не просто формализованной, а подразумевает часть общей логики операционных процессов. Риск банкротства или увольнения большей части сотрудников, таким образом, напрямую вынуждает компании сокращать объемы КСО. Компании очевидным образом должны заботиться о своем выживании в первую очередь, особенно во времена нестабильности экономики.

2. Говоря об этичности и повышенных требованиях компаний к своим продуктам, стоит учитывать, что в кризис они в первую очередь должны ориентироваться на выживание (если компания находится в пострадавшей сфере экономики) или на взрывной рост и попытки быстро захватить те области рынка, которые стали для них доступны (особенно это касается компаний из IT-сектора, многие из которых получили возможность для взрывного роста за

эти месяцы). Это может быть серьезным аргументом в пользу того, что компании стоит приостановить действия в рамках КСО, направив все усилия в первую очередь на развитие бизнеса, так как впоследствии это позволит компании, в том числе, увеличить и объемы средств, затрачиваемых на реализацию мероприятий КСО.

3. Сохранение качества продукции. Компании, заботящиеся о качестве предоставляемых услуг, имеют больше шансов на выживание. В кризис издержки компаний могут значительно возрасти (особенно, если они работали на международных рынках или в отраслях, связанных с обслуживанием, например, ресторанным бизнесом). В таком случае компании вынуждены ради сохранения качества продукта сокращать необязательные и неприоритетные статьи расходов, к которым относятся и расходы в рамках мероприятий КСО.

Тем не менее, корпоративная социальная ответственность (КСО) во время кризиса может принести и значительные выгоды. Например, среди таких преимуществ от реализации программ КСО можно отметить:

1. Сохранение сотрудников и того образа, который компания выстраивает [7]. КСО во время кризиса позволит компаниям сохранить платежеспособность населения и будет способствовать падающему спросу, что позитивно повлияет как на результаты компании, так и на их скорейшее восстановление после завершения кризиса [11].

2. КСО фармацевтических компаний во время кризиса может привести и к прибыли, и к высокому социальному эффекту. Переориентация на поиск вакцины или производство лекарств от сопутствующих заболеваний продемонстрирует уровень социальной ответственности компании, и при этом потенциально позволит компании получить доход от продажи лекарств или вакцины.

3. Компании могут расширить свою КСО на те группы, которые оказались вне поля зрения государства ввиду разных обстоятельств. Это улучшит образ компании и позволит получить доступ к дополнительным рынкам после того, как пандемия и кризис закончатся.

4. Поддержка компанией своих сотрудников и их семей может стать новой стратегией для КСО компании, если ранее она ориентировалась на другие аспекты. Это позволит сохранить ресурсы, перераспределив траты со старых сфер на новую, сохранит сотрудников и их семьи, а также будет совпадать со стратегией России во время кризиса и пандемии. Один из главных тезисов Президента РФ В.В. Путина - компании должны сохранить сотрудников и рабочие места. Именно на это ориентирована часть мер господдержки. Таким образом, переориентировав КСО на сотрудников и их семьи, компании получают больше выгод.

Важно учитывать, что во время кризиса и пандемии даже своевременную выплату зарплаты и ее индексацию можно считать КСО ввиду ухудшившихся внешних условий. Премирование и льготные программы, в свою очередь, могут стать дополнительным существенным бонусом и сохранить экономическое благополучие сотрудников. Как видно, реализация мер по КСО в кризисный период может принести определенные выгоды как компаниям, которые их реализуют, так и их сотрудникам и в некоторой степени обществу в целом. В России, по мнению авторов, во время кризиса могут быть предприняты следующие меры:

1) Помощь в получении медицинского оборудования. Во время кризисов, вызванных распространением различных заболеваний, например, как коронавирусная инфекция, вырастает потребность в медицинских материалах и оборудовании. Бизнес в данной ситуации, взяв на себя убытки, могут закупать и отправлять материалы ту-

да, где они необходимы и где это принесет наибольшую пользу [7].

2) **Забота о местных сообществах.** В любой кризисной ситуации местные сообщества и группы бедного сельского населения находятся в особенной зоне риска. Крупные корпорации в таком случае могут использовать свои фонды для оказания помощи этим сообществам продовольствием, бесплатными медицинскими услугами и лекарствами, улучшая инфраструктуру зоны их проживания [9].

3) **Помощь структурам МСП.** Несмотря на то, что МСП занимает малую часть российской экономики (около 20% [4]), данный сектор экономики обеспечивает занятость нескольким миллионам человек. Помощь субъектам среднего, малого и микропредпринимательства поможет сохранить персонал, а также поспособствует поддержке его покупательной способности. На основе этого в дальнейшем можно организовать более тесное сотрудничество структур МСП с крупным бизнесом в области КСО. Кроме того, поддержка МСП в кризисный период в общем создаст условия для более быстрого выхода из кризиса и восстановлении экономики.

4) **Помощь гражданским организациям.** Сотрудничество с гражданскими организациями может упростить получение помощи отдельными группами, пострадавшими от кризиса. Такой гражданской организацией в период коронавирусной инфекции мог бы стать, например, Альянс врачей, который организует снабжение врачей необходимой медицинской экипировкой. Шаги навстречу гражданскому обществу во время кризиса не только усилят взаимодействия между обществом и бизнесом, но и будут содействовать созданию позитивного восприятия обществом бизнеса и его деятельности.

5) **Забота о психологическом здоровье сотрудников и общества.** К сожалению,

в период кризиса основной фокус внимания, естественно, направлен на денежный вопрос, психологическое и эмоциональное состояние остаются в стороне. Однако, под воздействием стресса у сотрудников могут чаще развиваться и обостряться различные заболевания, что в целом будет ухудшать результативность и эффективность их работы. Для поддержания психологического и эмоционального здоровья можно, например, организовывать консультации с профессиональными психологами, предоставлять сотрудникам инструменты онлайн-обучения; включая курсы, видеоролики и материалы для чтения или самостоятельных занятий дома; запись видеобращения или его проведение очно/онлайн и даже обеспечивать помощь в реабилитации от алкоголизма [10].

Подводя итоги, можно отметить, что перед бизнесом в периоды кризисов встает неприятный вопрос, следует ли рассматривать КСО как дополнительные издержки для компаний или как инвестиции для получения долгосрочных результатов и в качестве «противоядия» от экономического спада? Мероприятия и инициативы в области КСО во время кризисных периодов могут послужить инструментом, способным повысить или восстановить доверие общества, улучшить качество жизни сотрудников, настроить обратную связь внутри компании и способствовать скорейшему восстановлению экономики в целом.

Список литературы:

1. Авилова М. Г. Корпоративная социальная ответственность в России: тенденции, проблемы, решения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 1–5. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56712.htm>. (дата обращения: 18.05.2020).

2. Киварина М.В. Корпоративная социальная ответственность // Экономический журнал. 2011. № 23. URL:

<http://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost> (дата обращения: 18.05.2020).

3. Островская Е.А. Корпоративная социальная ответственность: развитие в России в новых экономических условиях // Государственно-частное партнерство. 2017. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-razvitie-v-rossii-v-novyh-ekonomicheskikh-usloviyah> (дата обращения: 18.05.2020).

4. Росстат зафиксировал снижение доли малого и среднего бизнеса в России // Коммерсантъ URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4234236> (дата обращения: 19.05.2020).

5. Buhmann K. Juridifying corporate social responsibility through public law: Assessing coherence and inconsistencies against UN guidance on business and human rights // International and Comparative Corporate Law Journal. 2015. № 11 (3). P. 1–24.

6. Carroll A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance // Academy of Management Review. 1979. № 4. P. 497–505.

7. Coronavirus Is Putting Corporate Social Responsibility to the Test // Harvard Business Review URL: <https://hbr.org/2020/04/coronavirus-is->

[putting-corporate-social-responsibility-to-the-test](#) (дата обращения: 19.05.2020)

8. Du S. & Vieira E. T. Striving for legitimacy through corporate social responsibility: Insights from oil companies // Journal of Business Ethics. 2012. № 110 (4). P. 413–427.

9. How Social Responsibility Improves Crisis Management // Security Magazine URL: <https://www.securitymagazine.com/articles/81774-how-social-responsibility-improves-crisis-management> (дата обращения: 19.05.2020)

10. Tips for Promoting Employee Well-Being & Mental Health in the Workplace // Rider University URL: <https://online.rider.edu/blog/tips-for-promoting-employee-well-being-mental-health-in-the-workplace/> (дата обращения: 19.05.2020)

11. Vallaster C. Managing a Company Crisis through Strategic Corporate Social Responsibility: A Practice Based Analysis. Corp. Soc. Responsib. Environ. Mgmt., 2017. № 24. P. 509 – 523. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/action/showCitFormats?doi=10.1002%2Fcsr.1424>

12. Van Marrewijk M. Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion // Journal of Business Ethics. (2003). № 44 (2). P. 95–105.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DURING THE CRISIS: POSSIBLE PRACTICES IN RUSSIA

Nadezhda Volkonskaya - research Intern at the research and training laboratory for business communications research. +79588073105 E-mail: nvolkonskaya@hse.ru

Fyodor Dukhnovsky - trainee researcher at the research and training laboratory for research in the field of business communications. +79152375214 E-mail: fdukhnovskiy@hse.ru

Corporate social responsibility is one of the mechanisms for improving the image of companies and fulfilling their social mission. The authors define CSR as a voluntary activity of a company aimed at integrating social, environmental, legal and ethical issues into the corporate culture, structure of business operations and interaction with stakeholders. The article discusses the pros and cons of implementing CSR programs during crises and promising directions for CSR companies in Russia, taking into account the economic and epidemiological situation. The authors conclude that CSR during crisis periods can serve as a tool that can increase or restore public confidence, improve the quality of life of employees, set up feedback within the company and contribute to the rapid recovery of the economy as a whole.

Keywords

corporate social responsibility, crisis, economic costs, social mission of business, pandemic.

ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Шохин А.Н.¹, Доля С.С.², Крицкий Д.В.³

В XIX веке в Российской империи активно происходит процесс создания железнодорожной сети. В процессе формирования железнодорожной политики согласовывать свои интересы пришлось различным крупным группам влияния. Это одна из первых сфер, где частному капиталу и государству приходилось активно взаимодействовать, а поэтому этот период стал ключевым для создания модели взаимоотношений бизнеса и власти в России.

Ключевые слова

промышленная политика, железнодорожная отрасль, Российская империя, промышленная революция, государственное регулирование

¹ **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).

² **Доля Сергей Сергеевич** – студент 3 курса Мировой экономики (факультет МЭиМП), E-mail: sergei.s.dolia@gmail.com

³ **Крицкий Дмитрий Владимирович** – студент 3 курса Международных Отношений (факультет МЭиМП), E-mail: Dimak14z1@gmail.com

История зарождения железнодорожной отрасли.

Первая железная дорога в России

Говоря о появлении первых железных дорог, как в мире, так и в отдельных странах, стоит конечно же начинать повествование с первых промышленных революций, обеспечивших переход от мануфактурных производств к производствам машинным. В новых условиях ускорялись экономические процессы, необходимы были новые логистические пути, которыми являлись на тот момент каналы, а затем и железные дороги. Они, в ходе промышленного переворота конца XVIII – начала XIX века дали основной толчок для развития промышленности и мировой экономики. Такие же процессы происходили и в Российской Империи в начале XIX века.

Отличительной особенностью развития промышленности России от западных стран, как и формирования всей экономической политики, была инициатива «сверху» и сопутствующий ему государственный дирижизм. Так, в относительно схожий временной промежуток, когда в Англии новое дворянство и буржуазия диктовали необходимые им правила игры, в России Петр I на рубеже веков приступил к реформаторской деятельности. Оформленный Петром I фундамент экономической политики России оставался практически не тронутым до времен другого великого реформатора – Александра II, хотя основные его принципы (даже после революционных событий XX в., смены режимов) – главенствующая роль государства в экономике и его патерналистское отношение к частным экономическим агентам остались до сих пор.

К концу XVIII века, разросшиеся количество фабрик, разбросанных по самому большому материковому государству в ми-

ре, способствовало обращению пристального внимания к логистике. 28 февраля 1798 года «ввиду тесной зависимости многих отраслей государственной и народно-экономической жизни от состояния путей сообщения, а также ввиду обширности и разнообразия условий территорий Российской империи» [9, 11]. учреждается Департамент Водяных Коммуникаций. Данный орган с сопутствующим ему Департаментом всем гидравлическим картам по всей Империи занимался организацией и конструированием планов каналов между городами, портами, фабриками и иными местами, которые представляли экономический и военно-стратегический интерес. В 1809 году Департамент водяных коммуникаций был преобразован в Управление водяными и сухопутными сообщениями. А в 1833 году он получил название «Главное управление путей сообщения и публичных зданий». Данному органу уделяется наше столь пристальное внимание, поскольку в 1842 году в этом управлении создается Департамент железных дорог. Управление нам интересно еще и потому, что в нем с 1820-х годов обсуждалось создание железных дорог «но ввиду огромных водяных путей сообщения и климата страны, упомянутый вопрос был разрешен не в пользу железных дорог» [2, 31].

Ситуация оставалась таковой до обращения 6 января 1835 года Франца Антона Риттера Фон-Герстнера к императору Николаю I с запиской, в которой объяснялась польза железных дорог для Российской империи. В этой записке Герстнер предлагал выделить ему 20-летнюю привилегию на постройку железных дорог между Санкт-Петербургом, Москвой, Нижнем Новгородом и Казанью, Одессой и Таганрогом, постройки отдельных железных дорог в Царстве Польском и в Финляндском. Кроме того

указывалось, что может быть рассмотрен вариант для постройки малой дороги для доказательств ее эффективности и целесообразности масштабирования по всей стране. Записка эта первоначально была передана Главноуправляющему Путиями Сообщений и Публичными зданиями графу Толю. С этого момента начинается дискуссия о целесообразности появления не только первой железной дороги – Царско-Сельской, но и в принципе – железнодорожной сети в России.

Как и в других странах, данный процесс не обошелся без сопротивления определенных групп и лиц, но в отличие, например от той же самой Англии, вопрос обсуждался в довольно узком кругу – приближенных царя. 14 января 1835 года граф Толь созвал при Главном Управлении Комиссию. Спустя 2 недели, комиссия закончила рассмотрение технической стороны вопроса, о чем в рапорте 29 января того же года донесла государю следующее: «признав испрашиваемую Герстнером привилегию во многих отношениях неудобоприемлемой», вместе с тем высказала: «климатические условия России не могут служить препятствием к устройству дорог, ровная же по большей части поверхность страны даже благоприятствует этому» [3, 24]. Но почему же тогда в рекомендации было признано предложение Герстнера «неудобоприемлимым»? Во многом, данный вывод еще с большей аргументацией раскроется в созванном для этого 28 февраля 1835 г. Комитете об устройстве железных дорог в России. На повестке совета стояло 2 вопроса: 1) о пользе введения железных дорог и 2) об удобстве допущения предлагаемых Герстнером условий. Решения Комитета и ход дискуссии оказались двоякими: с одной стороны, полезность постройки железных дорог в России и исполнимость их в техническом отношении признавались всеми членами

комиссии единогласно, но с другой стороны по вопросу – нужно и своевременно ли эту полезность реализовывать? – мнения разошлись.

Во многом негативная реакция была сосредоточена на тех условиях, на которых Герстнер планировал получить концессию, а именно на счет 1,2,4 и 6 пунктов из 7 им заявленных. Чтобы их не пересказывать, стоит отметить, что в основном они касались вопросов «исключительной привилегии» на постройку железных дорог в течении 20 лет, отчуждения земель при строительстве железных дорог, права «владения собственностью привилегии на вечные времена», определения направления и пр. Против своевременности построения железных дорог особенно против были Главноуправляющий Путиями Сообщения и Публичными Зданиями граф Толь и Министр Финансов граф Канкрин. В основном Министр Финансов ссылался на дороговизну проекта, высокую стоимость перевозки по сравнению с гужевым транспортом или по каналам, на финансовую недоработанность предлагаемых мер к реализации и на экономическую угрозу российским производителям железа от необходимого ввоза для постройки английского чугуна. О чем и было доложено в записке Николаю I 19 марта 1835 года. В это же время Герстнер 9 марта направил ходатайство об учреждении акционерного общества с капиталом в 3 млн. руб. для постройки Царско-Сельской дороги, дабы развеять скептицизм вокруг железных дорог и финансовой составляющей, связанной с ними, а планы остальных дорог отложить – до реализации дороги первой. В этом же ходатайстве содержались уже иные условия, сводившиеся, по сути, только к руководству проектом, а не извлечения значительной финансовой прибыли, на что было ориентировано первое предложение. С учетом выше-

перечисленных фактов, Особый Комитет сформировал новое письмо № 169 от 8 июня 1835 года, в котором говорилось, что данные приведенные Герстнером в отношении стоимости сооружений, количества грузов и пассажиров являются неубедительными, и что риск по отношению его запроса является большим. Спустя пару недель Николай I 19 июня 1835 года подписывает резолюцию, в которой буквально говорит следующее: «Читал с большим вниманием и убежден, как и прежде был, в пользу сего дела: но не убежден в том, чтобы Герстнер нашел довольно капиталов, чтобы начать столь огромное предприятие. На сей предмет желаю от него объяснений письменных; потом если нужно призову к себе. Дорогу в Царское Село позволяю буде мне планы», тем самым дав согласие на реализацию проекта. Таким образом был дан старт проектированию и строительству первой железной дороги в России. Уже 15 апреля 1836 года последовал указ Правительствующего Сената с опубликованием высочайше утвержденного 21 марта Положения об учреждении общества акционеров для сооружения Царско-Сельской железной дороги. А спустя полтора года 30 октября 1837 года она была открыта. Однако, все ключевые вопросы, затрагивающие широкий круг лиц как промышленников, землевладельцев, так и лиц заинтересованных, – осуществлявших коммерческую транспортную деятельность по каналам и по дорогам на гужевых повозках, были заморожены до конца постройки Царско-Сельской железной дороги. Таковыми возможно были единственные возможные условия появления первой железной дороги в России, при которых, государство и, в частности, государь оставляли за собой право решающего слова как во время проектирования дороги, так и на время ее действия, после ввода в эксплуатацию. При этом у царя и правительства, в частности, сохранялся

имидж прогрессивных деятелей, поддерживающих частные начинания и, что наиболее важно, от такого решения сохранялся статус-кво в экономической и политической жизни страны, а значит было еще время для формулирования четкой политики в области развития железных дорог и адаптации промышленной политики к новым условиям развития страны.

Основные особенности развития железнодорожной отрасли в период правления Николая I

После утверждения планов и начала проектировки первой железной дороги развилась в полной мере дискуссия о появлении других железных дорог в России и развитии полноценной железнодорожной сети. Что примечательно, после первых ходатайств Герстнера обсуждение вышло за рамки узкого круга государя и его приближенных. Так уже 27 апреля 1835 года начали появляться первые публикации с критикой появления железных дорог в России: «некоторые богатые господа, прельстясь заморскими затеями, предполагая завести между Петербургом, Москвою и Нижнем Новгородом чугуныя колеи с экипажами,двигаемые невидимою силою с помощью паров, уничтожат извозный промысел, заработки которого оставляют насущный хлеб для огромного числа крестьян и единственное средство к уплате подати и оброков. Выказывались надежды, что климатические условия страны послужат сильным препятствием к этому разорительному для населения России нововведению» [8]. Также периодически в печати стали всплывать и мнения частных лиц, как, например, некоего Наркиса Отрешкова – члена нескольких ученых обществ – также с критикой железных дорог. Что же касается профессионального мнения, как уже отмечалось выше, тут также не было единства. Председатель Комиссии проектов

и смет генерал-лейтенант Дестрем вот как обосновывал экономическую нецелесообразность новых железных дорог: «так как на Манчестерской железной дороге допущен тариф в 2½ пенса с тонны за английскую милю, то по этому тарифу перевозка пуда груза по железной дороге между Тверью и Петербургом, на протяжении 500 верст, обходилась бы в 1 рубль 33 копейки или в 4½ раза дороже 30 копеек, в которые обходятся перевозка Вышеволодской системы» [16]. Что в целом было недалеко от правды, однако не учитывало многих нюансов ценообразования, а также сравнительных преимуществ железных дорог, почему данное высказывание можно назвать весьма субъективным.

В альтернативу как внешним слухам, так и сомнениям внутри Комитета, Николай I отправлял экспедиции в зарубежье для разведки на месте, какое действительно влияние оказывает железные дороги на промышленность и торговлю. Первая такая экспедиция была отправлена в виде «надежного офицера Корпуса путей сообщения» в Австрию для ознакомления на месте с условиями постройки железной дороги между Молдовой и Дунаем в 1835 году. Следующая экспедиция была отправлена в результате долгого спора между Муравьевым и Толем о надобности железных дорог между Москвой и Санкт-Петербургом, Санкт-Петербургом и Рыбинском по велению Николая I. 12 мая 1837 года подполковник Мельников и капитан Кербер были отправлены в Германию, Бельгию, Швейцарию, Францию и Англию. Однако, по приезду Мельников и Кербер не смогли переломить консервативные взгляды графа Толя. Кроме экономических аргументов, в ход от графа пошли и аргументы политические: «Развитие водяных путей сообщения, не разовьет в государстве Демократических идей и распространит в народе

благосостояние несравненно более, нежели какая-либо железная дорога». Николай I, как всем известно, в своих взглядах был довольно консервативным правителем, но даже он понимал предполагаемую экономическую выгоду от железных дорог, посему и решил с июня 1839 года по июнь 1840 года отправить в историческую для России экспедицию в США полковника Крафта и подполковника Мельникова для получения достоверной информации о развитии дорог и их влияния на промышленность.

В отличии от споров и неопределенности судьбы железнодорожной сети в центральной России в 1840-х годах, в ином ключе была сооружена вторая железная дорога Российской империи – Варшавско-Венская. Что примечательно, из-за своего выгодного местоположения и особого правового статуса, дискуссии о необходимости в этом месте дороги не велись. По инициативе Лубенского Польского банка и при поддержке местных капиталистов с высочайшего дозволения было образовано акционерное общество с капиталом в 21 млн. польских злотых. Затем же без особых разбирательств, получив ходатайство на разрешение строительства железной дороги в Польше, Николай I перенаправил решение этого дела департаменту Польских дел, который одобрил проект. Уже 7 января 1839 года резолюция была подписана императором. Хотя и с остановками, из-за нехватки средств, на что частично при одобрении проекта еще обращал департамент Польских дел, но дорога была сооружена и запущена к 1 апреля 1848 года.

Что же касается железной дороги от Санкт-Петербурга до Москвы, то ее рассмотрение практически застыло до возвращения полковника Крафта и подполковника Мельникова из США. До этого времени предлагались самые разные варианты планирования, финансирования, строительства

и собственности данной дороги. Помимо Герстнера, в 1830-х гг. также ходатайствовали о постройке сей дороги в 1837-1838 годах соответственно поручик Голиевский и статский советник Абаза, а также банкиры Дюфур и Гаркарт. Из всех них отличился Голиевский, который предложил создать сеть железных дорог не на основе акционерного общества, а на основе коллективного труда: «по его проекту рабочих должны были пригласить 15 губерний, по которым пролегла железная дорога, но одному рабочему на 500 человек населения с лопатой и топором. Все народонаселение, платящее подати (около 42 млн. чел.), должно было платить ежегодно деньгами по 14½ копеек с души, что составило бы 6 020 000 руб. Срок исполнения работ всей сети назначается в 9 лет» [2, 54]. Но ввиду слабой проработанности проекта данное предложение было отклонено.

После же возвращения Мельникова и Кербера и доведения ими сведений до Особого комитета, как ни странно, практически все остались при своем мнении и были также против постройки данной железной дороги (кроме отдельных лиц - графа Бобринского, генерала Чевкина, герцога Лейхтенбергского и графа Клейнмихеля). Примечательно, что 1 февраля 1842 года император Николай I лично посетил заседание Комитета, чтобы выслушать все за и против. Поскольку большинство было против создания дороги, Николай решил Комитет распустить и создать новый - Строительную Комиссию под председательством своего сына и будущего наследника. По иронии судьбы главный противник железных дорог и защитник каналов граф Толь скончался 11 апреля 1842 года, благодаря чему на его место был назначен Клейнмихель, который кардинально иначе относился к поставленному вопросу по железной дороге. Уже 11 августа 1842 года Строительная Комиссия была

упразднена, а вместо нее был создан Департамент Железных дорог. Поскольку Император и его сын считали железную дорогу, соединяющую две столицы, наиболее важной, то все поданные ранее ходатайства на дачу концессий были отклонены. Решено было строить дорогу полностью за казенные средства. Ключевым же вопросом, оставшимся не решенным при строительстве, был вопрос о том, как планировать новую дорогу: включать ли в нее все населенные пункты (в том числе Новгород) или строить дорогу напрямую. По мнению императора, скорость железной дороги была важнее, тем более что Новгород имел Московское шоссе и канал, а потому и не нуждался в железной дороге, так ее по велению государя и построили. В конце концов 1 ноября 1851 года состоялось полное открытие железной дороги, соединившей две столицы.

В итоге стоит отметить, что несмотря на то, что в Российской империи железная дорога появилась чуть позже, чем в остальных странах, как например в Англии, Франции, США или Австрии, это не помешало ей развить свою сеть железных дорог, а даже, в какой-то степени, дало преимущество. Преимущество заключалось в том, что у людей, принимавших решения по планированию и финансированию железных дорог, было время для изучения иностранного опыта, привлечения иностранных специалистов и технологий, в коих так нуждалась страна. Кроме того, имела свое влияние специфика принятия экономических и политических решений в России. Так скептицизм по большей своей части был преодолен волей императора. Были опробованы разные способы финансирования и проектирования железных дорог на начальном этапе их становления - от акционерных обществ до полностью казенных проектов. С одной стороны, данный подход в какой-то мере обезопасил

ключевые транспортные артерии от иностранного влияния, с другой стороны, данный выбор проектирования и финансирования дорог на начальном этапе не позволил быстрыми темпами им развиться и разрастись, как например это было в США или Британии. Также, хочется отметить и очевидные недостатки проектирования железных дорог в России. Среди них – техническая неподготовленность страны к построению железных дорог, отсутствие квалифицированных кадров, рабочих рук. Так практически большинство материалов для железных дорог и механизмов для паровозов закупались из-за границы. Также можно отметить бюрократизацию, отчасти закрытость и негибкость принятых решений, из-за чего порой отдельные вопросы по проектированию или же просто одобрению проектов затягивались на месяцы или годы, как, например, это было с отдельными проектами по железной дороге, соединяющей Москву и Санкт-Петербург. Однако, эти минусы постепенно уже в эпоху Царствования Александра II многие были нивелированы.

Реформы Александра II и развитие железных дорог

В годы царствования императора Александра II (1856-1881) железнодорожная сеть России получила важный толчок к развитию. В целом эпоха правления Александра II характеризовалась его стремлением изменить все сферы жизни Империи. После решения самого насущного и животрепещущего «крестьянского вопроса» и отмены крепостного права в 1861 году, последовал целый ряд реформ, изменивших облик российского государства: финансовая (1863), высшего образования (1863), земская (1864), судебная (1864), городского самоуправления (1870), среднего образования (1871), военная (1874). Такой комплексный подход был объяснен необходимостью сочетания политиче-

ских и экономических преобразований для успешной модернизации страны [2, 32]. Естественно, при такой комплексной модернизации не могли не быть затронуты промышленная политика, а вместе с ней и развитие железнодорожной сети, необходимой для модернизации промышленной сферы.

26 января 1857 года император подписал указ «О сооружении первой сети железных дорог в России», в котором, в том числе, сделал несколько «программных» заявлений о важности развития железнодорожной сети для развития промышленности и России в целом. Александр II отмечал, что несмотря на «обильные дары природы», Россия «разделена огромными пространствами», и потому «нуждается особенно в удобных сообщениях». Он утверждал, что построенная ранее Николаевская дорога принесла империи много пользы, и потому «железные дороги, в надобности коих были у многих сомнения еще за десять лет, признаны ныне всеми сословиями необходимостью для Империи и сделались потребностью народную» [11, 72-73]. Для реализации и конструирования этой «необходимой» сети железных дорог, было решено обратиться к опыту «предпочтительно промышленности частной», и контракт на постройку первой железнодорожной сети был отдан Обществу Капиталистов Русских и Иностраных во главе с бароном Штиглицем, которые обязались в течении десяти лет сконструировать сеть железных дорог протяженностью около 4000 верст (для сравнения к 1855 году в России было построено 979 верст железных дорог [17, 183]) и содержать её на протяжении еще 85 лет, после чего она должна была перейти в собственность государства. Предполагалось, что сеть пройдет через 26 губерний и соединит столицы, главные судоходные реки, два порта на Черном и Балтийском морях. Для реализации этого амбици-

озного плана было создано Главное общество российских железных дорог (ГОРЖД) [11, 73].

При строительстве сети железных дорог перед всеми правительствами вставало несколько основополагающих вопросов. Пожалуй, важнейшим является стало решение о финансировании строительства дорог и о возможности участия в нем частных компаний. Способу решения этого вопроса в Российской империи и его последствиям, а также сравнению этого опыта с европейским, будет посвящена большая часть этой работы. Однако это не единственный вопрос, который встал перед реформаторами. И, как и всегда в экономике, решения некоторых вопросов зависели от других сфер экономики и имели влияние на экономическую систему в целом. К примеру, во время строительства российской сети железных дорог министром финансов Михаилом Христофоровичем Рейтерном был поднят о рельсах для строящихся путей сообщения. В своей записке «О строительстве рельсовых заводов» он поднял несколько ключевых вопросов, решение которых зависело от стратегических и даже философских разрешений нескольких общеэкономических дилемм. Ко времени написания записки (1866 год) все железные дороги в Российской империи сооружались с помощью английских рельс, ввозимых беспошлинно, так как собственное производство рельс не было налажено. Перед правительством встает выбор: поддержать молодую, «зарождающуюся» отрасль производства рельс (а вместе с ней и горную промышленность) ценой замедления темпов строительства железнодорожной сети (также необходимой для промышленности) или продолжить сооружение сети теми же темпами, при этом создав условия, в которых развитие многих отраслей будет затруднено. Эта классическая для экономи-

ки дилемма актуальна и по сей день и является объектом яростных споров между сторонниками протекционизма и фритредерства. Рейтерн предложил следующий способ решения: допускать рельсы иностранного производства на системно-значимых железных дорогах – западных, северных и центральных, а на железных дорогах, пролегающих в местах, где было бы целесообразно строительство рельсовых заводов, использовать преимущественно рельсы отечественного производства. В числе таких дорог министр финансов предложил Уральскую и Екатеринославскую. Таким образом, развивающееся, например, в богатом углем и рудой Бахмутском бассейне производство рельс, имело бы спрос буквально «у ворот завода», что снизило бы логистические издержки и дало толчок к развитию этой промышленности, вслед за которой последовала бы горнодобывающая, и вскоре (по прогнозу Рейтерна – в течении 5 лет), регион превратился бы в процветающий, а рельсовая отрасль окрепла бы настолько, что смогла бы обеспечивать рельсами и другие части России [12, 200-201].

Вопрос об участии частных компаний был решен в пользу государственно-частных концессий. Таким образом железнодорожное строительство стало важнейшей площадкой для взаимодействия частных предприятий (бизнеса) и власти в середине XIX века. Анализируя взаимоотношения этих двух сфер на примере железнодорожной политики, можно сделать выводы о структуре общества и характере этого взаимодействия в государстве в целом. Строительство русской сети железных дорог стало очень важным этапом в формировании системы и культуры взаимодействия бизнеса и власти в России. Мало того, что оно создало условия и потребность для активного взаимодействия частного капитала и государственных

стейкхолдеров, оно еще и поспособствовало созданию нового класса частных капиталистов.

Создание нового слоя предпринимателей

Благодаря тому, что правительство приняло решение привлекать к строительству железных дорог частный капитал, в стране появилось много возможностей, которые не упустили самые находчивые, создав себе многомиллионные состояния и сформировав новый слой общества, новую элиту – они стали «первыми промышленниками». В период с 1857 по 1860 год было создано более 100 акционерных обществ [5? 416-417, и многие из них направили свои капиталы в модную, престижную и к тому же выгодную сферу железнодорожного строительства [6? 147]. В России начало процветать явление, названное грюндерством, сконцентрированное в сфере железнодорожного строительства. С 1866 года в России началась «железнодорожная лихорадка» (или «концессионная горячка» [13, 56]). Правительство поощряло частные инициативы концессиями, что привело к росту деловой активности и стремительному обогащению некоторых дельцов [4, 98]. Благодаря расцвету грюндерства в России сформировался новый слой населения – слой предпринимателей, промышленников. В Российской империи появился новый, доселе неизвестный социальный лифт. Начали возвышаться люди, получившие влияние не за счет усердной государственной службы или унаследованного поместного землевладения и принадлежности в известному роду, а за счет многомиллионных состояний. Такими дельцами были П.Г. фон Дервиз, П.И. Губонин, К.Ф. фон Мекк, Н.И. Путилов, С.И. Мамонов, С.С. Поляков и другие. Их капиталы и прибыли только росли, так как население продолжало вкладываться в железнодорож-

ные акционерные общества, вложения в которые превзошли отчисления во все остальные отрасли промышленности империи вместе взятые [6, 147].

Неудивительно, что строительство железных дорог было столь привлекательной областью и обогатило столько людей. Дело в том, что государство создало очень выгодные условия для частных инвесторов в сфере железных дорог. Министр путей сообщения граф Бобринский описал этот формат взаимодействия так: обязанности учредителей железных дорог были минимальны, основная тяжесть учредительства лежала на правительстве (именно оно проводило исследование доходности, способов осуществления предприятия, подготавливало технические правила, проводило финансовые расчеты, вырабатывала уставы обществ и так далее). Учредителям оставалось лишь открыть акционерное общество и подписку на акции. Причем условия позволяли проводить многочисленные аферы, и часто эти акции делились между собой или подписывались подставными акционерами, а стоимость строительства железных дорог была завышена, а качества низким, при очень высоких окладах директоров и управляющих. Доходы железнодорожников росли: мало того, что правительство гарантировало около 5% дохода, так еще и поперстная стоимость строительства завышалась, а разница уходила в доходы акционерам [13, 57].

Эти первые строители железных дорог сформировали новый слой общества, получив сверхдоходы, приобретая вес и влияние в обществе. Видный государственный деятель России граф Сергей Юльевич Витте в своих воспоминаниях называет их «железнодорожными королями». Он перечисляет основные лица новой элиты: это упомянутые ранее Поляков, Губонин, Дервиз, фон Мекк, а также Кокорев, Блиох, Кроненберг. Витте

также подмечает, что благодаря чрезвычайно выгодным условиям и практически полностью гарантированным государством капиталам, многие из этих «королей» поднялись на вершину благодаря случаю и хитрости [3, 102]. У этих железнодорожных королей были огромные состояния и огромное влияние, благодаря которым они пользовались авторитетом в обществе. Витте отмечает, что у представителей «новой элиты» даже было влияние на представителей «старой элиты» [3, 103].

Однако основной причиной для конфликта «старой» и «новой» элиты стало не влияние, которое вторые имели на первых, а тот способ и та скорость, с которыми предприниматели поднялись на вершину общества. Как когда-то представители наследного боярства были недовольны восхождением слоя дворянства, так дворянство, заработавшее свое место в обществе долгой и честной службой государству, а также причисляющие себя к элите, были возмущены тем, насколько было люди с самых низов поднимались до высшего уровня. Эти люди формировали новую элиту, слой «бизнесменов». Все они поднимались действительно стремительно: Губонин был мелким откупщиком, Поляков содержал почтовую станцию в Харьковской губернии, Дервиз был сенатским чиновником и школьным товарищем министра финансов Рейтерна. Причем многие из них, нажив состояние, стремились войти в высшее общество и вытеснить старую элиту, ведя жизнь меценатов [3, 107]. Само по себе появление влиятельного нового класса требовало новых практик взаимодействия бизнеса и власти. Бизнес активно развивался и в других отраслях промышленности, однако именно железные дороги стали главной ареной для создания новой системы взаимоотношений бизнеса и власти, так как представители этой отрасли вы-

нуждены были работать в серьезной кооперации с правительством, так как сфера железнодорожного строительства лежала на стыке финансовых интересов предпринимателей и стратегических интересов государства.

Взаимоотношения предпринимателей и власти в эпоху Александра II

Железнодорожное строительство было сферой, где интересы государства и частных предпринимателей подходили ближе всего друг к другу. Учитывая стратегическую важность железных дорог (вспомним, что изначально необходимость их активного строительства была вызвана поражением в Крымской войне, а Министерство путей сообщения вплоть до 1860-ых было скорее военным ведомством [6, 147]), государство должно было держать их строительство под строгим контролем. Еще в своей записке о строительстве рельсовых заводов, министр финансов Рейтерн, критикуя сторонников допущения импортных английских рельс на все дороги, утверждал, что возникает противоречие интересов между компаниями, для которых такие рельсы могут сократить расходы и дороги принести больше дохода, и государством, чьей целью является устройство сообщения и увеличение национального богатства [12, 201]. Необходимость нахождения баланса между этими интересами для продолжения заинтересованности предпринимателей в участии в концессиях, с одной стороны, и для выполнения стратегических целей, с другой, вызвала необходимость в тесном взаимодействии бизнеса и власти. В другой своей записке императору Рейтерн замечает, что успех железнодорожного дела произвел лихорадочное возбуждение в стране. Причем это возбуждение касалось обеих сторон рассматриваемого конфликта. Население империи, интересы которых представляло государство, по всей стране

захотело проведения очередной ветки железной дороги к ним, так как оценили её удобство. В то же время, успех и выгоды, полученные первыми строителями и учредителями железных дорог, притягивали многочисленных желающих легкой наживы и успеха, и в целом увеличивало заинтересованность частных инвесторов в строительстве железных дорог. Рост внимания к сфере железных дорог, как со стороны населения и власти, так и со стороны новой экономической элиты, привел к росту числа спекуляций и афер, привлекая к постройке дорог лиц, не предоставляющих достаточных гарантий. Таким образом, под натиском всех этих факторов государству было необходимо принять ряд мер, контролирующих действия агентов на рынке строительства железных дорог, понимая, что лишь тогда можно будет обеспечить стабильное удовлетворение интересов всех сторон [12, 287]. Однако мнения относительно того, кто, как и насколько может контролировать частную инициативу, разнились внутри правящей элиты, чем конечно пользовалась и экономическая элита, продвигавшая свои интересы. Так зарождалась и развивалась культура GR в России.

Большая часть деятельности Мельникова, первого министра путей сообщения России, касаясь железнодорожной политики прошла в противостоянии с министром финансов Рейтерном, занимавшим более мягкую политику относительно частных инвесторов. Это противостояние началось еще с зарождения активного железнодорожного строительства в России, когда встал вопрос о том, что будет выгоднее с общегосударственной точки зрения – строительство дорог частными предпринимателями или полностью за счет казенных средств [10, 1]. В первые годы пребывания в должности Мельников сумел настоять на постройке це-

лой сети путей в юго-западной России и от линии от Москвы до Курска за счет казны. Однако министр финансов, зарабатывающий себе все большее и большее влияние в правящей элите, лоббировал мысль о том, что для успеха железнодорожного дела нужно активное участие частной инициативы, приводя в пример западноевропейские государства, где железные дороги сооружались с помощью концессионной системы. Рейтерн утверждал, что в казне недостаточно средств для финансирования постройки всей сети железных дорог, а медлить с её сооружением было нельзя. После принятия этого решения он еще пытался максимально установить возможность государства контролировать железные дороги, однако, когда и это стало казаться невыполнимым, подал в отставку в 1869 году [10, 2].

Настоящим бумом железнодорожного строительства стал 1868 год. Тогда железнодорожные компании находились в не самом лучшем положении, и концессионер Варшавский, после инспекции по железным дорогам, в личном разговоре доложил министру финансов Рейтерну о плачевном положении. Ситуация на денежном рынке не позволяла выгодный сбыт негарантированных правительством акций. Под залог таких акций на рынке нельзя было получить более 35% их номинальной стоимости, а поэтому учредители железных дорог не могли размещать их по выгодному курсу. Для продолжения строительства при такой низкой цене акций необходимо было привлекать новые средства, увеличивая количество инвесторов (и выпущенных бумаг), а значит снижать доходность каждой акции. Правительству же был необходим высокий курс акций, в том числе для привлечения иностранных инвестиций, и тогда Рейтерном было принято решение обеспечить железнодорожным предпринимателям выпуск

акций с государственными гарантиями [10, 113].

В итоге железнодорожное дело стало крайне выгодным и имело достаточно низкий риск (основные риски брало на себя государство). Поэтому поучаствовать в железных дорогах стали стремиться многие капиталисты, в том числе и спекулянты. Усиливающиеся спекуляции волновали министра финансов, который в одной из записок императору выразил мнение, что необходимо усилить контроль за выдачей концессий, допущении соискателей и соревновании между ними. Рейтерн отмечал, что железные дороги добились такого успеха, так как концессии выдавались лишь на выгодные дороги. Не допускалось появление на рынках нового предприятия, пока бумаги предыдущего не были размещены. По его мнению, необходимо было установить четкие правила относительно того, на какие дороги и в каком порядке следует выдавать концессии, а также установить более строгий контроль за соискателями на концессии. Рейтерн говорил о необходимости использования стратегического метода при выборе концессий. В то время концессии рассматривались в порядке ходатайств и новые не выдавались, пока бумаги прошлых не были выпущены на рынок. Из-за этого строительство стратегически важных железных дорог, таких как Харьковско-Азовская и Харьковско-Кременчугская, было отложено из-за потока ходатайств на менее необходимые дороги. В связи с этим Рейтерн предлагал определить очередность направлений для выдачи концессий. Он настаивал на регулировании порядка подачи заявлений на концессии и лиц, которым эти концессии выдаются, отмечая, что из-за высоких доходов, железнодорожный бизнес может привлекать людей, мало пригодных для него и желающих нажиться на спекуляциях. Он считал,

что для контроля за выдачами концессий недостаточно общих законов о подрядах и поставках, ввиду огромных сумм, необходимых для сооружения железных дорог, а также возможных доходов, и требуемый по общему порядку залог в 3-5% не может обеспечить каких-либо гарантий, а простое повышение нормы залога было бы лишь значительным увеличением непроизводительных расходов и все равно не предоставляло бы достаточных гарантий. К тому же, учитывая стратегическую ценность железных дорог, правительству может быть выгоднее отдать концессию не соискателю с наименьшей ценой, но гарантирующему качество и скорость сооружения. В связи с этим он предлагал установить новую, усложненную процедуру рассмотрения ходатайств о железнодорожных концессиях, чтобы увеличить контроль за их выдачей. Кроме того, он рекомендовал ограничить участие не только инвесторов, которые не смогли дать достаточных гарантий, но и тех, кто обладал достаточными средствами, но имел влияние на государственное управление, так как их участие в частном предприятии будет мешать их служебным обязанностям. А учитывая близость взаимодействия государства и частного сектора в сфере железных дорог, принимаемые ими решения могут быть продиктованными не общегосударственными интересами, а их частными коммерческими. Таким образом он разграничивал бизнес и власть [12, 287-288, 290-292, 297].

Итак, из-за бума в сфере железнодорожного строительства и тесного переплетения интересов частного и государственного секторов, рос уровень взаимодействия между бизнесом и властью. Уровень и культура такого взаимодействия зависела от уровня развитости страны и её институтов. Но институты и культура Российской империи середины XIX века оказались не готовы

к полностью легально-правовому взаимодействию, что вело к росту коррупции в государстве. Конечно, развитие железнодорожной сети оказало выгодное влияние на промышленность и общее развитие Российской империи. К примеру, через какое-то время после начала активного железнодорожного строительства Россия, всегда отставшая от Европейских стран в среднем на 50 лет [1, 22], по темпам промышленного развития оказалась сопоставима с Германией и даже превысила по темпам роста «старые» промышленные центры Европы. В России сформировалось несколько крупных промышленных центров (большую роль в этом сыграли проведенные туда рельсовые пути), Россия начала участвовать в международных выставках [6, 147-148].

Таким образом, железные дороги сыграли важнейшую роль в развитии России. Несмотря на то, что из-за управленческих ошибок сами дороги оказались убыточными для государства, их постройка повлияла на промышленное развитие России. Более того, особенности сектора железных дорог и концессионная система их строительства, и даже те самые управленческие ошибки – привели к созданию в стране новой экономической элиты – «бизнеса» - и развитию и дальнейшему совершенствованию системы взаимодействия бизнеса и власти. Но на этом развитие железнодорожной сети Российской империи не было прекращено - важные изменения были впереди.

Развитие железнодорожной отрасли как фактор формирования промышленной политики.

Рост железнодорожного строительства в Российской Империи во второй половине XIX века

Период развития железнодорожной отрасли во времена царствования Алек-

сандра III и Николая II стали судьбоносными для всей отрасли так и для промышленности России в целом. В этот период протяженность путей выросла кратно, были развиты многие восточные направления. Коренные изменения были также проведены и в плане собственности: если при Николае I и Александре II железнодорожная сеть была преимущественно частной под покровительством государства, то при Александре III и Николае II значительная ее часть была выкуплена государством. Изменениям также подверглись тарифное регулирование и центральное управление Министерства путей сообщения.

Взойдя на престол, Александр III особое внимание уделил железнодорожному делу. Уже в 1881 году начались первые преобразования в Министерстве железнодорожного сообщения. Первым таким изменением стало преобразование Управления по постройке Криворогской и Баскунчагской железных дорог во временное Управление казенных железных дорог высочайшим положением от 20 февраля 1881 года. Постоянным же это управление стало после доклада Витте в 1892 году. В целом этот орган при Министерстве путей сообщения в дальнейшем занимался развитием железнодорожной сети и ее расширением как за счет постройки новых железных дорог, так и за счет выкупа частных. Среди прочих преобразований стоит отметить учреждение 20 марта 1892 года по высочайшему повелению Инженерного Совета - высшего по техническим делам орган в ведомстве, на которое предполагалось возложить не только утверждение наиболее важных технических проектов или вопросов, но и утверждение представляемых в МПС местными учреждениями ведомства и управлениями частных железнодорожных обществ проектов. В целом же по своему функционалу Инженерный Совет совпадал

с французским Инженерным Корпусом, который разрабатывал и утверждал проекты железных дорог.

Все эти меры в целом позволили в 1880-х и в 1890-х годах создать централизованную систему управления и проектирования железных дорог, а также создали все предпосылки для увеличения доли казенных дорог в железнодорожной сети. Кроме того, этому способствовали и несколько других факторов: 1) необходимость расширения железнодорожной сети на восток – на Урал и в Сибирь, где в целом ввиду, высокой стоимости постройки железной дороги частный капитал не мог себе пока позволить расширение в этом направлении; 2) высокий уровень коррупции и неэффективность некоторых частных железных дорог, чей бюджетный дефицит все равно давал доход по ценным бумагам, благодаря государственной гарантии; 3) высокое влияние «железнодорожных королей». Уже с 1881 года вместе с преобразованиями начинается выкуп первых частных железных дорог в казну. Первой стала Харьковско-Николаевская железная дорога, которая по высочайшему указу 27 марта 1881 года перешла в казенное имущество. Некоторые дороги, как например Тамбово-Саратовская выкупались у местных губернаторов и земств. Так, в 1882 году концессия на железную дорогу была выкуплена у саратовского губернатора и Кирсановского уездного земства по причине отсутствия у первоначальных владельцев возможности выплатить январские купоны 1882 года, то есть по факту из-за дефолта. Примерно такая же участь постигла и следующие железные дороги: в 1885 году Муромскую и Путиловскую, в 1886 году Уральскую горнозаводскую, в 1889 году - Закавказскую, Моршано-Сызранскую, Рязско-Вяземскую и прочие. Наиболее же крупные покупки у частных обществ в пользу казны произошли в период

с 1889 по 1893 год. В это время казенная сеть приросла Балтийской, Донецкой, Митавской, Риго-Двинской линиями, а главное в 1893 году состоялся выкуп у Главного Общества Николаевской, С.-Петербурго-Варшавской и Московско-Нижегородской железных дорог.

Однако, стоит отметить, что хотя выкуп Казной железных дорог у частных обществ и сыграл свою роль, но основной перевес произошел из-за значительного роста проектирования и строительства новых железных. В 1881 году было создано временное Управление казенных железных дорог из Управления по постройке Криворогской и Баскунчагской железных дорог. Именно эти две первые дороги стали пробой нового органа обкатки механизма проектирования и строительства последующих дорог в этот период. Были выработаны специальные нормативные акты для институализации правил эксплуатации казенных дорог в дальнейшем, одним из таких являлся принятый 15 октября 1882 года нормативный акт об эксплуатации Казной железных дорог. Особый спор возник при обсуждении строительства Екатеринбургско-Тюменской железной дороги. Первоначально предполагалось устроить конкурс среди частных обществ на лучший проект постройки железной дороги, естественно соответствующий требованиям МПС. По мнению генерал-адъютанта Посьета, акционеры гарантированных правительством железных дорог, имея обеспеченный доход на акции в течение известного или всего срока владения дорогом, были мало заинтересованы в увеличении доходности предприятия, которые достижимы лишь при самом рациональном ведении хозяйства и экономии. Кроме того, в ходе обсуждения всплыли многие проблемы, напоминающие сегодняшние, которые встречаются при проедении тендера правитель-

ством, но в данном случае со своей спецификой. Поскольку правительство обеспечило гарантию доходности постройки железных дорог, многие частные общества старались как можно дешевле исполнить строительные работы, с целью получения наибольших остатков от строительных кредитов, которые, иногда достигая значительных размеров, поступали в собственность частных обществ, занимавшихся строительными работами, при этом не снимая с казны обязательства уплачивать в течение всего срока концессии гарантию, исчисленную на весь основной капитал, хотя часть его не была вложена в предприятие. В это же время частные общества, согласно обзору деятельности министерства путей сообщения, зачастую пренебрегали качеством постройки железных дорог и качеством используемых материалов [14, 29]. Вдобавок в это время правительство имело малые рычаги контроля за исполнением обществами своих обязательств по постройке железных дорог. Из таких рычагов на тот момент можно назвать только правительственные инспекции и то, они не имели права распоряжаться делами предприятий. Это сыграло ключевую роль в принятии решения о казенном строительстве Екатеринбург-Тюменской линии. В дальнейшем данная логика привела к отмене гарантии правительства доходности строительства железных дорог в 1889 году. Строительство казенных дорог также помогало увеличить эффективность казенных предприятий путем налаживания логистических связей. В 1884 году было начато строительство от ст. Богданович к казенному Каменскому заводу, чтобы облегчить на Урале развитие каменноугольной промышленности. Данные две дороги были крайне удачным опытом для казенного строительства поскольку обошлись правительству в 14 958 830 рублей (или в 42 789 рублей на версту), что оказа-

лось на 6 000 000 рублей дешевле цены, заявленной предполагаемым изначально подрядчиком. Данный опыт только способствовал развитию курса на увеличение доли казенных дорог.

Говоря про частные железные дороги, стоит отметить, что интенсивность их постройки с 1881 по 1886 года была крайне низкой. Одной из первых дорог, разрешенной к сооружению, была дорога от Ивангорода до Домброва. Она выполняла очень важную логистическую функцию – сближение фабрик и заводов Келецкой и Радомской губерний с залежами каменного угля Силезско-Домбровского бассейна. Также в это время некоторые земства (например, Обоянское) с помощью железных дорог пытались решить свои экономические проблемы. Так оно в 1881 г. получило высочайшее утверждение на строительство узкоколейной железной дороги от г. Обояни до ст. Марьино. Благодаря ей был облегчен сбыт хлебной продукции этого густонаселенного уезда, и оживлена деятельность местных сахарных заводов. В 1883 году была начата стройка Тквибульской ветки Закавказской железной дороги, и дано разрешение на постройку Новороссийской ветви Владикавказской железной дороги.

С этого времени по 1886 год включительно частная инициатива практически отсутствовала, и единственными линиями, построенными в этот период были сооруженная на средства Богородско – Глуховской мануфактуры 16 верстная ветвь от мануфактуры до Московско-Нижегородской железной дороги, движение на которой было открыто в декабре 1885 года, и разрешенная к постройке Обществу Московско-Ярославской железной дороги линия Ярослав - Нерехта - Кострома. Однако, в 1886 году последовали определенные изменения, связанные в большей части с экономическим

кризисом и финансовыми трудностями казначейства. Эти обстоятельства побудили правительство приостановить постройку новых линий, что с 1886 по 1891 год значительно сократило годовой прирост строительства новых железных дорог. 27 ноября 1886 года было принято положение Комитета Министров: министрам путей сообщения и финансов было представлено в случае заявления со стороны каких-либо железнодорожных обществ и отдельных предпринимателей ходатайствовать о их желании принять на себя сооружение какой-либо из проектируемых правительством железных дорог, имеющих коммерческое значение, по финансовым затратам не сильно отличающиеся от бюджета заложенного правительством. Эта мера, хотя и не сильно, но помогла активизировать активность частных обществ. Так уже в 1887-1889 годах Обществу Юго-Западных железных дорог дали разрешение на постройку ветви от ст. Вапнярка к Тростянецкому заводу и целой сети линий под общим названием Уманьских и Новоселицких железных дорог. Среди других крупных железных дорог, построенных в этот период, также можно отметить ветвь от ст. Жмеринка через Могилев на Днестр, до м. Окницы, от ст. Слободы через м. Рыбницу на Днестр и г. Бельцы до м. Окницы и далее через м. Липканы до Новоселиц на соединение с Австрийской Лемберго-Черновицкой железной дорогой, а также выданное в 1891 г. разрешение Обществу Московско-Рязанской железной дороги на строительство железной дороги Рязань - Саранск - Алатырь - Казань и др.

Всего за царствование Александра III было построено 19331 верст железных дорог, что дало прирост на 84% от предыдущих царствований. Всего же на конец его правления насчитывалось 41219 верст железных дорог (в том числе и строящихся). Из них в

Европейской части России было построено 4248 верст казной и 5648 верст частными обществами. В Азиатской части России было построено 1417 верст, а в Княжестве Финляндском - 1234 верст [14, 52].

Сравнение процессов формирования железнодорожной политики в России, Франции и США

Железнодорожное строительство – уникальная индустрия, играющая большую роль в формировании модели взаимоотношений бизнеса и власти в государстве. Дело в том, что эта сфера всегда подразумевает тесное сотрудничество этих двух акторов. С одной стороны, предприниматели заинтересованы в строительстве железных дорог, так как это бизнес, который может принести большие доходы. Причем часто рынки железнодорожного транспорта монополистичны или олигополистичны, а потому, построив ветку железной дороги, компания обеспечивает себе стабильный доход на долгое время при малой конкуренции. При этом строительство железных дорог требует больших изначальных вложений, потому бизнесу часто может понадобиться государственная поддержка. В то же время, развитие железнодорожной сети чрезвычайно важно для любого государства. Хорошо развитая транспортная инфраструктура удовлетворяет социальные требования населения, для которого важна возможность перемещаться по стране, помогает долгосрочному экономическому росту и развитию промышленности, а также стратегически важна для экспансии государства и обеспечения его безопасности. Так как все эти задачи первостепенны для государства, оно заинтересовано в создании такой сети на своей территории, а учитывая низкий уровень конкуренции на рынках железнодорожных услуг, оно должно контролировать поведение железнодорожных компаний.

Таким образом, и частный и государственный сектора заинтересованы в строительстве железных дорог, что, с одной стороны, вызывает конфликт, а с другой, создает возможность для взаимодействия. В истории всех стран был период, когда они задумывались о строительстве железнодорожной сети. Во время планирования и воплощения этого проекта, в стране часто складывалась промышленная политика, а также модель взаимодействия бизнеса и власти, которые начинали свое активное сотрудничество в период железнодорожного строительства и закладывали основы и традиции для структуры и типа национальных взаимоотношений бизнеса и власти на долгие времена. Все страны решали для себя вопрос о структуре собственности на железные дороги и участии в создании и поддержании транспортной инфраструктуры государства по-разному. С точки зрения функционального подхода такую разницу в моделях разных стран примерно равного уровня развития сложно объяснить, ведь в теории стратегии разных стран должны быть более похожи и стремиться к некоей наиболее эффективной модели. Однако дело в том, что часто выбор национальной стратегии в этом вопросе зависит не только от неких политических и экономических параметров, а от сложившихся в стране традиций менталитета, политической и экономической системы [7, 27]. Причем важны не только традиции, но и период в истории страны, её стадия развития и политическая позиция в момент, когда перед правительством встает вопрос: «Должно или не должно государство владеть железными дорогами?». Именно такие факторы становятся основными при формировании промышленной политики, а не сухие абстрактные исчисления [15, 502].

Взаимосвязь сложившейся политической культуры и структуры собственности

на железные дороги четко прослеживается во многих странах. Например, можно отметить, что в странах континентальной Европы страны имеют более близкие взаимоотношения с железными дорогами, чем в США или Великобритании. При этом европейские страны имеют более «административную» политическую культуру, в противоположность «парламентарной» культуре США и Великобритании. Исполнительная власть, более сильная на европейском континенте, может проектировать, строить и контролировать железнодорожную сеть, легислатура же, которая играет большую роль в политической системе упомянутых стран, не может этого, а потому часто железными дорогами занимаются частные структуры [15, 510].

Многие страны континентальной Европы предпочитали владеть железными дорогами. Исключением не была и Франция. За время создания во Франции железнодорожной сети сменилось три государственных строя – монархия, республика и империя. Тем не менее, за сменой политических идей и целей неизменными оставались политические институты и культура. Франция всегда была централизованным государством и на парижские институты полагался любой режим. Абсолютизм и централизация во Франции восходят ко временам, когда королю надо было объединить культурно разнородные регионы на территории без естественных границ и удерживать их под своей властью. Такая централизация приводила к желанию столичных технократов контролировать все процессы в стране. Слово, которое наиболее точно описывает процесс планирования и постройки железных дорог во Франции, – рациональность. Их главной целью было «спроектировать рациональную и логически выстроенную железнодорожную сеть», так как именно такая сеть служила бы принципам эффективности

и политического порядка, ведь частные компании строили бы линии, выгодные им самим, а государственные инженеры – всей нации. Кроме того, такая концентрация планирования в едином центре позволяла избежать дублирующих и избыточных линий. Желание создания полезной для всей нации эффективной и централизованной сети привело к централизованному планированию. По решению Палаты депутатов в 1833 году «строительство железных дорог ... разрешается вести только при наличии официального разрешения» [7, 155-158, 169, 173-174].

В результате дискуссий об участии государства и частного капитала в железнодорожном строительстве французы пришли к компромиссному решению – для того, чтобы быстро обеспечить страну полной сетью железных дорог, был привлечен частный капитал при условии установления жесткого контроля над отраслью. Правительство отдавало частным компаниям право строительства дорог, но не отказывалось от своих обязательств перед нацией, которые выполняло, закрепив инженерные стандарты, планируя маршруты и тщательно наблюдая за всеми этапами строительства. Обязанности были разделены следующим образом – государство отвечало за инфраструктуру, необходимую для строительства (выкуп частных земель, выравнивание участков, строительство туннелей и мостов), а частные компании прокладывали пути, возводили станции и здания, обеспечивали подвижной состав. Государство оставалось собственником дорог, а частные компании становились операторами на правах аренды. Во Франции приоритетом в формировании промышленной политики было общественное благо. Французское государство с давней традицией абсолютизма и централизации не изменило себе и при планировании сети желез-

ных дорог. Государство полностью спланировало всю сеть, контролировало выдачу прав на строительство веток и санкционировало сооружение лишь тех линий, которые были необходимы для обеспечения полезности для населения, не допуская строительства избыточных или дублирующих веток, даже если они были экономически выгодны предпринимателям. Частный капитал привлекался, однако на условии полного контроля со стороны государства. Ценообразование также было полностью в руках центрального правительства, и конкуренция не поощрялась. Предприниматели могли лишь пытаться влиять на решения правительства методами лоббизма, однако реальной власти в вопросах развития железных дорог не было. Отношения между бизнесом и властью сложились почти враждебные, власть имущие заявляли о поддержке нации в целом и боролись против капиталистов, имевших, по их мнению, единственной целью получение прибыли, и важную задачу государства они стали видеть в защите частных интересов от бизнеса [7, 173-174, 194-196].

Картина меняется, когда мы покидаем европейский континент и переносимся через Атлантический океан. В США политическая культура и процесс строительства железных дорог очень отличалась от французской модели. Как мы выяснили ранее, часто решения, принимаемые государством, принимаются не на основе моделей эффективности, а с учетом временной парадигмы, политической культуры и национального менталитета. Национальным менталитетом США было рыночное регулирование экономики. Повсеместное распространение в США оно получило после принятия антимонопольного закона Шермана. Важнейшим фактором для прогресса признавалась свободная конкуренция между фирмами, а концентрация рыночной власти в руках мо-

нополиста – главной угрозой. Государство не должно было напрямую участвовать в экономике, а лишь поддерживать конкуренцию. Основой политической культуры же был федерализм – общины обладали суверенитетом, местная администрация – большой властью, штаты решали большинство вопросов на своем уровне, а федеральный центр служил «надстройкой», призванной защищать такую модель управления от вмешательства извне. Руководства штатов, находившееся в середине этой иерархии, оказывалось в затруднительном положении: с одной стороны, были общины, активно вмешивающиеся в экономику, с другой – нейтральное федеральное правительство. Вопрос о вмешательстве в экономику штатов оставался нерешенным. Однако любое непрошенное вмешательство в экономику воспринималось как тирания, а централизация – как угроза демократии. Естественно, это отразилось и на железнодорожной политике. Вначале инициативу взяли местные власти, которые активно финансировали и поддерживали строительство железных дорог на своей территории. Однако это привело к значительным превышениям полномочий и росту коррупции среди чиновников, после чего бизнес потребовал невмешательства в свои дела. Дальнейшей целью политики стала неприкосновенность владельцев и клиентов дорог. Правительства остались лишь сторожами конкуренции, которые не могли вмешиваться в дела дорог, навязывать им технические требования или сами владеть дорогами. Роль государства была в поддержании рыночных механизмов и борьбе с монополиями [7, 64,74-75].

Культура взаимоотношений бизнеса и власти тут также сложилась особая. Бизнес был изначально поставлен на ведущую позицию, воспринимался как двигатель прогресса, а соответственно имел огромное влия-

ние на государство. Власти всех уровней старались создавать максимально комфортные условия для его развития, а сами предприниматели вели свои дела, не оглядываясь на бюрократию и технические ограничения со стороны правительства. Если во Франции правительство боролось с тем, чтобы частный бизнес не мешал выполнению общественных интересов, то США отождествляло интересы бизнеса и интересы общества и во всем поддерживало его.

Железнодорожная сеть важна для развития любой страны. Для Российской империи она была особенно необходима. Огромная территория действительно делает Россию похожей на США, однако в Российской империи не была использована американская модель влияния регионов и рыночной независимости. В Российской империи такая модель была невозможна из-за концентрации власти в федеральном центре и силы абсолютной монархии, которая была в России во времена железнодорожного строительства. Россия избрала французскую модель – железнодорожное строительство осуществлялось частными компаниями под государственным надзором и при условии получения концессий. Были как общие черты, так и различные. С одной стороны, Российское руководство также выдавало концессии в первую очередь на те дороги, которые выгодны для общества в целом. Однако, как следует из записок Рейтерна, чаще не из соображений пользы для населения, а для достижения стратегических целей [12, 290]. Царское правительство также, как французы, поддерживало убыточные предприятия ради сохранения действующей инфраструктуры (к примеру, Рейтерн обеспечил акции железнодорожных компаний государственными гарантиями). Однако были и различия. Российские власти не были такими большими противниками конкуренции,

как французы, железные дороги предоставлялись тем, кто купит на них концессию, государство не создавало искусственно региональные монополии.

Другим по характеру были и отношения бизнеса и власти. Так как существовала конкуренция между железнодорожными обществами, которая практически не контролировалась государством, а компании имели большую власть над железными дорогами, железнодорожные предприниматели разбогатели намного больше, чем их французские коллеги. Сложившийся в России новый класс предпринимателей и капиталистов занял срединное положение. Как и во Франции, у предпринимателей был конфликт со властью, однако основан он был не на представлении власти об эгоистичности интересов бизнеса, а на борьбе «новой» элиты со «старой». В то же время, в условиях рушащейся и отстающей экономики, правящему классу необходима была помощь «новой» элиты, а потому «железнодорожные короли» получили большое влияние на принимаемые властью решения. Таким образом, сложилась особая «русская» модель взаимоотношения бизнеса и власти: в то время как правительство не особо заботили рыночные механизмы и интересы предпринимателей, крупный бизнес, своеобразная «олигархия», получил большое влияние на власть, повлияв, в числе прочего, на многие правительственные назначения. У власть имущих сохранялся конфликт с бизнесом, связанный скорее с собственными интересами, чем с общественными, однако зачастую они вынуждены были следовать интересам и запросам крупных дельцов.

Заключение

В процессе формирования сети железных дорог в Российской империи, как и во всем мире, были приняты решения, которые оставили след на сложившейся системе вза-

имоотношений бизнеса и власти. Железные дороги – стратегически важная отрасль, и её развитие в стране было важно как для экономики в целом, так и для складывания отношений между разными слоями общества. В постройке первых железных дорог пересекались интересы многих групп: землевладельцев, промышленников и предпринимателей, владевших каналами. Тут и начали раскрываться национальные особенности решения данных противоречий. Для России данная проблема была более сложной, поскольку на момент зарождения железнодорожной отрасли в мире она не была в полной мере готова к ее появлению ни с технической точки зрения, ни с социальной. Однако, в ходе многочисленных дискуссий, изучения иностранного опыта и в конечном счете воли государя, который хоть по своим политическим взглядам относился к железным дорогам со скептицизмом, но понимал с экономической точки зрения всю пользу данного дела, были разрешены противоречия среди определенных кругов. Что позволило построить первые железные дороги в империи, при этом экспериментируя с методами их возведения – путем полностью казенного строительства или частного.

Новой виток развития железнодорожной отрасли пришелся на царствование Александра II. В 1857 году он издал указ, в котором признал важность железных дорог для России и поручил организовать строительство сети. Государство хотело контролировать процесс, привлекая при этом частный капитал. Было принято решение о выдаче концессий на строительство железных дорог (в первую очередь стратегически важных). В итоге транспортная инфраструктура начала активно развиваться. Железнодорожный бизнес приносил очень высокие доходы, а потому многие предприниматели интересовались им и активно вкладывались

в создание сети. Начавшееся явление вошло в историю как «концессионная горячка». В результате этого в Российской империи возник новый слой элиты – богатых предпринимателей, построивших свои империи на концессиях, получивших огромные состояния и большое влияние в обществе и на власть (С.Ю. Витте назвал их «железнодорожными королями»). У представителей этого нового слоя общества возник конфликт с дворянством и чиновниками – «старой» элитой, которых не устраивал большой социальный вес этих предпринимателей. Ведь многие из них были низкого происхождения и заработали влияние лишь благодаря своим капиталам. Однако несмотря на низкое происхождение, чиновники были вынуждены, по словам Витте, «низкопоклонствовать» перед ними.

Активное и тесное взаимодействие во время железнодорожного строительства создали возможность, площадку и необходимость для взаимодействия бизнеса и власти. С одной стороны, государство продолжало играть активную роль, контролировало деятельность бизнеса, ограничивало выдачу концессий. Однако в то же время, крупные железнодорожные магнаты имели большое влияние на власть, на кадровые и регуляторные решения, кроме того, в кризисные времена государство активно поддерживало бизнес, в том числе обеспечивая акции железнодорожных компаний государственными гарантиями.

Во времена правления Александра III и Николая II произошли коренные изменения в железнодорожной отрасли и железнодорожной политике, которые выразились в резком росте казенных железных дорог по отношению к частным, а также в централизации управления, эксплуатации и строительства железнодорожной сети. Если до этого государство практически не контро-

лировало тарифное регулирование, ход работ выполняемых подрядчиками или частными обществами своих обязательств, то в этот промежуток времени эти аспекты железнодорожного строительства были пересмотрены. С одной стороны, это имело свои плюсы: государство сумело развить стратегические направления железнодорожной сети, которые частный капитал в то время не мог осилить, был повышен уровень национальной безопасности и независимости государства в принятии решений в этой области, удалоськратно увеличить километраж железных дорог, при этом избежать дублируемости железных дорог, разношерстности колеи и других технических проблем. Но также были и свои минусы: сильные позиции государства стали постепенно гасить частную инициативу и развивать второстепенные направления.

Сравнение процесса формирования железнодорожной отрасли в России с международным опытом показало, что от решений, принятых в это время, зависит складывающаяся система отношений взаимоотношений бизнеса и власти. К примеру, во Франции, где планирование дорог происходило централизованно, а эксплуатацией занимались фирмы-монополисты на концессионной основе, традиционно была экономика с достаточно высоким уровнем государственного участия, а в США, где государство старалось не вмешиваться в процесс железнодорожного строительства, доверяя регулирование рыночным силам, частные компании до сих пор имеют большое влияние на правительственные решения, а институт лоббизма развит. В России же в экономике остается большое государственное участие, а эксплуатацией железных дорог до сих пор занимается государственный монополист, однако представители крупнейшего бизнеса, как и в XIX веке, имеют довольно

большое влияние на решения, принимаемые властью.

Исследование показало, что процесс строительства железных дорог сыграл большую роль в складывании промышленности в России, формировании государственной политики в этой сфере, а также, в том числе, благодаря этому процессу в России появились крупные магнаты, которые начали активно взаимодействовать с государством, создав модель, которая частично сохраняется в сфере отношений бизнеса и власти и по сей день.

Список литературы:

1. Белых А.А., Мау В.А. Экономические реформы в России: вопросы теории и практика XIX – начала XX в. // Вопросы экономики. 2020. № 1.
2. Верховской В.М. Исторический очерк развития железных дорог в России с их основания по 1897 г. включительно. Вып. 1. СПб. : Тип. М-ва Путей Сообщения, 1898.
3. Витте С. Ю. Воспоминания. Детство. Царствования Александра II Второго и Александра III (1949-1894). Берлин: Слово, 1923.
4. Гловели Г.Д. Грюндерство // Большая Российская энциклопедия. Т. 8. М., 2007.
5. Гловели Г.Д. Экономическая история: учебник для бакалавров. М.: ИД Юрайт, 2016.
6. Долинко В.И., Рыжова Ю.В. История формирования железнодорожного комплекса России и его влияние на социально-экономическое развитие государства // Вопросы истории. 2019. № 10.
7. Доббин Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли. М.: ИД Высшей школы экономики, 2013.
8. Журнал общепользных сведений. 1835. 27 апр. № 18.
9. Исторический очерк развития учреждений и работ ведомства путей сообщения по статистике и карте путей сообщения в 1798-1898 гг. СПб.: Тип. М-ва путей общ., 1898.
10. Кислинский Н.А. Наша железнодорожная политика по документам архива Комитета министров. Т. 1. СПб., 1902.
11. Полное Собрание Законов Российской Империи: Собрание второе. [С 12 декабря 1825 года по 28 февраля 1881 года]: В 55-ти т. Т. 32. СПб. : Тип. 2-го Отд-ния Собств. Е.И.В. Канцелярии, 1857.
12. Рейтерн М.Х. Об улучшении финансового и экономического положения России. М.: Дело, 2020.
13. Рожков Н.А. Русская история в сравнительно-историческом освещении (основы социальной динамики). Т. 11. Производственный капитализм и революционное движение в России второй половины XIX и начала XX века. Л.: Книга, 1925.
14. Россия. Министерство путей сообщения. Обзор деятельности Министерства путей сообщения за время царствования императора Александра III. СПб.: Тип. М-ва путей сообщения (Т-ва И. Н. Кушнерев и К°), 1902.
15. Acworth W. M. The Relation of Railways to the State // The Economic Journal. 1908. Vol.18. № 72.
16. Memoris sur divers objets relatifs a la science de l'ingeniu. Дестрем, 1835.
17. Miller M. The Economic Development of Russia, 1905-1914: With Special Reference to Trade, Industry, and Finance. London: Frank Cass & Co. ltd, 1967.

DEVELOPMENT OF THE RAILWAY INDUSTRY AS A FACTOR IN SHAPING THE INDUSTRIAL POLICY OF THE RUSSIAN EMPIRE

Alexander Shokhin-doctor of Economics, Professor, head of the Department of theory and practice of interaction between business and government, President of the higher school of Economics, President of the Russian Union of Industrialists and entrepreneurs (RSPP).

Sergey Dolya - 3rd year student of World economy (faculty of Meimp), E-mail:sergei.s.dolia@gmail.com

Dmitry Kritsky -3rd year student of International Relations (faculty of Meimp), E-mail: Dimak14z1@gmail.com

In the 19th century, the Russian Empire was actively developing a railway network. In the process of forming railway policy, various major groups of influence had to coordinate their interests. This is one of the first areas where private capital and the state had to actively interact, and therefore this period became a key one for creating a model of relations between business and government in Russia

Key words

industrial policy, railway industry, Russian Empire, industrial revolution, state regulation

ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ РЕФОРМЫ

Саламатов В.Ю.¹, Коломин В.О.², Степаненко А.М.³

Передачей торговых представительств в ведение Минпромторга России в 2018 году стартовал новейший этап реформирования системы, продолжающей оставаться объектом критики. Данная статья является частью исследования, посвященного институту торговых представительств, и фокусируется на изучении актуальной проблематики текущей реформы. В работе рассматриваются основные направления модернизации, проводимой Минпромторгом России в привязке к общему контексту реформирования и эволюции торговых представительств России.

Ключевые слова

торговля, коммерческая дипломатия, торговые представительства

¹ Саламатов Владимир Юрьевич - проф. Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ

² Коломин Вячеслав Олегович - магистр международных отношений факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, аспирант МГУ, сотрудник Международного дискуссионного клуба «Валдай» vokolomin@yandex.ru, +7 925 312 05 93

³ Степаненко Артем Михайлович - советник отдела модернизации и развития системы торгпредств Департамента регулирования внешней торговли и поддержки экспорта Минпромторга России stepanenkoam@minprom.gov.ru, +7 909 914 99 98

Торговые представительства России - это институт с долгой историей и сложившимися традициями. Уникальность торгпредств была обусловлена государственной монополией на торговлю, сохранявшейся с 1918 по 1986 гг. С ее окончанием торговые представительства оказались дезориентированы, демотивированы и дезорганизованы [5]. Во-первых, была потеряна связь с предприятиями и реальной экономикой, непосредственными экспортерами, являющимися одной из ключевых целевых групп, формирующих спрос на торгпредства. Во-вторых, институционально торгпредства оказались в подвешенном состоянии, функционировали в отрыве от системы поддержки экспорта, отчасти сами по себе. Ситуацию усугублял общий фон - экономический спад, слабый не сырьевой экспорт, ограничения доступа на внешние рынки, особенно в период политических флуктуаций. В свою очередь, все это не позволяло выстроить систему мотивации сотрудников, повысить качество предоставляемых услуг. Дополнительными факторами стали проблемы с имиджем и позиционированием торгпредств. Получив в свое распоряжение до 30% зарубежного фонда недвижимости СССР, сжимавшаяся все постсоветское время система торгпредств испытывала проблемы с управлением объектами недвижимости в организацией системы закупок [6]. Непрозрачность вела к укоренению репутации «логова шпионов», а уязвимость к искам со стороны бизнесменов по взысканию имущества с Российской Федерации заставляла изыскивать способы его защиты, отвлекая силы и средства, усиливая негативное отношение к институту внутри страны и за рубежом.

Попытки реформирования системы торгпредств предпринимались несколько раз - под действием как объективных обстоятельств, так и негативного отношения со

стороны ряда лиц, принимающих решения. Первой вехой в процессе реформирования института на современном этапе стало постановление Правительства РФ № 401 от 27 июня 2005 г. В нем впервые в постсоветской истории было выработано актуальное положение о торговом представительстве, определены задачи и функции торгпредств [4]. Впоследствии постановление неоднократно дополнялось, но его основополагающие принципы сохраняются и сегодня. В стремлении решить ключевые проблемы торгпредств, среди которых слабая ориентация на бизнес и отсутствие системы мотивации сотрудников, была начата реформа 2012 г. по формированию «нового облика» торговых представительств [5] - основная реформа периода нахождения торгпредств в системе Минэкономразвития. Были разработаны ключевые индикаторы эффективности (KPI), на основе которых предполагалось премирование сотрудников. Дополнительной мерой стало введение рейтингов торгпредств, призванных как отслеживать динамику, так и стимулировать торгпредства к эффективности через конкуренцию. Наконец, активно внедрялся «проектный подход», то есть ориентация на прямые запросы бизнеса и работу по заявкам в рамках годовых планов, исходящих от министерства. Тем не менее, реформа, планировавшая к завершению к 2016 году, оказалась неспособна решить стратегические задачи. Торгпредства по-прежнему были оторваны от только начинавшей формироваться в 2016 году новой системы поддержки экспорта, в ткань которой они должны были вплетены с учетом мирового опыта функционирования таких систем. Неочевидным был и спрос со стороны бизнеса на услуги торгпредств, что предопределило выбор в пользу агентства государственного, а не коммерческого типа.

Вследствие вышеперечисленного невозможно было решить проблему кадров и компетенций, которая напрямую зависит от спроса на торгпредства, организационной эффективности и возможностей по коммерциализации деятельности торгпредств. Внутри системы торгпредств также наблюдались диспропорции между наиболее крупными и эффективными торгпредствами (например, в Финляндии со штатом сотрудников в 25 человек и набором успешных проектов) и малыми торгпредствами (численностью до 5 чел.) - в Монголии, Сингапуре, ОАЭ и других странах. Парадоксальным образом массивная система, казалось имеющая большие человеческие и материальные ресурсы, раз за разом подвергалась критике за низкую результативность, слабую эффективность и низкое качество управления [1].

Текущая реформа, развернувшаяся с передачей торгпредств в ведение Министерства промышленности и торговли Российской Федерации указом Президента РФ № 215 от 15 мая 2018 г., призвана решить накопившиеся проблемы, прежде всего через определение стратегической ниши торговых представительств, их включение в систему поддержки экспорта России, представленную такими институтами, как ВЭБ.РФ и группа Российского экспортного центра. Немаловажно и то, что в отличие от Минэкономразвития, ответственного за формирование общего курса, Минпромторг России в большей степени приближен к непосредственным производителям и экспортерам, их запросам, вовлечен в непосредственную реализацию экономической политики. В настоящее время торговые представительства гармонично встроены в систему Минпромторга России, который курирует ключевые сферы развития промышленности в России, а также вопросы развития внут-

ренней и внешней торговли. Во многом передача торгпредств в 2018 г. вернула их на историческое место в системе Министерства промышленности и торговли, где они пребывали не только в советское время, но и в период Российской империи. Прямое взаимодействие с системой торгпредств позволяет проводить единую политику продвижения на внешних рынках, включая вопросы доступа на рынок, выявления и устранения барьеров, содействовать промышленной кооперации с государствами пребывания [4]. Согласно положению о торговом представительстве (постановление Правительства РФ № 401), в спектр задач торгпредств входит также анализ и прогнозирование состояния внешнеэкономических отношений со страной пребывания, распространение информации об инвестиционном и экспортном потенциале отраслей экономики России. Благодаря торгпредствам Минпромторг России может активнее реализовывать внешнеторговое направление своей деятельности. Будучи погруженными в ситуацию в стране пребывания, торгпредства могут подробно изучать местный опыт и практики, заимствовать наиболее интересные из них.

Находясь в рамках системы поддержки экспорта, торговые представительства нацелены на непосредственное продвижение национального бизнеса: его встраивание в международные производственные цепочки, оказание содействия в получении заказов и продвижении инвестиционных проектов, информирование участников ВЭД и органов власти о местных тендерах, создание благоприятных условий по предоставлению кредитов в стране пребывания, поддержку в установлении и развитии торговых связей, выявление ниш для отечественной продукции в целом [4]. Таким образом, торгпредства являются институтом оказания ком-

плексной поддержки по проникновению на рынок и созданию благоприятных условий для такового.

Наконец, важнейшая задача торговых представительств, выполнение которой стало отчасти катализатором передачи в Минпромторг России, □ выполнение «майского указа» Президента РФ и содействие реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт», что входит в число задач работы торгпредств [4]. Бюджет проекта составляет 956,8 млрд. руб., из которого 98,8 млрд. руб. □ финансирование модернизации системы поддержки экспорта. Данный национальный проект, ответственным за который является Минпромторг России, ставит своей целью доведение не сырьевого экспорта до 250 млрд. долл. (из них 160 млрд. на 2019 год), в том числе, через объединение возможностей РЭЦ и торгпредств, на что нацелена основная работа в 2020 году. Задача по диверсификации экспорта, развитию его неэнергетической составляющей, □ важнейшая часть деятельности торгпредств, зафиксированная в нормативных документах.

Вместе с тем, еще одним направлением, тесно смыкающимся с вышеуказанным и закрепленным в постановлении Правительства РФ № 401, является содействие увеличению доли экспортеров из числа малого и среднего бизнеса (МСП). Одним из недостатков предыдущей реформы был чрезмерный акцент на поддержку крупного бизнеса [5], вопреки мировой практике. Крупный бизнес имеет гораздо большие ресурсы по интернационализации деятельности и способен производить ее самостоятельно, без поддержки государственных структур, во всяком случае уровня института торговых представительств. Хотя торгпредства не являются субъектами национального проекта «Малое и среднее пред-

принимательство», они могут способствовать реализации цели по доведению доли МСП в не сырьевом экспорте страны до 10% (около 8,5% на сегодняшний день), тем более что поддержка экспорта МСП входит в круг деятельности торгпредств.

На сегодняшний день торговые представительства созданы в 54 странах мира. Достигнув пика в советское время, система торгпредств прошла через несколько раундов сокращений и оптимизаций под давлением объективного уменьшения оборота внешней торговли в постсоветское время (с 3,4% мировой торговли в 1985 г. до менее 2% сегодня), сужения спектра экспортируемых товаров. В 1996 г. были ликвидированы 34 торговых представительства [3], в 2005 г. □ еще 52 торгпредства [4]. Однако на современном этапе уместнее говорить об оптимизации сети торгпредств, а не о сокращении. Так, следуя логике необходимости были открыты торговые представительства в странах Ближнего Зарубежья, позже вновь открыты торгпредства на Кубе (2014 г.), в Монголии (2015 г.), Сингапуре (факт. 2017 г.), сформировано представительство в ОАЭ (2015 г.). Сегодня на государства присутствия приходится свыше 90% внешнеторгового оборота России.

Как указывалось выше, основные функции и задачи торгпредств предусмотрены Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 2005 г. № 401 «Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах», которое после передачи торгпредств Минпромторгу России из Минэкономразвития было фактически доработано в соответствии с вызовами, продиктованными необходимостью развития внешнеэкономической деятельности. Исходя из данного нормативного документа и

практики, деятельность торгпредств можно разделить на три ключевых блока:

- GR-менеджмент. Благодаря нарабатываемым контактам и дипломатическому статусу торгового представителя (торгпредства являются составной частью дипломатической миссии РФ) торговые представительства продвигают интересы России и конкретных предприятий в органах власти государства пребывания.

- Информация и аналитика. Будучи погруженным непосредственно в среду пребывания, торговое представительство агрегирует информацию о торгово-экономических процессах в стране, развитии инвестиционного климата, потенциальных нишах, явных и скрытых барьерах и готовит аналитические материалы по конкретным вопросам.

- Проектная деятельность. Являясь частью системы поддержки экспорта, торгпредства предоставляют набор услуг по поддержке российских компаний, выходящих на зарубежные рынки (поиск и проверка партнёров, помощь в организации встреч и переговоров, организация бизнес-миссий и др.).

Важно понимать, что торговое представительство — инструмент удешевления и упрощения выхода на новый рынок для российского бизнеса. Как поддерживающий институт, торгпредство зависимо от макро-среды: характера национальной экономики, формирующей спрос на торгпредства, режима доступа на рынок государства присутствия — комплекса внешнеторговых соглашений и участия в различных торговых и интеграционных договорах, степени комплиментарности экономик стран. Немаловажен и политический фактор. Помимо наиболее ярких эпизодов, вроде закрытия отделений торгпредства в США (в Сан-

Франциско и в Нью-Йорке) вследствие дипломатического кризиса между странами в 2017 и 2018 гг., Россия, согласно Индексу вовлеченности в мировую торговлю (Enabling Trade Index), в 2016 году потеряла сразу 21 позицию по индикатору доступа на внешние рынки [2]. Таким образом, внешний фон оказывает негативное влияние на текущий процесс реформирования торгпредств и выполнение национального проекта в области международной кооперации. Оценивать результаты реформы торгпредств необходимо комплексно и качественно, прежде всего в силу поддерживающего характера этого института.

Торгпредство не может подменить предпринимателя, его миссия заключается в оказании содействия в решении задачи по выходу на международные рынки. Значительную роль на этом направлении призвана сыграть связка с группой Российского экспортного центра и его продуктами, в число которых входят корпоративная программа повышения конкурентоспособности (КППК), подразумевающая льготное кредитование заключивших соответствующее соглашение компаний, образовательные программы, таможенное и иное консультирование, страхование, оценка рынков, сопровождение переговоров. На сегодняшний день эта связка выражается, прежде всего, в учреждении офисов РЭЦ при торгпредствах. Работа по этому направлению продолжается.

Первоочередной задачей на 2020 г. является наращивание интенсивности работы с регионами. После бизнеса именно регионы стоят в ряду основных интересантов торговых представительств. Некоторые регионы, например Татарстан, активно пользуются возможностями торгпредств и направляют своих представителей в ключевые для региона страны присутствия. Вышеупомянутое торгпредство в Финляндии ежегодно орга-

низует «День российских регионов», пользующийся популярностью в качестве площадки для привлечения инвестиций. Тем не менее, подобная активность остается дискретной. Но ряд изменений на этом направлении уже имеет место:

- Региональные минпромы активно вовлечены в прямое взаимодействие с торгпредами.
- Руководители торгпредств в обязательном порядке работают на Иннопроме, выезжают в регионы. В 2019 г. корпус торгпредов в общей сложности посетил 20 субъектов Российской Федерации, увозя с собой конкретные проекты для дальнейшей работы.

Важность активной позиции регионов подтверждается и мировым опытом создания подобных систем в других странах. Принципиально важной задачей на сегодняшний день остается создание работающего механизма продвижения экономических интересов за рубежом — современного многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг для бизнеса. Вместе с РЭЦ и другими подразделениями Минпромторга России торговые представительства должны сформировать интегрированную систему «единого окна», обеспечивая всеохватную поддержку заинтересованным экспортерам как внутри страны, так и за рубежом.

Наконец, решение стратегических задач, формирование контура системы поддержки экспорта и определение ниши торгпредств в ней, позволит решить проблему кадров, создать эффективную систему мотивации сотрудников к достижению результата. Общей проблемой госслужбы является ориентированность на процесс, а не на результат. Эту проблему призвана решить система КРІ. При этом оценивать эффектив-

ность работы должны не чиновники, а бизнес на основе опыта практического взаимодействия.

Первым шагом на этом направлении стало внедрение современной методики оценки эффективности проведения бизнес-миссий на основе обратной связи от участников. Сегодня приоритетами модернизации являются:

1. Рациональная система среднесрочного планирования (на 3 года). Планы работы торгпредств формируются на основе отраслевых экспортных стратегий с участием бизнеса, деловых объединений, заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и регионов. Планируется утверждать такие «дорожные карты» на уровне Правительства.

2. Приоритизация функций. Через инвентаризацию планируется избавиться от непрофильных функций, оставшиеся — четко структурировать, а также регламентировать по срокам и качеству оказания. Следующий шаг — коммерциализация (в партнерстве с РЭЦ и ВЭБ.РФ) наиболее востребованных услуг. Зачастую бизнес с недоверием, а порой и с пренебрежением относится к бесплатным услугам [7].

Подобная ревизия функций позволит улучшить качество управления, высвободит время для активности по непосредственному профилю работы торгпредств и тем самым придаст завершенность реформе, обеспечив систему качественными кадрами, с которыми она предложит свое развитие в дальнейшем.

Необходимо помнить, что любая реформа требует времени. Процесс перехода торгпредств в ведение Минпромторга России был завершен лишь в 2019 году. Тем не менее торгпредства уже показали себя эффективным институтом в период пандемии,

напрямую контролируя поставки медицинских грузов, изучая лучшие страновые практики противостояния эпидемии [8]. На сегодняшний день, объективно, даже несмотря на корона-кризис, сложились лучшие условия для модернизации торгпредств: завершение формирования системы поддержки экспорта, повышенное внимание государства к повышению несырьевого экспорта и наличествующие ресурсы, направляемые по национальному проекту, обеспечивают уникальное окно возможностей, которым следует воспользоваться.

Список литературы

1. Мисливская Г. Матвиенко предложила реформировать систему торгпредств // Российская газета. 2020. 17 июня URL: <https://rg.ru/2020/06/17/matvienko-predlozhila-reformirovat-sistemu-torgpredstv.html>

2. Саламатов В.Ю., Тангаева А.В. Улучшение условий ведения внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Бизнес. Общество. Власть. 2018. № 28 (2).

3. Постановление Правительства РФ от 26 августа 1996 г. № 1009 "О реорганизации торговых представительств Российской Федерации за рубежом".

4. Постановление Правительства РФ № 401 «Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах» от 27 июня 2005 г.

5. Концепция формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации (2012 – 2016 гг.).

6. Представление Счетной палаты РФ от 01.04.2016 №ПР 04-30/04-01.

7. Мантуров анонсировал появление у торгпредств платных услуг для бизнеса // РБК. 2018. 10 июля URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5b44c0399a7947f884d83ff7>

8. Интервью Дениса Мантурова газете «Ведомости» // Минпромторг России URL: https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/intervyu_denisa_manturova_gazete_vedomosti (дата обращения: 29.06.2020).

TRADE REPRESENTATIVE OFFICES OF RUSSIA: CURRENT PROVISIONS OF THE CURRENT REFORM

Salamatov Vladimir – professor of Department of theory and practice of interaction between business and government of the Higher School of Economics

Kolomin Vyacheslav - master of international relations, faculty of world economy and world politics, higher school of Economics, Moscow state University, employee Of the Valdai international discussion club vokolomin@yandex.ru, +7 925 312 05 93

Artem Stepanenko - adviser to the Department of modernization and development of the trade representation system Of the Department of foreign trade regulation and export support of the Ministry of industry and trade of Russia stepanenkoam@minprom.gov.ru, +7 909 914 99 98

In 2018, the Russian system of trade delegations has been transferred to the Ministry of Industry and Trade of Russia, which marks the latest stage of reforming the system that remains to be the subject of criticism. This paper is a part of the study on the Russian trade delegations and focuses on the relevant issues of the ongoing reform. This piece of research sheds light on the main directions of modernisation effort by the Ministry of Industry and Trade of Russia with regard to the general context and evolution of the Russian trade delegations.

Key Words

trade, commercial diplomacy, trade Delegation, trade Missions

САНКЦИОННЫЕ РЕЖИМЫ: ОТ ЭФФЕКТА СЛОЖИВШИХСЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ К ФАКТОРУ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Сорокин Д.А.¹

В современной политической науке можно наблюдать рост исследовательского интереса к проблематике санкций. Все чаще санкционные меры рассматриваются не только как инструмент международной политики, но и как фактор, способный повлиять на конкретные социальные группы, предпочтения избирателей, макроэкономические процессы.

В прошлых исследованиях автора санкции рассматривались как эффект сложившихся международных отношений, в данной работе предпринята попытка обогатить и расширить логику понимания санкционных мер путем рассмотрения санкций с другого ракурса – в качестве фактора, способного формировать новые модели международных отношений.

Данное исследование показывает альтернативную точку зрения на определение санкций, которые до сих пор изучаются в качестве зависимой переменной, обусловленной сложившейся системой международных отношений. Однако приведенные кейсы долгосрочных санкционных режимов показывают обратное, а именно постепенное превращение санкций из инструмента, используемого страна-отправителями для подавления таргетированного государства в фактор, способный формировать новые формы международных отношений, изменять паттерны международной торговли, а также внутреннюю политику стран-получателей и стран-отправителей.

Ключевые слова

Санкция, долгосрочные санкционные режимы, инструменты международного принуждения, политический режим, авторитаризм, демократия, торговый баланс, эмбарго, эффективность, действенность, паттерны международной торговли.

¹ **Сорокин Дмитрий Алексеевич** - выпускник ОП «Политология» Факультета социальных наук, аналитик Института прикладных политических исследований НИУ ВШЭ.

Введение

Данное исследование направлено на поиск условий, способствующих превращению санкций из простого инструмента политики силы в фактор, формирующий международные отношения. Исследовательская проблема заключается в том, что в современных исследованиях санкций можно фиксировать явный дефицит знаний относительно понимания санкционных мер как фактора международных отношений, так как большинством исследователей санкции рассматриваются как мера или эффект, вызванная уже сложившейся системой межгосударственного взаимодействия. При этом, существующие долгосрочные санкционные режимы противоречат основной теории по санкциям в понимании санкционных мер как краткосрочных инструментов международной политики.

В прошлых исследованиях автора была подробно проанализирована неэффективность санкционных мер, выявлена мотивация правительства страны-отправителя к использованию санкций на внутривнутриполитическом и международных уровнях. Однако предыдущих статьях санкции рассматривались как эффект сложившихся международных отношений, в данной работе же предпринята попытка обогатить и расширить логику понимания санкционных мер путем рассмотрения санкций с другого ракурса – в качестве фактора, способного формировать новые модели международных отношений. Соответственно, целью исследования является выявление факта трансформации санкционных мер из эффекта международных отношений в фактор их формирования. В процессе достижения цели исследования будут выявлены условия, способствующие трансформации санкций из инструмента в фактор, в случае если та-

кое изменение статуса санкций будет зафиксировано.

Для достижения цели представляется возможным выделить следующие **исследовательские задачи**:

1. предложить теоретическую основу для выявления условий, способствующих превращению санкций из эффекта международных отношений в фактор их формирования;
2. исходя из созданной модели сформулировать гипотезы, которые могут быть проверены эмпирически;
3. используя метод структурированного фокусированного сравнения, разработать вопросы, которые будут задаваться к кейсам;
4. основываясь на полученных данных, провести комплексное сравнение кейсов;
5. соотнести полученные эмпирические результаты проведенного анализа с гипотезами, выделенными в теоретической части.

Для отбора кейсов используется **most different cases method**, который позволяет выявить причинно-следственную связь при сравнении кейсов, которые отличаются друг от друга по всем показателям, кроме единственной независимой переменной, оказывающей прямое воздействие на результат какого-либо процесса [40, 306]. Выбор данного метода обоснован спецификой отбираемых кейсов – санкционных режимов, которые характеризуются своей комплексностью и неоднородностью, при этом, предполагается, что именно долгосрочность санкционных мер является основным предиктором превращения санкций из инструмента международной политики в фактор ее формирования.

Для анализа отобранных кейсов используется **метод структурированного фокусированного сравнения** (The Method of

Structured, Focused Comparison). Данный метод является структурированным, так как предоставляется возможность создания общих вопросов, которые в совокупности соответствуют цели исследования и могут “задаваться” для каждого кейса по отдельности, то есть благодаря структурированному сравнению становится возможным создание систематического и кумулятивного сравнения кейсов. Помимо этого, данный метод является фокусированным, так как он рассматривает только определенные аспекты найденной информации [17]. Следовательно, метод структурированного фокусированного сравнения во многом облегчает анализ и обработку данных, так как четко определяет какую информацию нужно искать, а также позволяет проводить качественное сравнение комплексных кейсов.

Для исследования поставленной проблемы одними из релевантных **эмпирических источников** являются программные документы, представляющие собой юридическую базу существования санкционных режимов, данные **институтов изучения общественного мнения**, архивы СМИ, а также индексы и базы данных, позволяющие рассмотреть политические режимы таргетированных стран в динамике.

Теоретические основания исследования

В прошлых исследованиях 2018 [5] и 2020 [6] годов был детально рассмотрен научный вклад наиболее известных исследователей санкционных режимов. При этом, в данном исследовании нас интересует, прежде всего, предполагаемая трансформация санкционных мер из эффекта международных отношений в фактор их формирования. Соответственно, представляется возможным рассмотреть современные научные труды по санкционной тематике, так как

изучению подвергаются именно текущие санкционные режимы.

Так, ряд исследователей (Newcomb & Lee [56], Jermano [51], Biersteker [12], Davenport [21]) рассматривают санкции в качестве инструмента международной политики, который выходит за рамки системы «страна-отправитель / страна-получатель». Санкционные меры могут обострить международные отношения между страной-отправителем санкций и международным институтом, так как зачастую для контроля над непокорной авторитарной страной указанные выше игроки используют разные санкционные пакеты, разную стратегию. При этом, исследователи, придерживающиеся данного подхода, рассматривают санкции как эффект сложившихся международных отношений, не обращают внимание на возможную зависимость отношений между странами и институтами от принятых в прошлом решений о введении санкций.

Также некоторые исследователи (Barry & Kleinberg [11], Caruso [16], Korhonen [52], Dastgerdi, Yusof & Shahbaz [20]) рассматривают влияние и роль санкций в международной политике, ориентируясь исключительно на **экономическую функцию санкций**, в частности на тот факт, что санкционные меры способны значительно изменить международные спрос и предложение на какой-либо вид продукции. Помимо этого, рассматривается мотивация иностранных инвесторов как важный фактор принятия решения о присоединении к санкциям против своих крупных торговых партнеров. Однако данная логика выглядит несколько односторонней, так как авторами не рассматривается совокупность иных факторов внутри страны-отправителя (например, электро-циклы) и таргетированной, которые также могут являться возможными причинами введения санкций.

Иной исследовательский подход к анализу санкций (Ashford [9], Woo [72], Schneider & Weber [61]) заключается в определении контекста и выявлении заинтересованных стран, а также стран-патронов в санкционном процессе. Исследования такого типа при оценке эффективности санкций, прежде всего, концентрируются на определении взаимоотношений между странами, прослеживают их динамику. Однако при таком подходе почти полностью элиминируются внутривнутриполитические причины введения санкций, а также участие международных институтов и их влияние на санкционный процесс.

Помимо этого, серьезные содержательные позиции имеет юридический подход к анализу санкций (Early & Schulzke [26], Carneiro & Arolinario [15], Damrosch [19]), в котором акцент делается на правовой составляющей санкционного режима, а также рассматриваются возможные нарушения прав человека и гуманитарных норм. Авторы приходят к выводу, что в подавляющем большинстве случаев применения санкций нарушалась целая совокупность норм международного права, однако международные институты не смогли исправить данную ситуацию и были вынуждены идти на уступки стране-отправителю в данном вопросе. Исследователи объясняют такое положение дел слабостью международных институтов, однако не фиксируют возможность появления новых международных [неформальных] норм, которые возникли по причине введения санкций.

Таким образом, современные исследователи применения и природы санкций не рассматривают санкционные меры в качестве фактора формирования международных отношений. При этом, используется понятие долгосрочных санкций, однако при анализе эффективности данных мер ученые

фокусируют внимание на факторах, благодаря которым стало возможным введение санкционного режима. В итоге исследователи сходятся во мнении, что санкционные меры не могут являться объясняющей переменной, что санкции не способны стать новым фактором формирования международных отношений. В данном исследовании предпринята попытка проверить гипотезу о превращении долгосрочных санкционных мер из эффекта международных отношений в фактор их формирования, что представляет собой альтернативный [относительно иных исследований] подход в изучении санкций и их эффективности.

Этапы эволюции санкций

Первостепенной задачей, на наш взгляд, является выявление этапов эволюции санкций из стандартного инструмента давления в долгосрочный фактор международных отношений, так как определение основных этапов эволюции санкций позволит выстроить общую логику трансформации санкций из эффекта международных отношений в фактор их формирования. Если брать во внимание проведенные исследования и существующий пласт научной литературы, то представляется возможным выявить следующие фазы трансформации санкционных мер:

1. **Первый этап.** Основной характеристикой данной фазы для настоящего исследования является фиксация **первичной продолжительности санкций**. Предполагается, что изначально санкции рассматриваются в качестве краткосрочной меры, инструмента принуждения, который перестанет использоваться после выполнения страной-получателем условий, которые выдвигает страна-отправитель / международный институт [53]. Однако такое суждение является проблематичным, так как

правительство таргетированной страны может не иметь стимулов для выполнения требований другой стороны, страна-отправитель может преследовать более широкие цели по отношению к стране-получателю, следовательно, после выполнения ряда условий со стороны таргетированной страны, могут возникать новые, более основательные требования, которые страна-получатель выполнить не в силах.

2. **Второй этап.** Данная фаза характеризуется постепенным снижением эффективности санкций как инструмента внешнего давления, которая выражается в увеличении издержек [прежде всего, экономических] для страны-отправителя, а также отсутствием режимных изменений у таргетированной страны. Более того, правительство страны-получателя может адаптироваться к санкционному режиму, используя факт экономического давления в качестве повышения уровня политической поддержки со стороны граждан, стимула для консолидации элит, а также выстраивании образа внешнего врага при отсутствии четко сформированной оппозиции и низкой развитости оппозиционных СМИ [5].
3. **Третий этап.** Данная фаза характеризуется изменением логики санкционных режимов, их постепенной трансформации из краткосрочного эффекта в долгосрочный фактор. В данной фазе правительство страны-отправителя может фиксировать неэффективность санкционных мер в вопросах режимных изменений, ослабление влияния таргетированной страны путем ее внешнеполитической изоляции. Однако несмотря на неэффективность санкционных мер страна-отправитель не может просто снять санкции со страны-получателя по

следующим предполагаемым причинам: 1) репутационные издержки; 2) снижение влияния на международной арене. Также стоит выделить факт адаптации к санкционному режиму и страны-получателя, и страны-отправителя, экономические издержки которых по истечении определенного количества времени уже не столь велики, как в момент введения санкций. Соответственно, обе стороны конфликта адаптируются к сложившимся условиям, при этом получая определенные политические выгоды.

В итоге, после прохождения санкционным режимом описанных выше этапов отказ от санкционной политики становится проблематичным как для страны-отправителя, так и для страны-получателя. Формируется *тропа зависимости*, которая не позволяет обеим сторонам конфликта выстраивать политику в отношении друг друга вне санкционного режима. Соответственно, акторы, выстраивающие международные отношения между странами-участницами конфликта, вынуждены учитывать фактор санкций, отталкиваться от него в определении своей политики, что приводит к трансформации санкции из эффекта международных отношений в фактор, их определяющий.

Вспомогательные гипотезы

Исходя из описания основных этапов трансформации санкций из эффекта международных отношений в фактор их формирования представляется возможным выделить вспомогательные гипотезы, подтверждение или опровержение которых позволит приблизиться к пониманию условий, способствующих данному процессу. Помимо этого, необходимо сформулировать вопросы, которые будут задаваться напрямую к кейсам [с учетом выведенных гипотез]:

1. Если издержки от выполнения первичных требований страны-отправителя выше затрат от их невыполнения, страна-получатель не имеет стимулов для сотрудничества со страной-отправителем, то санкционные меры трансформируются из эффекта международных отношений в фактор их формирования.

- Каковы были первичные требования страны-отправителя к таргетированной стране?
- Располагала ли страна-получатель ресурсами, необходимыми для удовлетворения запроса страны-отправителя?

Ожидаемым эмпирическим результатом является точное определение причин введения санкций, выявление совокупности политических, национальных, репутационных издержек, которые понесла страна-получатель от невыполнения условий, необходимых для снятия санкционных мер и фиксирование степени возможности выполнения данных требований таргетированным государством.

2. Если правительство таргетированного государства может извлечь внутриполитические выгоды из санкционного режима, а также снизить негативный эффект от экономических ограничений с помощью внутренних национальных ресурсов, то санкционные меры превращаются в фактор формирования международных отношений.

- Насколько пострадала экономика страны-получателя от санкционных мер, и удалось ли правительству смягчить урон от введения санкций?
- Привел ли отказ правительства страны-получателя от выполнения требований страны-отправителя к увеличению политической поддержки со стороны населения?

Ожидаемым эмпирическим результатом является определение степени экономического урона таргетированной стране посредством рассмотрения изменений в структуре и объеме ВВП, факта обесценивания национальной валюты, а также выявление перемен в общем объеме прямых международных инвестиций (FDI). Помимо этого, ожидается определение и систематизация действий правительства стран-получателей для смягчения урона от экономических санкций. Также планируется выявление изменений в тренде поддержки правительства таргетированного государства гражданским населением посредством анализа результатов опросов центров изучения общественного мнения и динамики изменения результатов выборов в странах-получателях, проведенных в условиях действия санкционного режима.

3. Если у страны-отправителя есть потенциальная возможность получения внешнего ресурса посредством установления новых международных связей для смягчения негативного эффекта санкций, то санкционные меры превращаются в фактор формирования международных отношений.

- Появились ли после введения санкций заинтересованные государства, оказавшие помощь таргетированной стране, каковы объемы оказанной помощи?
- Предпринимались ли таргетированным государством попытки нелегальной торговли с заинтересованными странами в обход экономических ограничений, вызванных санкциями?

Ожидаемым эмпирическим результатом является фиксация изменений в структуре торгового баланса страны-получателя посредством рассмотрения и сравнения объемов импорта и экспорта до введения санк-

ционных мер и непосредственно в процессе нахождения таргетированной страны в санкционном режиме. На основании проведенного сравнения планируется определение основных торговых партнеров страны-получателя, появившихся после введения санкций, и фиксация изменений паттернов международной торговли для таргетированной страны, вызванных санкционным режимом. Также будут рассмотрены стратегии правительства страны-получателя по обходу экономических ограничений с помощью нелегальных и полулегальных действий посредством анализа СМИ и мнений экспертов.

Аналитический отбор кейсов

Формирование критериев для отбора кейсов является одним из ключевых этапов данной исследовательской работы, ведь санкционных режимов, характеризующихся долгосрочностью, при этом действующих до сих пор – не так уж много. Под долгосрочностью в исследовании понимается непрерывное и длительное существование санкционного режима, который на настоящий момент не имеет тенденции к завершению. Если говорить про хронологические рамки, то предполагается, что примерный диапазон существования санкций должен **быть более 16 лет**, соответственно, санкционный режим должен преодолеть данное формальное значение для того, чтобы считаться долгосрочным.

Данный факт следует из исследования Шона Болкса и Дины Аль-Сауайель «Как долго действуют экономические санкции? Изучение санкционных режимов через их продолжительность» [13], в котором была выведена средняя продолжительность санкций из базы данных о случаях применения санкции в размере 108 кейсов, сформированной Гари Клайдом Хафбауэром, Джеффри Шоттом и Кимберли Энн Элиот в кни-

ге «Пересмотр экономических санкций» [44]. Соответственно, полученная средняя продолжительность санкций (16 лет) может быть применена для данного исследования в качестве критерия сходства для отбираемых кейсов.

Однако в данном исследовании будут использованы кейсы, характеризующиеся своей экстремальностью, то есть значительным превышением планки в 16 лет в вопросе своей продолжительности. Предполагается, что чем более продолжителен санкционный режим, тем более высока вероятность трансформации санкций из инструмента внешней политики в фактор формирования международных отношений. В качестве кейсов рассматриваются не страна-отправитель или страна-получатель, а санкционные режимы, которые характеризуются следующими параметрами: временные рамки своего существования, две стороны возникшего конфликта, заинтересованные страны, а также специфические отношения, которые складываются между акторами. Для осуществления отбора кейсов были сформулированы следующие различия, характеризующие санкционные режимы:

1. Разная степень демократичности режима страны-получателя.
2. Различные причины введения санкций.
3. Количество итераций санкций.
4. Количество участников санкционного режима против таргетированной страны.

Описание отобранных кейсов для анализа: Иран и Мьянма

В результате проведенного отбора кейсов по критериям, представленным в предыдущем разделе, можно выделить два санкционных режима, соответствующих заданным требованиям:

1. Санкции против Ирана (1979–2020);
2. Санкции против Мьянмы (1988–2020).

Отобранные кейсы характеризуются значительной продолжительностью санкций: в случае с Ираном санкционный режим на данный момент составляет 41 год, в случае с Мьянмой – 32 года. При этом указанные выше санкционные режимы имеют ряд различий, которые представлены в **Таблица 1** (см. Приложение).

Анализ отобранных кейсов: санкции против Ирана (1979-2020) и санкции против Мьянмы (1988-2020)

Для проверки первой гипотезы исследования будут использованы ответы на вопросы, сформулированные в теоретической части исследования:

1. Каковы были первичные требования страны-отправителя к таргетированной стране?

- **Иран.** Основные требования к иранскому правительству со стороны США отражены в Исполнительном приказе № 12170 [34], целью которых являлось освобождение американских дипломатов, захваченных в процессе Исламской революции. Однако в данном вопросе интересны экономические ограничения, которые следуют из исполнительного приказа № 12170, а именно замораживание иранских активов в США на сумму в 10 млрд. долларов [67]. Однако, согласно некоторым исследователям, введение жестких санкций против Ирана стало реакцией на Исламскую революцию, которая привела к существенным изменениям в международных отношениях между США и Ираном [41]. Еще в 1977 году был принят Международный закон о чрезвычай-

ных экономических полномочиях [45], который давал президенту США право вводить в стране чрезвычайное положение по причине «необычайной и чрезвычайной угрозы» для США извне [38], что по факту позволяло запретить вывод иностранных активов из США. Именно эта мера была применена в 1979 году против Ирана, что позволило американским банкам получить миллиарды долларов, а нефинансовым учреждениям дать почву для подачи судебных исков против действия нового правительства Ирана. Таким образом, формальные требования правительства США заключались в освобождении американских дипломатов. При этом, более глобальные требования США состояли в союзнических отношениях с Ираном, которые существовали между государствами до свержения шаха Мохаммеда Резы Пехлеви и были нарушены Исламской революцией.

- **Мьянма.** Основные требования к правительству Мьянмы со стороны США в 1988 году отражены в резолюции Сената США [66], в которой было осуждено жесткое подавление «Восстания 8888», а также антидемократические действия военных [69]. При этом, государственные департаменты не предоставляют какой-либо детализации выдвинутых требований. Однако в том же 1988 году вводятся существенные ограничения американского экспорта в Мьянму, в частности, приостановка всех поставок вооружения и любой иностранной помощи таргети-

рованному государству [35]. Действия правительства США во многом пересекались с тактикой Всемирного банка и Международного валютного фонда по выстраиванию ограничений в связи с антидемократическими действиями правительства Мьянмы.

2. Располагала ли страна-получатель ресурсами, необходимыми для удовлетворения запроса страны-отправителя?

В данном вопросе под ресурсами подразумеваются не экономические блага, а совокупность политических, национальных, репутационных издержек, которые бы понесло правительство страны-получателя при выполнении заявленных требований страны-отправителя.

- **Иран.** Требования, выдвинутые Ирану, нельзя охарактеризовать как детально проработанные, так как скорее санкции вводились по причине захвата заложников, но в проанализированных документах (вопрос № 1) отсутствует порядок действия США в случае освобождения иранским правительством американских дипломатов. При этом, Высший руководитель Ирана Рухолла Хомейни отказывался вступать в переговоры с США по освобождению заложников, так как в Иране того времени активно использовалась риторика о фактической вине США в плачевном экономическом состоянии Ирана, возможной угрозе независимости страны [29]. Более того, шах Мохаммед Реза Пехлеви был скомпрометирован близкими связями с США, которые ставили Иран в подчиненное положение на международной арене [8]. Иранское правительство пошло на значи-

тельные уступки в вопросе освобождения заложников только в момент начала первой ирано-иракской войны 1980-1988 годов для получения возможности выхода из международной изоляции, что привело к заключению Алжирских соглашений 1981 года, однако события ирано-иракской войны показали, что в скором будущем возможные новые санкции США, так как фактического примирения между обеими сторонами не произошло [59]. Соответственно, можно фиксировать невозможность выполнения требований США в вопросе нормализации прежних союзнических отношений, так как антиамериканская риторика являлась одной из весомых составляющих мобилизации населения в Иране и, как следствие, Исламской революции [43].

- **Мьянма.** Обозначенные требования правительства США по отношению к Мьянме заключались в антидемократических действиях Партии бирманской социалистической программы и [позднее] Государственного совета мира и развития, при этом, формальные причины введения санкций можно охарактеризовать как общие, лишённые какой-либо детализации. По сути, американское правительство критиковало сложившийся антидемократический режим, вводимые санкции же являли собой поддержку демократической оппозиции во главе с Аун Сан Су Чжи. Важно отметить, что Восстание 8888 стало важной точкой изменения взаимоотношений между Мьянмой и США: от невмешательства до активной внешней политики по поддержанию демократической оппозиции [62]. При этом, ситуация в Мьянме являет собой

противоположный Ирану процесс: большинство населения активно поддерживало демократические реформы, повышение степени коммуникации с Западом [65], однако получало жесткий отпор со стороны находящегося у власти недемократического правительства [39]. Соответственно, в данной ситуации правительство Мьянмы просто не могло пойти на уступки демократической оппозиции, так как в случае ее прихода к власти, управлявшие страной генералы не смогли бы полноценно включиться в новый политический режим. Помимо этого, ультимативность требований, выдвинутых США, сужало окно возможностей для управлявшего страной инкумбента, так как санкции предусматривали проведение демократических выборов в государстве, однако была высока вероятность проигрыша Партии бирманской социалистической программы демократам, что подтвердилось на выборах 1990 года [36].

Таким образом, первичные санкции против Ирана не привели к дестабилизации внутривнутриполитического поля, в основном, иранское правительство несло издержки на международной арене. Однако если исходить из целей пришедшего к власти посредством революции молодого правительства, первичными задачами являлись удержание у власти, получение новых сторонников, а также дискредитация правления шаха. Санкции в данном вопросе **позволили** достичь представленных выше целей, соответственно, страна-получатель предпочла идти на конфронтацию со страной-отправителем.

Первичные санкционные меры против антидемократических действий правительства Мьянмы не оказали существенного влияния на внутривнутриполитическую расста-

новку сил, так как не характеризовались высокой интенсивностью, требования США были размытыми, в них отсутствовала должная детализация. Ярким примером «бессилия» санкций в данной ситуации является аннулирование национальных выборов 1990 года, в которых убедительную победу одержала демократическая партия «Национальная лига за демократию», набрав более 60% голосов и получив 392 места [из 485] в Генеральной ассамблеи [57]. Помимо этого, американские санкции не являлись господствующей темой для обсуждения, так как их вытесняла революционная тематика, связанная с расстрелами митингующих и помещением под домашний арест Аун Сан Су Чжи [60]. Соответственно, правительство Мьянмы не теряло каких-либо политических и репутационных очков при невыполнении требований США, так как им не была предана должная огласка.

Для проверки второй гипотезы также будут использованы ответы на вопросы, сформулированные в теоретической части исследования:

3. Насколько пострадала экономика страны-получателя от санкционных мер, и удалось ли правительству смягчить урон от введения санкций?

Ответ на данный вопрос состоит из двух частей: 1) определение степени экономического урона таргетированной стране; 2) оценка действий, предпринятых правительством страны-получателя для осуществления стратегии адаптации и, как результат, смягчение негативного эффекта санкций:

- **Иран.** Исходя из анализа темпов роста реального ВВП Ирана с 2005 по 2020 годы можно фиксировать, что санкции в действительности оказали сильное воздействие на экономику Ирана и благосостояние иранских граждан (**Принятие**

ООН второй санкционной резолюции по Ирану в 2007 году [3] по причине иранской ядерной программы привело к отрицательному приросту реального ВВП Ирана в 2008 году [с 6,7% до -0,1%];

- Принятие правительством США Закона о всеобъемлющих санкциях, ответственности и отчуждении Ирана [18] (в комплексе с действующими санкциями ООН [4]) в 2010 году также отразилось на экономическом росте Ирана, вызвав самое осязаемое падение с 2005 по 2020 годы;
- Так, почти все падения роста реального ВВП наступали после введения санкционных мер [международных или санкций со стороны США]:
 - Принятие ООН второй санкционной резолюции по Ирану в 2007 году [3] по причине иранской ядерной программы привело к отрицательному приросту реального ВВП Ирана в 2008 году [с 6,7% до -0,1%];
 - Принятие правительством США Закона о всеобъемлющих санкциях, ответственности и отчуждении Ирана [18] (в комплексе с действующими санкциями ООН [4]) в 2010 году также отразилось на экономическом росте Ирана, вызвав самое осязаемое падение с 2005 по 2020 годы;
 - Помимо этого, даже после отмены санкций со стороны ООН в 2015 году по причине заключения Ядерной сделки, односторонние санкции США 2018 года нанесли мощный удар по нефтяному

и банковскому секторам Ирана, что привело к снижению темпов роста ВВП Ирана в 2018 году и достижению отметки в -7,6% в 2019 году.

Таким образом, американские экономические санкции 2010-2015 и 2018-2020 годов нанесли значительный урон экономике Ирана, однако иранское правительство не предприняло действий по сближению с США, наоборот, отношения между государствами лишь обострились. При этом, стоит отметить, что иранское правительство предприняло ряд успешных мер по противодействию санкциям, используя внутривалютные ресурсы. Приведем некоторые примеры, характеризующие действия Ирана:

- **Изменения в планировании бюджета.** После ужесточения санкционных мер в 2010-2012 годах правительство Ирана спланировало бюджет на 2013 год, исходя из возможности экспорта нефти не более 1,3333 млн баррелей в день, для покрытия только 40% расходов государственной казны, используя нефtedоллары. Помимо этого, иранское правительство предприняло меры по получению доходов за счет продажи товаров, которые не попадали под санкции, проводило качественную диверсификацию экономики [2, 25].
- **Изменение налоговой политики.** Введенные экономические ограничения против Ирана в 2012 году стали одной из причин по проведению реальной налоговой политики в Республике Иран. Иранское правитель-

ство стало использовать НДС, что принесло иранской экономике дополнительные доходы [46].

- **Проведение приватизации.** В 2010 году правительство президента Ахмадинежада ускорило программу приватизации по созданию полугосударственных компаний для обхода санкционных мер [10, 68], которые, в основном, были связаны с Корпусом стражей исламской революции и благотворительными религиозными фондами [2, 27].
- **Обход санкций на импорт бензина.** Несмотря на ограничения на продажу бензина Ирану, иранское правительство смогло производить закупки бензина через посредников, а также перестроить некоторые нефтехимические заводы для производства бензина [47].

- **Мьянма.** Санкционный режим против Мьянмы наиболее сильно сказался на поступлении международных прямых инвестиций (FDI), которые значительно снижались на протяжении всего периода действия санкций (
- **Рис. 2)**(см.Приложение).

Итак, после введения американских санкций 1997 года, ограничивающих возможности для инвестирования фирмами и предприятиями США в экономику Мьянмы [31], общий поток международных инвестиций резко упал с 879 млн долларов в 1997 году до 15 млн в 2001 году. Такая же ситуация наблюдалась и после введения американских санкций 2003 года [32], которые привели к ощутимому снижению потоков ино-

странных инвестиций с 1855 млн долларов в 2003 году до 110 млн в 2005 году. Значение американских санкций также доказывает быстрый рост общего объема иностранных инвестиций в экономику Мьянмы после ослабления основных экономических ограничений со стороны США в 2012 году [68] и полной отмене санкций на инвестиционную политику в 2016 году [33] в связи с демократическими реформами. При этом, стоит отметить, что американские санкции ощутимо повлияли только на поступление международных инвестиций в экономику Мьянмы, так как иные показатели пострадали незначительно или вовсе не подвергались воздействию санкций со стороны США (**Ошибка! Источник ссылки не найден.**)(см.Приложение):

- После введения санкций 1997 года ВВП Мьянмы упал с 9043 млн долларов до 5926 млн в 1998 году. Однако падение ВВП удалось компенсировать за временной промежуток в 5 лет: уже в 2002 году ВВП Мьянмы превысил показатели 1997 года и достиг отметки в 10369 млн долларов;
- После 2002 года ВВП Мьянмы практически не претерпевал негативных шоков и характеризовался позитивным трендом вплоть до 2018 года;
- Экспорт товаров и услуг, а также показатели по горному делу сохраняли позитивный тренд, несмотря на введение запрета на ввоз драгоценных камней из Мьянмы в 2008 году [70].

Таким образом, правительство Мьянмы не принимало каких-либо действий по противодействию санкциям США на внут-

риполитическом уровне, так как санкционный режим, прежде всего, сказался на потоках международных прямых инвестиций, фактически не затрагивая внутреннюю экономику Мьянмы (как в случае с Ираном).

4. Привел ли отказ правительства страны-получателя от выполнения требований страны-отправителя к увеличению политической поддержки со стороны населения?

Для ответа на данный вопрос будет рассмотрена поддержка со стороны граждан правительства, находящегося у власти в периоды введения санкций, а также результаты выборов, проходящих в условиях санкционного режима, для определения успешности трансформации санкционной риторики в поддержку граждан:

- **Иран.** В современных политических реалиях Исламской Республики Иран активно используется санкционная риторика для выстраивания образа внешнего врага – Соединённых Штатов Америки, а также конвертация недовольства граждан экономическими ограничениями, вводимыми США, для победы на выборах и поддержания политического режима страны. Для понимания степени негативного восприятия США были использованы данные IranPoll, которые представляют собой аккумулятивную базу данных из опросов, проведенных в 2014-2019 годах. Исходя из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:
 - Восприятие иранскими гражданами США в 2019 году контрастирует с 2005 годом: Соединенные Штаты Америки перестали восприниматься в качестве эталонной страны. Также можно фиксировать резкое увели-

чение негативного отношения к американской политике после выхода США из СВПД в 2018 году. Такое положение дел является прямым следствием ужесточения санкций США в 2010-2015 годах и 2018-2020 годах по сравнению с введёнными ограничениями 1995-1997 годов, ведь действия американского правительства при Бараке Обаме и Дональде Трампе фактически отрезали Иран от международной торговли посредством санкций, нацеленных на структурирующие секторы экономики.

- При этом, стоит отметить увеличение количества негативных оценок экономической ситуации в стране иранскими гражданами. Несмотря на заявления иранского правительства о смещении экономической риторики в стране на решение внутренних проблем, иранские граждане все чаще определяют негативное экономическое воздействие со стороны США в качестве основной причины упадка экономики, что обусловлено возобновлением санкций США в 2018 году, несмотря на снятие санкций членами ООН и ЕС.
- Наглядным результатом трансформации иранским правительством негативного экономического воздействия односторонних американских санкций в политические очки и поддержку населения стал 1 тур парла-

ментских выборов 2020 года, в котором принципалисты (жесткий международный курс) одержали уверенную победу над реформистами и другими партиями Ирана по сравнению с парламентскими выборами 2016 года (

- Таблица 2)(см.Приложение).
- Несмотря на рекордно низкую явку, а также фактический отказ в регистрации большинства реформистов Корпусом Стражей Исламской революции [37], в качестве причин победы консерваторов можно выделить отсутствие прогресса в полном снятии санкций с Ирана, неудовлетворительную экономическую ситуацию в стране, убийство американскими спецслужбами популярного генерала Касема Сулеймани [1]. В итоге действия США можно считать прямым источником отсутствия возможной трансформации политического режима Ирана, так как все причины победы принципалистов на выборах являются производным от внешней политики США.
- **Мьянма.** При оценке трансформации экономического урона санкций в политические очки Мьянмы стоит отметить, что в 2015 году уверенную победу в парламентских выборах **Ошибка! Источник ссылки не найден.** (см.Приложение) одержала демократическая оппозиция [Национальная лига за демократию] правящей ранее Партии солидарности и развития Союза, которая является преемницей Союза солидарности и ассоциации развития [правительственной массовой организации].
 - Возможная отмена санкций, введенных в 1997-2012 годах, использовалась представителями Национальной лиги за демократию для победы на выборах, так как активное ведение демократических реформ являлось одним из основных требований США.
 - После победы на общих выборах партии НЛД, американские санкции почти полностью были сняты. Основной причиной победы демократов на выборах стали непродуманные действия прошлого правительства, которые довели ранее богатую страну до экономического коллапса, проводили явные политические репрессии, а также этнические чистки. В итоге, после большого количества народных волнений правительство провело честные и прозрачные парламентские выборы, результат которых [победа демократов], стал ярким индикатором оценки политики правительства.
 - Несмотря на введение новых экономических ограничений [санкции 2017-2020 годов] против Мьянмы в связи с преследованиями рохинджа в 2015-2016 годах, население по-прежнему поддерживает демократические реформы (Рис. 4)(см.Приложение), так как экономика страны-получателя не сильно пострадала от введенных ограничений в связи с активной торговой политикой Мьянмы со странами Юго-Восточной Азии, а также Индией, масштабы которой будут рассмотрены в проверке третьей гипотезы.

Для проверки третьей гипотезы будут использованы ответы на вопросы, сформулированные в теоретической части исследования:

5. Появились ли после введения санкций заинтересованные государства, оказавшие помощь таргетированной стране, каковы объемы оказанной помощи?

Для ответа на данный вопрос представляется релевантным рассмотреть такие составляющие торгового баланса как экспорт и импорт таргетированной страны до и после введения санкционных мер стран-отправителей, выявить основных торговых партнеров страны-получателя и, как результат, определить изменение паттернов международной торговли в связи с экономическими ограничениями, вызванными санкциями:

- **Иран.** Для определения изменения паттернов международной торговли таргетированной страны были использованы данные, полученные из баз данных Международного валютного фонда, а также из ресурса «The Observatory of Economic Complexity»
- (см. Приложение). В результате анализа объемов экспорта и импорта Ирана [по целевым странам] могут быть сделаны следующие выводы:
 - В результате санкционной политики США [санкции 1979-1981 годов] и таких международных институтов как ЕС и ООН, основные международные партнеры Ирана значительно изменились в период 1977-1981 годов. До введения первичных санкционных мер против Ирана в 1979 году, США являлись вторым торговым партнером Ирана в вопросе экспор-

та. Средний общий объем экспортируемых товаров из Ирана в США в период 1977-1981 годов составлял 3,05 млрд. долларов, данный результат уступает лишь Японии, средний экспорт в которую составлял 4,25 млрд. долларов.

- В 1980 и 1981 годах США перестали быть основным торговым партнером Ирана – общий экспорт составлял 0,35 млрд. долларов в 1980 году и 0,07 млрд. в 1981 году. Такая же ситуация фиксируется и в отношении стран Европы – снижение экспорта более чем в 2 раза в отношении Германии, Нидерландов, Италии, Великобритании, Испании и Франции в период с 1979 по 1981 год.
- В сложившейся ситуации с коренным изменением объемов экспорта иранское правительство было вынуждено искать новых торговых партнеров. В итоге Иран совершил значительный поворот в сторону Азии, прежде всего, Юго-Восточной. Так, в 1982 году после подписания Алжирских соглашений и **снятия** экономических ограничений, введенных США (**Ошибка! Источник ссылки не найден.**)(см. Приложение) основными торговыми партнерами Ирана являлись страны Евросоюза, Япония и США, которые восстановили прежние объемы импорта иранских товаров. Введение односторонних американских санкций 1987 года привело к снижению экспорта только в США с 1,62 млрд. долларов в 1987 году до 0,01 млрд. в 1989 году.

- Однако укрепление санкционного режима в 1995-1997 годах вызвало повсеместное снижение экспорта Ирана в европейские страны (например, экспорт во Францию снизился с 1,25 млрд. долларов в 1995 году до 0,73 млрд. в 1998 году, экспорт в Италию снизился с 1,59 млрд. долларов в 1995 году до 1,26 млрд. в 1998 году и так далее).
- Однако укрепление санкционного режима в 1995-1997 годах вызвало повсеместное снижение экспорта Ирана в европейские страны (например, экспорт во Францию снизился с 1,25 млрд. долларов в 1995 году до 0,73 млрд. долларов в 1998 году, экспорт в Италию снизился с 1,59 млрд. долларов в 1995 году до 1,26 млрд. долларов в 1998 году и так далее).
- На фоне введения санкционных ограничений у страны появляются новые торговые партнеры, в частности КНР, которая начинает увеличивать экспорт иранских товаров с 1996 года (до 1988 года Китай не импортировал иранские товары, так как у ИРИ были торговые партнеры в Европе, однако после 1988 года, между странами устанавливаются первичные торговые отношения). Если в 1999 году объем экспорта в Китай был незначительным (0,62 млрд. долларов), то к 2007 году Китай становится важнейшим торговым партнером Ирана, экспорт в который составил почти 12 млрд. долларов. Стоит отметить, что такая же ситуация фиксируется и в торговых отношениях с Турцией: в 2007 году общий объем экспорта в Турецкую Республику составил 6,02 млрд. долларов [в период с 1988 по 1999 годы экспорт в Турцию не превышал 1 млрд. долларов].
- Также стоит отметить период 2008-2018 годов, в котором, несмотря на снятие санкций с экономики Ирана европейскими странами, не произошло полноценное включение государств, входящих в ЕС в основные торговые экспорт-партнеры Ирана. Такое же положение дел фиксируется и в вопросе импорта: несмотря на возвращение доли некоторых европейских стран в общий импорт Ирана, ведущие позиции занимают Китай, ОАЭ, Индия и Турция.
- Причина сложившейся ситуации состоит в том, что за время санкционного режима Иран был вынужден переориентировать международную торговлю для своего экономического выживания. Следствием данного решения стало появление таких стран как Китай, Турция, Индия, Южная Корея, Тайвань в качестве новых международных партнеров Ирана, соответственно, перестроить сложившийся новый паттерн международной торговли представляется сложной задачей. Результат санкций против Ирана более чем нагляден – таргетированное государство нашло новых торговых партнеров, переориентировав сферу своих национальных интересов с Европы и США на Юго-Западную и Юго-Восточную Азию, экспортируя не только сырую нефть и фисташки, но и минеральные

продукты, пластмассы и каучуки, азотные удобрения, а также бумажные изделия [71].

- **Мьянма.** Для определения изменения паттернов международной торговли таргетированной страны были использованы данные, полученные из баз данных Международного валютного фонда, а также из ресурса «The Observatory of Economic Complexity» (Рис. 7) (см. Приложение). В результате анализа объемов экспорта и импорта Мьянмы могут быть сделаны следующие выводы:
 - После введения основных экономических ограничений на экспорт и импорт Мьянмы Соединёнными Штатами Америки в 2003-2004 годах можно фиксировать значительные изменения в наборе торговых партнеров.
 - Так, общий объем экспорта Таиланда в Мьянму в 2001 году составлял 0,67 млрд. долларов, однако после введения экономических ограничений экспорт значительно вырос, составив 1,636 млрд. долларов в 2005 году и 2,089 млрд. долларов в 2007 году, в основном, из-за поставок нефтяного газа. Индия продемонстрировала схожие темпы увеличения импорта товаров из Мьянмы: в 2002 году общий объем экспорта в Индию составлял 0,25 млрд. долларов, к 2007 году данный показатель вырос и составил 0,644 млрд. Европейские страны также отреагировали на репрессии правительства Мьянмы, что привело к незначительному снижению экспорта в такие страны, как Великобритания и Франция.
 - Нехватка некоторых товаров (медикаментов, химических товаров, техники) привела к тому, что основным торговым партнером Мьянмы в вопросе импорта стал Китай, поставки из которого были увеличены (с 0,66 млрд. долларов в 2002 до 1,68 млрд. в 2007 году).
 - После отмены санкций США в 2012 году [полная отмена – 2016 год] целевые страны экспорта Мьянмы фактически не изменились: Китай продолжает наращивать импорт товаров из Мьянмы (5,22 млрд. долларов в среднем за период 2015-2019 гг.) и является основным экспортным партнером Мьянмы (экспорт драгоценных камней, жемчуга, лесоматериалов), Таиланд и Индия продолжают активно потреблять продукцию Мьянмы (2,92 млрд. и 0,81 млрд. долларов в среднем за период 2015-2019). При этом добавился новый экспортный партнер – Япония (текстиль, готовая одежда, продукты животного и растительного происхождения), объем экспорта в которую в 2019 году составил 1,42 млрд. долларов.
 - Если говорить про современный импорт Мьянмы, то в нем основными торговыми партнерами являются исключительно страны Юго-Восточной Азии: Китай, Таиланд, Сингапур, Южная Корея, Япония и другие, средний объем импорта из которых составляет 11 млрд. долларов в период 2008 по 2019 годы. Представленные объемы импорта показывают, что после полного снятия экономических ограничений в 2016 году, у США не получилось стать од-

ним из ведущих экспортеров в экономику Мьянмы, так как изменилась общая конфигурация международных торговых партнеров Мьянмы.

- Таким образом, несмотря на снятие основных экономических ограничений с Мьянмы в 2015 году, европейские страны и США не смогли полноценно встроиться в торговые отношения с Мьянмой, в вопросе международных торговых партнеров правительство Мьянмы отдает предпочтение соседям из Юго-Восточной Азии.

6. Предпринимались ли таргетированным государством попытки нелегальной торговли с заинтересованными странами в обход экономических ограничений, вызванных санкциями?

Для ответа на данный вопрос будут использованы некоторые экспертные оценки нелегальной торговли Ирана, так как официальной статистики по объемам нелегального экспорта и импорта не ведется. Фактов нелегальной торговли со стороны Мьянмы обнаружено не было. Такая ситуация может быть обоснована значительно меньшим размером санкционной коалиции против Мьянмы, а также наличием крупных торговых соседей, которые успешно покупали товары таргетированного государства на протяжении всего санкционного режима.

- **Иран.** Помимо официальных мер борьбы с негативным воздействием санкций, рассмотренных в проверке второй гипотезы, а также политики иранского правительства в сфере международной торговли, был принят комплекс нелегальных мер по противодействию санкциям США и ЕС:
 - Использование «черных рыцарей» для обхода санкционных мер. «Черные рыцари» – это

государства / малые торгово-экономические партнеры страны-получателя, стратегические стимулы которых приводят к ведению нелегальной торговли с таргетированным государством в обход санкционного режима [25, 383]. В результате санкций 2010 года возник целый ряд «черных рыцарей» - Бразилия, Сирия, Венесуэла, Белоруссия и другие, которые использовали введение санкций как возможность для заполнения торговой ниши, оставшейся после ухода крупных западных компаний, для наращивания своего присутствия в Иране [2, 26];

- Использование автомобильного транспорта для доставки нефти. Первоначально санкции затрагивали только сферу морских и воздушных перевозок, что позволило Ирану проводить нелегальные торговые операции, используя автотранспорт. Ярким индикатором такой тактики Ирана является увеличение количества бензовозов, выезжающих в сторону Ирака и Турцию [47];
- Соккрытие торговли нефтью. Данная мера предполагала подделку документов [де-юре – продажа иракской нефти], отключение устройств, отслеживающих местоположение нефтяных танкеров, продажа нефти по схеме «судно-судно» [2, 27];
- Создание совместных банков с некоторыми странами. Данная мера предпринималась для обхода банковских санкций, в результате было создано два банка: Ирано-египетский и Ирано-венесуэльский банки [27].

- Иные меры банковских и экономических манипуляций: выдача государственных банков за частные, проведение торговых операций в национальных валютах, использование наличных, бартера [2, 28].

В итоге, иранским правительством помимо официальных мер по противодействию санкциям ЕС, ООН и США был принят ряд легальных и полуполигальных действия для обхода санкционных мер. После введения американских санкций 2018 года Ираном совместно со странами Европейского Союза был разработан финансовый механизм Instex для защиты участников сделок с Ираном от санкций США. Данный факт является политическим сигналом о готовности стран Евросоюза идти на сближение с Ираном несмотря американские экономические ограничения [30].

Заключение

В результате эмпирического анализа санкционных режимов против Исламской Республики Иран и Республики Союза Мьянма вспомогательные гипотезы, в целом, подтвердились, ведь, несмотря на не достижение странами-отправителями своих целей посредством экономических ограничений, санкционные режимы против Ирана и Мьянмы сохраняются до сих пор, так как санкционирующие страны получают **совокупность неочевидных выгод** от сохранения санкций, которые были рассмотрены в прошлых исследованиях [5; 6]. Страны-получатели даже после ослабления санкционных мер не имеют стимулов для восстановления досанкционных отношений со странами-отправителями, так как внутренняя политика, поддержка граждан, а также новые паттерны международной торговли, во-многом, основаны на введенных эконо-

мических ограничениях и негативной риторике относительно страны-отправителя.

В процессе анализа эмпирики были выявлены некоторые **противоречия** первоначальным теоретическим воззрениям:

Во-первых, в теоретической базе не была предусмотрена такая составляющая долгосрочности санкционных мер как неясные, размытые требования страны-отправителя к правительству таргетированного государства. Данный факт был выявлен в ходе анализа первичных санкций против Мьянмы, когда фактически сложилась ситуация введения санкционных мер без списка условий, при выполнении которых, возможно ослабление или снятие введенных экономических ограничений. Такая непредусмотрительность привела к отсутствию стимулов со стороны правительства Мьянмы для проведения реальных демократических реформ в стране, так как в санкционных пакетах отсутствовала информация о том, что санкции когда-либо отменят. Таким образом, одним из условий превращения санкционных мер из инструмента в фактор международных отношений может выступать низкая степень проработанности санкционного документа, первоначально направленного на возникновение стимулов у правительства таргетированного страны для проведения политики в интересах страны-отправителя;

Во-вторых, в теоретической базе не была предусмотрена возможность использования санкционной риторики оппозицией правящего режима страны-получателя. При этом, в обоих рассмотренных кейсах можно фиксировать приход к власти лиц, противопоставляющих себя управляющему страной инкумбенту: Исламская революция в Иране 1979 года и победа демократов на общих выборах в Мьянме в 2015 году. Однако, стоит отметить, что у оппозиции могут быть две

стратегии по трансформации введенных экономических ограничений в политические очки: 1) критика сотрудничающего со страной-отправителем правительства [кейс Ирана]; 2) критика правительства за отсутствие мер по сближению со страной-отправителем [кейс Мьянмы].

В-третьих, в теоретической базе не было предусмотрено отсутствие крупных подвижек в возобновлении экономических отношений между страной-отправителем и страной-получателем после ослабления или снятия санкционных мер. Однако анализ эмпирической базы по санкционным режимам Ирана и Мьянмы показал, что после изменения паттернов международной торговли таргетированных стран бывшим санкционирующим государствам практически невозможно вернуть себе статус основных торговых партнеров стран-получателей, что повышает степень глобальности изменений международных отношений, которые вносят санкции.

В ходе исследования в рамках проанализированных санкционных режимов против Исламской Республики Иран и Республики Союза Мьянма были сделаны следующие выводы, обогащающие **теорию** об эффективности/неэффективности санкционных мер посредством применения альтернативной логики рассмотрения санкций:

1. Несмотря на определение санкционных мер как краткосрочного инструмента международной политики, который перестанет действовать после выполнения требований страны-отправителя таргетированным государством, правительство страны-получателя может не иметь стимулов для выполнения требований другой стороны, использовать санкционную тематику для разрешения собственных внутриполитических проблем посредством критики страны-

отправителя, а также оппозиции, стремящейся прийти к власти.

2. У правительства страны-получателя могут сформироваться собственные представления о долгосрочности санкционных мер, если требования страны-отправителя приведены в ультимативном формате, представлены в общем виде без отсутствия необходимой детализации или же правительство таргетированного государства располагает информацией о неформальных целях санкционирующей страны, которые могут быть значительно шире выдвигаемых формальных требований.
3. При наличии осуществимых на практике возможностей страны-получателя по успешной адаптации к первичному экономическому урону, наносимому санкциями, конвертации дискриминационных мер в политическую поддержку со стороны гражданского населения правительство таргетированной страны будет заинтересовано в продолжении санкционного режима, так как экономические издержки [при наличии успешной адаптации] не очень высоки, при этом появляется возможность для получения политических выгод, которые были не доступны до введения санкций.
4. В случае существования заинтересованных стран, готовых оказать экономическую поддержку стране-получателю посредством активной инвестиционной политики, предоставления возможности экспортировать товары на свои рынки, а также наладить импорт необходимых ресурсов в таргетированную страну, страна-получатель лишается стимулов по выполнению требований страны-отправителя, так как в таком случае не достигается цель санкционирующего государства по международной изоляции таргетированной страны и формировании широкой коалиции

стран, выступающих против политики правительства страны-получателя. Страна-отправитель в данной ситуации также извлекает совокупность выгод на международной арене, что, прежде всего, выражается в формировании союзов, направленных против страны-получателя. В итоге, страна-отправитель увеличивает свое внешнеполитическое влияние (посредством решения проблемы достоверности обязательств), а также получает больше возможностей для ослабления таргетированного государства. В итоге санкции превращаются из акта противостояния двух стран в фактическое формирование союзов и блоков.

5. Правительство же страны-отправителя не сможет снять санкции против таргетированной страны, так как такое действие приведет к совокупности репутационных издержек, снижению влияния во внутриполитическом поле, экономическим издержкам для восстановления досанкционных отношений со страной-получателем. Соответственно, правительство страны-отправителя вынуждено искать возможные выгоды от продолжения санкционного режима.

Также важно отметить, что в данном исследовании была **усовершенствована логика** рассмотрения **эволюции санкционных режимов** из инструмента в фактор формирования международных отношений посредством выделения **этапов трансформации** санкционных режимов: 1) первичный комплекс мер, которые страна-отправитель или международный институт использует для атаки на страну-получателя посредством нанесения экономического урона правительству таргетированной страны; 2) постепенное снижение эффективности санкций как инструмента внешнего давления, которая выражается в увеличении издержек [прежде всего, экономических] для

страны-отправителя, а также отсутствием режимных изменений у таргетированной страны; 3) изменение логики санкционных режимов, их постепенная трансформация из краткосрочного эффекта в долгосрочный фактор.

Данное исследование показывает **альтернативную точку зрения** на определение санкций, которые до сих пор изучаются в качестве зависимой переменной, обусловленной сложившейся системой международных отношений. Однако приведенные кейсы долгосрочных санкционных режимов показывают обратное, а именно постепенное превращение санкций из инструмента, используемого странами-отправителями для подавления таргетированного государства в фактор, способный формировать новые формы международных отношений, изменять паттерны международной торговли, а также внутреннюю политику стран-получателей и стран-отправителей. В итоге, формируется *тропа зависимости*, которая не позволяет обеим сторонам конфликта выстраивать политику в отношении друг друга вне санкционного режима. Соответственно, акторы, выстраивающие международные отношения между странами-участницами конфликта, вынуждены учитывать фактор санкций, отталкиваться от него в определении своей внутренней и внешней политики.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что в современных реалиях санкции имеют **все основания** для превращения в **фактор международных отношений** в случае долгосрочности санкционных режимов, так как санкции напрямую направлены на изменение паттернов между странами-участницами санкционного конфликта, которые в дальнейшем слабо поддаются изменениям из-за совокупности издержек, понесенных в прошлом и отсутствием стимулов

обеих сторон к нормализации прежних [до-санкционных] международных отношений.

Список литературы

- 1) Выборы в Иране обещают годы без реформ и мира. Как Трамп помог ультраконсерваторам одолеть умеренных // BBC: Русская служба. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-51526537> (дата обращения: 28.04.2020).
- 2) Кожанов Н., Исаев Л. Иран и санкции: опыт преодоления и влияние на социально-экономическое развитие / Николай Кожанов, Леонид Исаев // Азия и Африка сегодня. – 2019. – №7. – С. 24-31.
- 3) Резолюция 1747 (2007), принятая Советом Безопасности на его 5647-м заседании 24 марта 2007 года // Совет Безопасности Организации Объединенных Наций. URL: [https://undocs.org/ru/S/RES/1747\(2007\)](https://undocs.org/ru/S/RES/1747(2007)) (дата обращения: 21.04.2020).
- 4) Резолюция 1929 (2010), принятая Советом Безопасности на его 6335-м заседании 9 июня 2010 года // Совет Безопасности Организации Объединенных Наций. URL: http://www.pircenter.org/kosdata/page_doc/p2167_1.pdf (дата обращения: 21.04.2020).
- 5) Сорокин Д. Эффективность применения санкций со стороны демократических стран по отношению к авторитарным государствам / Дмитрий Сорокин // Бизнес. Общество. Власть. – 2018. – №30. – С. 95-113.
- 6) Сорокин Д. Применение санкций со стороны демократических государств по отношению к автократиям: *cui bono?* / Дмитрий Сорокин // Бизнес. Общество. Власть. – 2020. – №35. – С. 147-165.
- 7) 2016 Parliamentary Election // Iran Data Portal. Available at <https://irandataportal.syr.edu/parliamentary-elections/2016-parliamentary-election> (accessed 28 April 2020).
- 8) Arjomand S. Iran's Islamic Revolution in Comparative Perspective / Said Amir Arjomand // World Politics. – 1986. – Vol. 38. – No. 3. – pp. 383-414.
- 9) Ashford E. Not-So-Smart Sanctions: The Failure of Western Restrictions Against Russia / Emma Ashford // Foreign Affairs. – 2016. – Vol. 95. – No. 1. – pp. 114-123.
- 10) Azad S. The Politics of Privatization in Iran / Shirzad Azad // Middle East Review of International Affairs. – 2010. – Vol. 14. – No. 4. – pp. 60-71.
- 11) Barry C.M., Kleinberg K.B. Profiting from Sanctions: Economic Coercion and US Foreign Direct Investment in Third-Party States / Colin M. Barry, Katja B. Kleinberg // International Organization. 2015. – Vol. 69. – No. 4. – pp. 881-912.
- 12) Biersteker T.J. Targeted Sanctions: The Impacts and Effectiveness of United Nations Action / Thomas J. Biersteker. – UK: Cambridge University Press, 2016. – 422 p.
- 13) Bolks S., Al-Sowayel D. How Long Do Economic Sanctions Last? Examining the Sanctioning Process through Duration / Sean M. Bolks, Dina Al-Sowayel // Political Research Quarterly. – 2000. – Vol. 53. – No. 2. – pp. 241-265.
- 14) Burma Sanctions: Executive Orders // U.S. Department of State. Available at <https://www.state.gov/burma-sanctions/> (accessed 16 May 2020).
- 15) Carneiro C., Apolinario L. Targeted Versus Conventional Economic Sanctions: What Is at Stake for Human Rights / Cristiane Carneiro, Laerte Apolinario // International Interactions. – 2016. – Vol. 42. – No. 4. – pp. 565-589.
- 16) Caruso R. The Impact of International Economic Sanctions on Trade: An Em-

- pirical Analysis / Raul Caruso // Peace Economics, Peace Science, and Public Policy. – 2003. – Vol. 9. – No. 2. – pp. 1-34.
- 17) Cohen M., Nagel E. An Introduction to Logic and Scientific Method. London: Routledge & Kegan Paul LTD, 1966. – 467 p.
- 18) Comprehensive Iran Sanctions, Accountability, and Divestment Act of 2010 // U.S. Department of State. Available at <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-111hr2194enr/pdf/BILLS-111hr2194enr.pdf> (accessed 17 March 2020).
- 19) Damrosch L.F. The Legitimacy of Economic Sanctions as Countermeasures for Wrongful Acts / Lori Fisler Damrosch // Berkeley Journal of International Law. – 2019. – Vol. 37. – pp. 249-264.
- 20) Dastgerdi H., Yusof Z., Shahbaz M. Nexus between economic sanctions and inflation: a case study in Iran / Hamidreza Dastgerdi, Zarinah Yusof, Muhammad Shahbaz // Applied Economics. – 2018. – Vol. 50. – No. 49. – pp. 5316-5334.
- 21) Davenport K. Trump Faces Risks With Iran Sanctions / Kelsey Davenport // Arms Control Today. – 2017. – Vol. 47. – No. 2. – pp. 30-31.
- 22) Different types of sanctions // Council of the European Union. Available at <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions/different-types/> (accessed 6 March 2020).
- 23) Direction of Trade Statistics: Iran (2008-2018) // International Monetary Fund. Available at <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&sId=1514498277103> (accessed 5 May 2020).
- 24) Direction of Trade Statistics: Myanmar (2008-2018) // International Monetary Fund. Available at <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85&sId=1514498277103> (accessed 7 May 2020).
- 25) Early B.R. Unmasking the Black Knights: Sanctions Busters and Their Effects on the Success of Economic Sanctions / Bryan R. Early // Foreign Policy Analysis. – 2011. – Vol. 7. – pp. 381-402.
- 26) Early B.R., Schulzke M. Still Unjust, Just in Different Ways: How Targeted Sanctions Fall Short of Just War Theory's Principles / Bryan R. Early, Markus Schulzke // International Studies Review. – 2019. – Vol. 21. – pp. 57-80.
- 27) Egyptian bank denies allegations of Iranian collusion // Egypt Independent. Available at <https://egyptindependent.com/egyptian-bank-denies-allegations-iranian-collusion/> (accessed 10 May 2020).
- 28) Elections to the Pyithu Hluttaw (People's Assembly) // Adam Carr's Election Archive. Available at <http://psephos.adam-carr.net/countries/b/burma/burma2015.txt> (accessed 30 April 2020).
- 29) Emery C. United States Iran Policy 1979-1980: The Anatomy and Legacy of American Diplomacy / Christian Emery // Diplomacy & Statecraft. – 2013. – Vol. 24. – No. 4. – pp. 619-639.
- 30) EU's INSTEX mechanism facilitates first transaction with pandemic-hit Iran // Euractiv. Available at <https://www.euractiv.com/section/global-europe/news/eus-instex-mechanism-facilitates-first-transaction-with-pandemic-hit-iran/> (accessed 10 May 2020).
- 31) Executive Order 13047 - Prohibiting New Investment in Burma // U.S. Department of State. Available at <https://www.govinfo.gov/content/pkg>

- [/FR-1997-05-22/pdf/97-13704.pdf](#) (accessed 20 March 2020).
- 32) Executive Order 13310 – Blocking Property of the Government of Burma and Prohibiting Certain Transactions // U.S. Department of State. Available at <https://www.federalregister.gov/documents/2003/07/30/03-19573/blocking-property-of-the-government-of-burma-and-prohibiting-certain-transactions> (accessed 20 March 2020).
- 33) Executive Order 13742 – Termination of Emergency With Respect to the Actions and Policies of the Government of Burma // U.S. Department of the Treasury. Available at <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/13742.pdf> (accessed 28 April 2020).
- 34) Executive Order No. 12170: Blocking Iranian Government Property // U.S. Department of the Treasury. Available at <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/Executive%20Order%2012170.pdf> (accessed 15 April 2020).
- 35) Factbox: Sanctions imposed on Myanmar // Reuters. Available at <https://www.reuters.com/article/us-myanmar-sanctions/factbox-sanctions-imposed-on-myanmar-idUSTRE79A0YR20111011> (accessed 18 April 2020).
- 36) FACTBOX: Sanctions on Myanmar // Reuters. Available at <https://www.reuters.com/article/us-myanmar-sanctions-factbox-idUSTRE57C2YJ20090813> (accessed 21 April 2020).
- 37) Factbox: The outcome of Iran's 2020 parliamentary elections // Atlantic Council. Available at <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/iransource/factbox-the-outcome-of-irans-2020-parliamentary-elections/> (accessed 28 April 2020).
- 38) Fayazmanesh S. The Politics of the U.S. Economic Sanctions Against Iran / Sasan Fayazmanesh // Review of Radical Political Economics. – 2003. – Vol. 35. – No. 3. – pp. 221-240.
- 39) Freedom in the World: Political Rights and Civil Liberties 1988-1989 in Burma // Freedom House. Available at [https://freedomhouse.org/sites/default/files/2020-02/Freedom in the World 1988-1989 complete book.pdf](https://freedomhouse.org/sites/default/files/2020-02/Freedom%20in%20the%20World%201988-1989%20complete%20book.pdf)
- 40) Gerring J., Seawright J. Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options / John Gerring, Jason Seawright // Political Research Quarterly. – 2008. – Vol. 61. – No. 2. – pp. 294-308.
- 41) Gillespie K. US Corporations and Iran at the Hague / Kate Gillespie // Middle East Journal. – 1990. – Vol. 44. – No. 1. – pp. 18-36.
- 42) Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual // United Nations Conference on Trade and Development. Available at <https://unctadstat.unctad.org/wds/TabLeViewer/tableView.aspx?ReportId=95> (accessed 28 April 2020).
- 43) Harris K. Of Eggs and Stones: Foreign Sanctions and Domestic Political Economy in the Islamic Republic of Iran / Kevan Harris // UCLA. Available at <https://ucla.app.box.com/s/8hvj11gs0dd34p9dpavdh9hics1kxyfl> (accessed 19 April 2020).
- 44) Hufbauer G., Schott J., and Elliott K. Economic Sanctions Reconsidered / Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Kimberly Ann Elliott. – Washington DC:

- Institute for International Economics, 1990. – 248 p.
- 45) International Emergency Economic Powers Act // U.S. Department of the Treasury. Available at <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/ieepa.pdf> (accessed 18 April 2020).
- 46) Iran Beyond Oil? // The Washington Institute. Available at <https://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/view/iran-beyond-oil> (accessed 28 April 2020).
- 47) Iran finds way round petrol sanctions // Financial Times. Available at <https://www.ft.com/content/fabc2bba-32da-11e0-9a61-00144feabdc0> (accessed 28 April 2020).
- 48) Iran Sanctions: Executive Orders // U.S. Department of Treasury. Available at <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/programs/pages/iran.aspx> (accessed 16 May 2020).
- 49) Iran: Real GDP growth 2005-2020 // International Monetary Fund. Available at https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/IRN (accessed 21 April 2020).
- 50) Iranian Public Opinion Under “Maximum Pressure” // Center for International and Security Studies at Maryland (CISSM) & IranPoll. Available at https://static1.squarespace.com/static/5525d831e4b09596848428f2/t/5da734202da90301ed6f707f/1571238944905/CISSM_IranPoll_All_trend_tables_FINAL.pdf (accessed 28 April 2020).
- 51) Jermano J. Economic and Financial Sanctions in U.S. National Security Strategy / Jill Jermano // Institute for National Strategic Security, National Defense University. – 2018. – Vol. 7. – No. 4. – pp. 64-73.
- 52) Korhonen I. Economic Sanctions on Russia and Their Effects / Iikka Korhonen // CESifo. – 2019. – Vol. 20. – pp. 19-22.
- 53) McGillivray F., Stam A. Political Institutions, Coercive Diplomacy, and the Duration of Economic Sanctions / Fiona McGillivray, Allan C. Stam // The Journal of Conflict Resolution. – 2004. – Vol. 48. – No. 2. – pp. 154-172.
- 54) Moscow to support Iran under US sanctions and spread of Covid-19 // Middle East Monitor. Available at <https://www.middleeastmonitor.com/20200318-moscow-to-support-iran-under-us-sanctions-and-spread-of-covid-19/> (accessed 7 March 2020).
- 55) Myanmar: Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual // United Nations Conference on Trade and Development. Available at <https://unctadstat.unctad.org/wds/TabLeView-er/tableView.aspx?ReportId=96740> (accessed 28 April 2020).
- 56) Newcomb D., Lee K. Iran Sanctions: What’s Old Is New Again / Danforth Newcomb, Christina Lee // Business Law Today. – 2016. – Vol. 22. – No. 3. – pp. 1-4.
- 57) Nyun T.M. Feeling Good or Doing Good: Inefficacy of the U.S. Unilateral Sanctions Against the Military Government of Burma/Myanmar / Thihan Myo Nyun // Washington University Global Studies Law Review. – 2008. – Vol. 7. – Issue 3. – pp. 455-518.
- 58) Public Opinion Survey: Myanmar June-July 2019 // Center for Insights in Survey Research. Available at https://www.iri.org/sites/default/files/wysiwyg/public_opinion_survey_burma_june-july_2019_english.pdf (accessed 30 April 2020).
- 59) Ramazani R.K. Ideology and Pragmatism in Iran's Foreign Policy / Ruhi

- Ramazani // Middle East Journal. – 2004. – Vol. 58. – No. 4. – pp. 549-559.
- 60) Rarick C. Destroying a Country in Order to Save it: The Folly of Economic Sanctions Against Myanmar / Charles A. Rarick // Economic Affairs. – 2006. – Vol. 26. – No. 2. – pp. 60-63.
- 61) Schneider G., Weber P.M. Biased, But Surprisingly Effective: Economic Coercion after the Cold War / Gerald Schneider, Patrick M. Weber // CESifo. – Vol. 20. – pp. 9-13.
- 62) Soh B. The Crisis of 1988 in Myanmar: A Watershed in the History of Myanmar-American Relations / Byungkuk Soh // International Area Review. – 2008. – Vol. 11. – No. 2. – pp. 365-386.
- 63) Subsidiary Organs of the United Nations Security Council: Fact Sheets // United Nations Security Council. Available at <https://www.un.org/securitycouncil/sanctions/information> (accessed 20 March 2020).
- 64) Survey of Burma Public Opinion: December 24, 2013 - February 1, 2014 // Center for Insights in Survey Research. Available at https://www.iri.org/sites/default/files/flip_docs/2014%20April%203%20Survey%20of%20Burma%20Public%20Opinion,%20December%2024,%202013-February%201,%202014.pdf (accessed 30 April 2020).
- 65) Survey of Burma/Myanmar Public Opinion // Center for Insights in Survey Research. Available at https://www.themimu.info/sites/themimu.info/files/documents/Report_Public_Opinion_Survey_IRI_Aug2017.pdf (accessed 21 April 2020).
- 66) The Crackdown in Burma: Suppression of the Democracy Movement and Violations of Human Rights // House of Representatives, Committee of Foreign Affairs, Subcommittees on Human Rights and International Organizations and on Asian and Pacific Affairs. Available at <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015025124820&view=1up&seq=1> (accessed 18 April 2020).
- 67) The Freeze: The United States escalated its economic and diplomatic pressure on Iran yesterday by freezing all Iranian government assets // the Washington Post. Available at <https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1979/11/15/the-freeze/a2fbd1b3-d4ae-4931-838f-33dd75a0fe09/> (accessed 15 April 2020).
- 68) US to ease economic sanctions on Burma in response to reforms // The Guardian. Available at <https://www.theguardian.com/world/2012/sep/27/us-eases-burma-sanctions-clinton-sein> (accessed 28 April 2020).
- 69) US/EU/Japan v. Burma (1988- : Human rights, democracy, narcotics) // PIIE. Available at <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/case-88-1> (accessed 18 April 2020).
- 70) What is the Block Burmese JADE Act of 2008? // GIA. Available at <https://www.gia.edu/gia-faq-block-burmese-jade-act> (accessed 20 March 2020).
- 71) Where does country export to and import from? // The Observatory of Economic Complexity. Available at <https://oec.world/en/resources/data-availability> (accessed 5 May 2020).
- 72) Woo J. How to Make International Sanctions on North Korea Effective: Cooperation or Coercion? / Jungyeop Woo // Korea Observer. – 2020. – Vol. 51. – No. 1. – pp. 53-69.

Таблица 1. Описание отобранных кейсов: различия между санкционными режимами Ирана (1979-2020) и Мьянмы (1988-2020).

№п/п	Критерий/различие	Кейс	Краткая характеристика
1.	Разная степень демократичности страны-получателя	Иран Мьянма	<ul style="list-style-type: none"> • Разная характеристика политического режима в момент введения первичных санкций; • Разный тренд в изменении авторитарного режима в сторону демократии в современных реалиях.
2.	Различные причины введения санкций	Иран Мьянма	<p>Захват дипломатов посольства США, потеря союзника в Юго-Западной Азии.</p> <p>Жёсткое подавление серии демократических протестов, возможное приобретение нового союзника в Юго-Восточной Азии.</p>
3.	Количество итераций санкций	Иран Мьянма	<p>Пять содержательных этапов, более высокая интенсивность санкций.</p> <p>Три содержательных этапа, менее высокая интенсивность санкций.</p>
4.	Количество участников санкционного режима против таргетированной страны	Иран Мьянма	<p>Более глобальный санкционный режим: ЕС, ООН, США, Канада, Австралия, Индия, Индонезия, Китай, Республика Корея, Япония.</p> <p>Менее глобальный санкционный режим: ЕС, США, Канада, Австралия.</p>

Рис. 1. Рост реального ВВП Ирана в 2005-2020 годах [49]

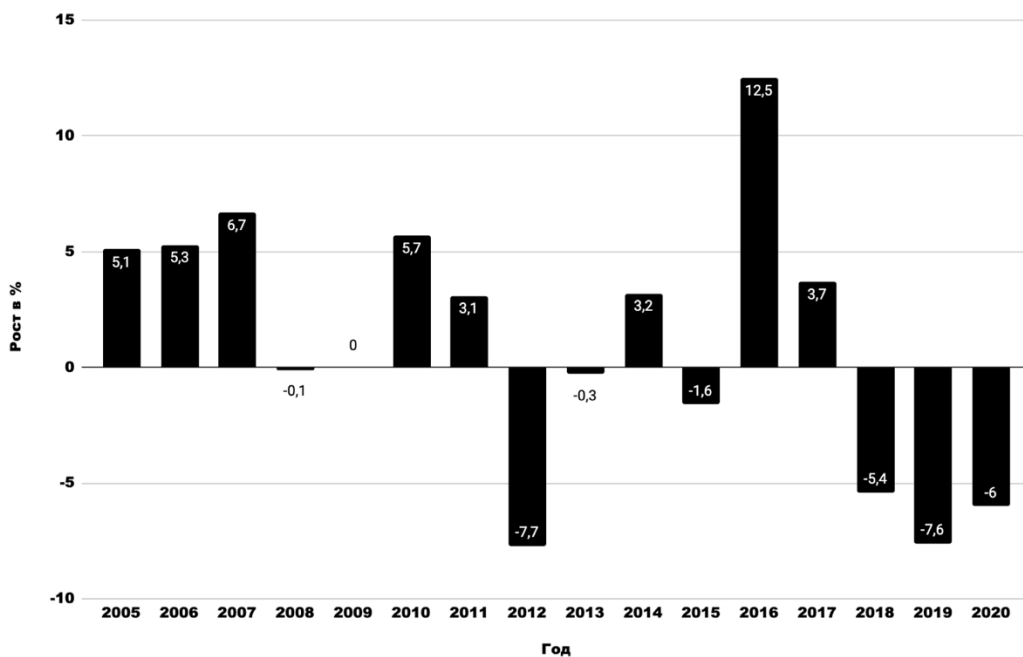


Рис. 2. Приток международных прямых инвестиций в 1997-2005 годах и в 2012-2017 годах [55]

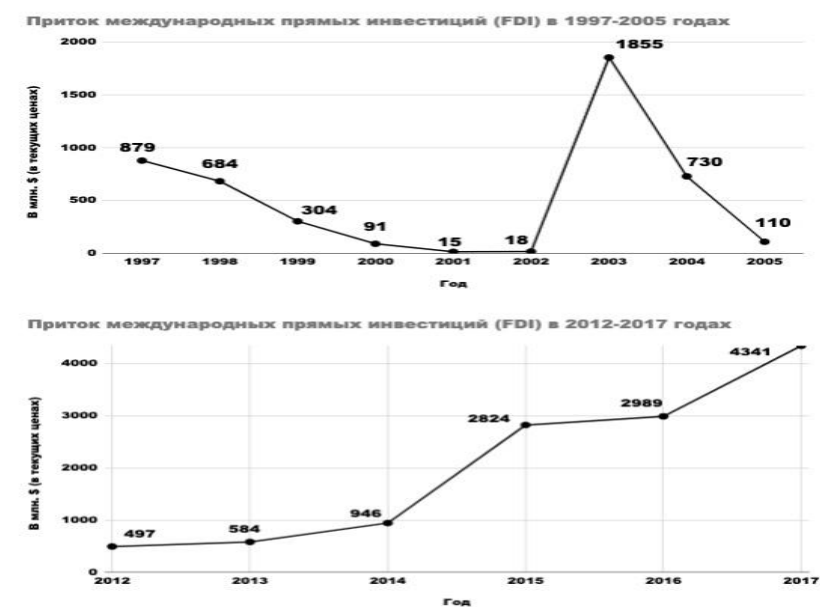
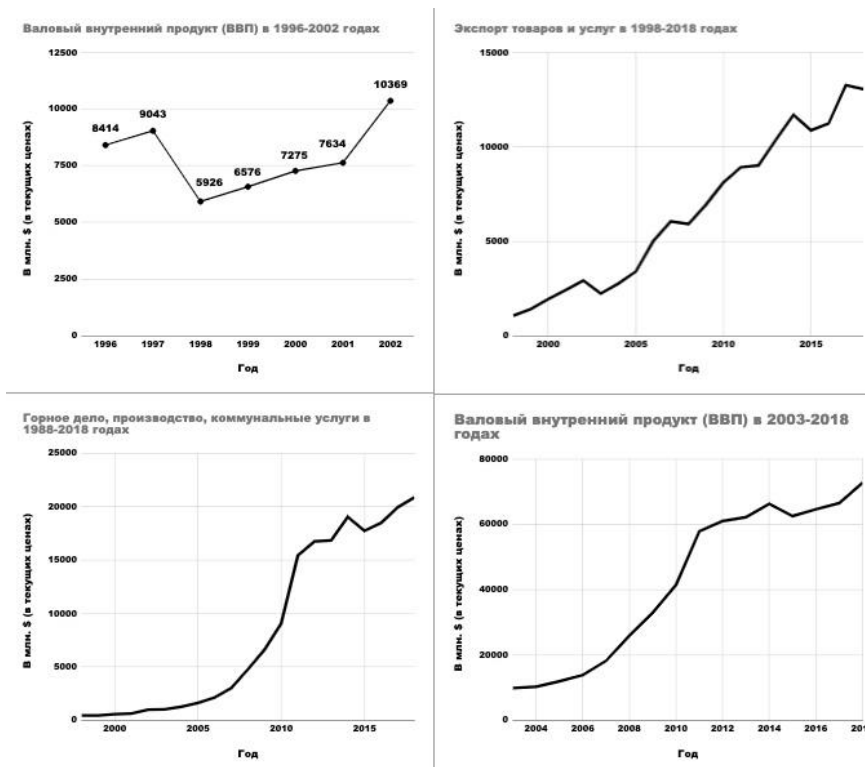


Рис. 3. Внутренний валовой продукт Мьянмы после введения санкционных мер с 1997 года [42]



Парламентские выборы 2016 года				
Реформисты	Принципалисты	Умеренные консерваторы (Голос нации)	Иные	Явка (1 тур)
119	84	10	75	61,64%
Парламентские выборы 2020 года (1 тур)				
Реформисты	Консерваторы		Иные	Явка (1 тур)
20	221		38	42,57%

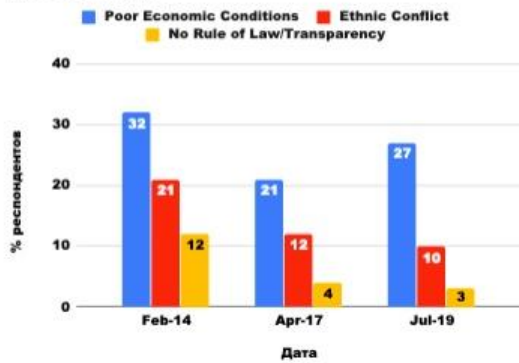
Таблица 2. Результаты парламентских выборов в Иране в 2016 и 2020 годах [7]

Таблица 3. Результаты общих парламентских выборов в Мьянме в 2015 году [28]

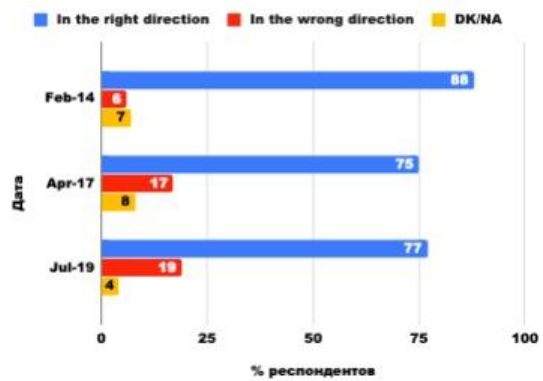
Парламентские выборы 2015 года				
Верхняя палата				
Демократы	Национал-консерваторы	Этнические партии	Иные	Военные назначенцы
135	11	18	4	56
Нижняя палата				
Демократы	Национал-консерва-	Региональные пар-	Иные	Военные назна-

	ТОРЫ	ТИИ		ЧЕНЦЫ
255	30	34	5	110

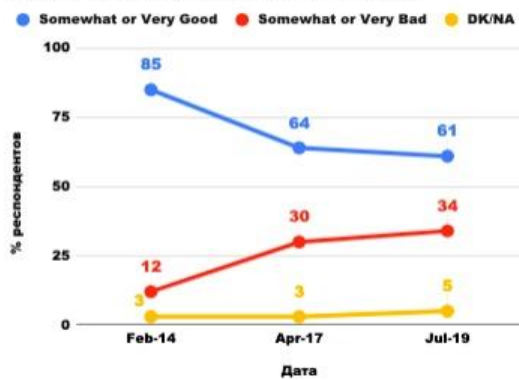
Основные причины негативного восприятия гражданами Мьянмы проводимой политики в стране в 2014-2019 годах



Восприятие гражданами Мьянмы общего тренда проводимой политики в стране в 2014-2019 годах



Характеристика текущей экономической ситуации в стране гражданами Мьянмы 2014-2019 годах



Оценка утверждения "Democracy may have problems, but it is better than any other form of government" гражданами Мьянмы в 2014-2019 годах

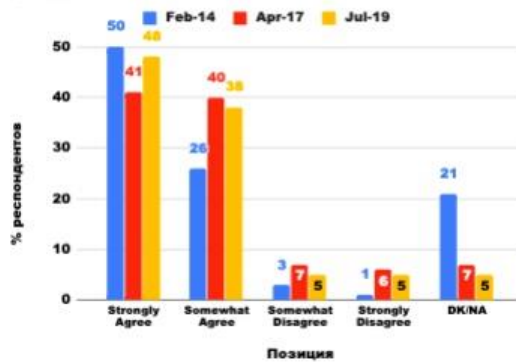
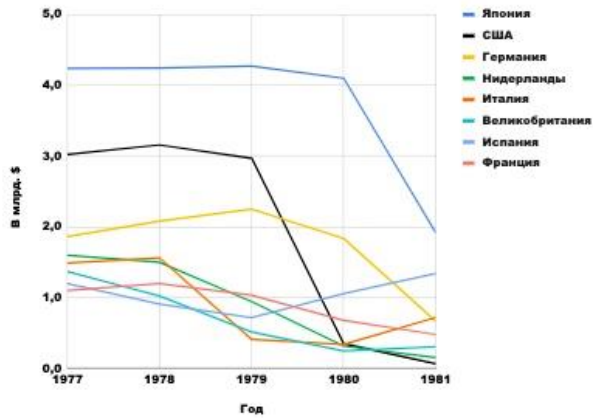
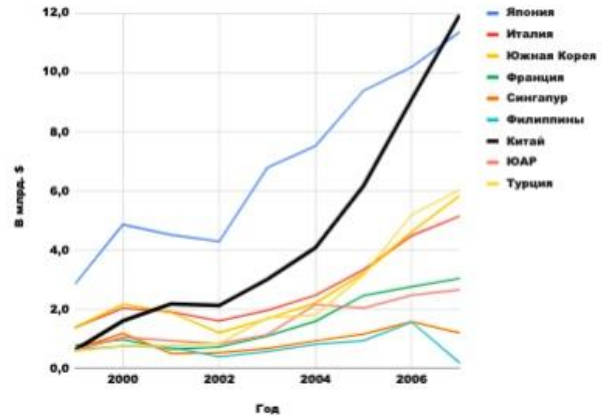


Рис. 4. Отношение граждан Мьянмы к проводимым реформам и демократии в 2014-2019 годах [58]

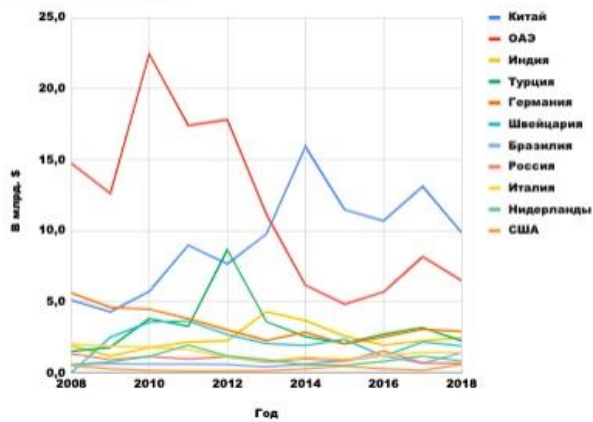
Экспорт Ирана: основные торговые партнеры в 1977-1981 годах



Экспорт Ирана: основные торговые партнеры в 1999-2007 годах



Импорт Ирана: основные торговые партнеры в 2008-2018 годах



Экспорт Ирана: основные торговые партнеры в 2008-2018 годах

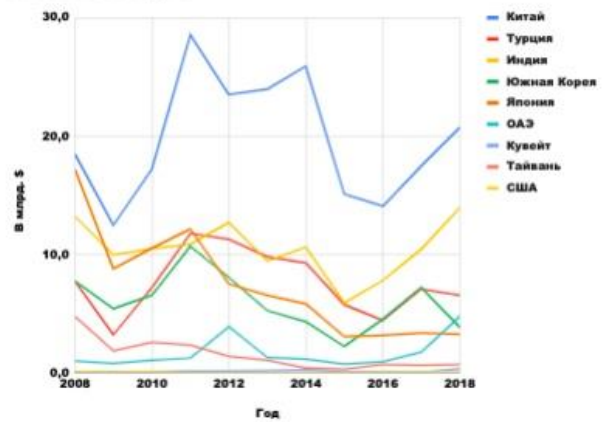


Рис. 5. Основные торговые партнеры Ирана в 1977-2018 годах (ОЕС [71], IMF [23])

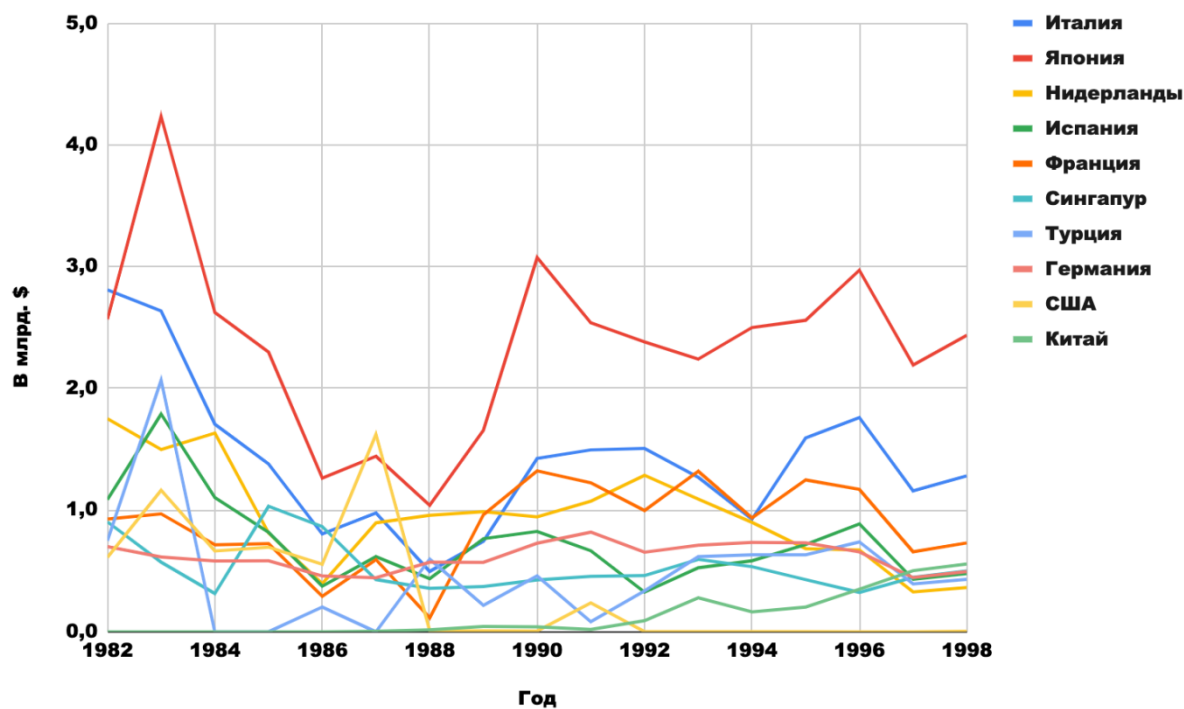


Рис. 6. Экспорт Ирана: основные торговые партнеры в 1982-1998 годах [71]

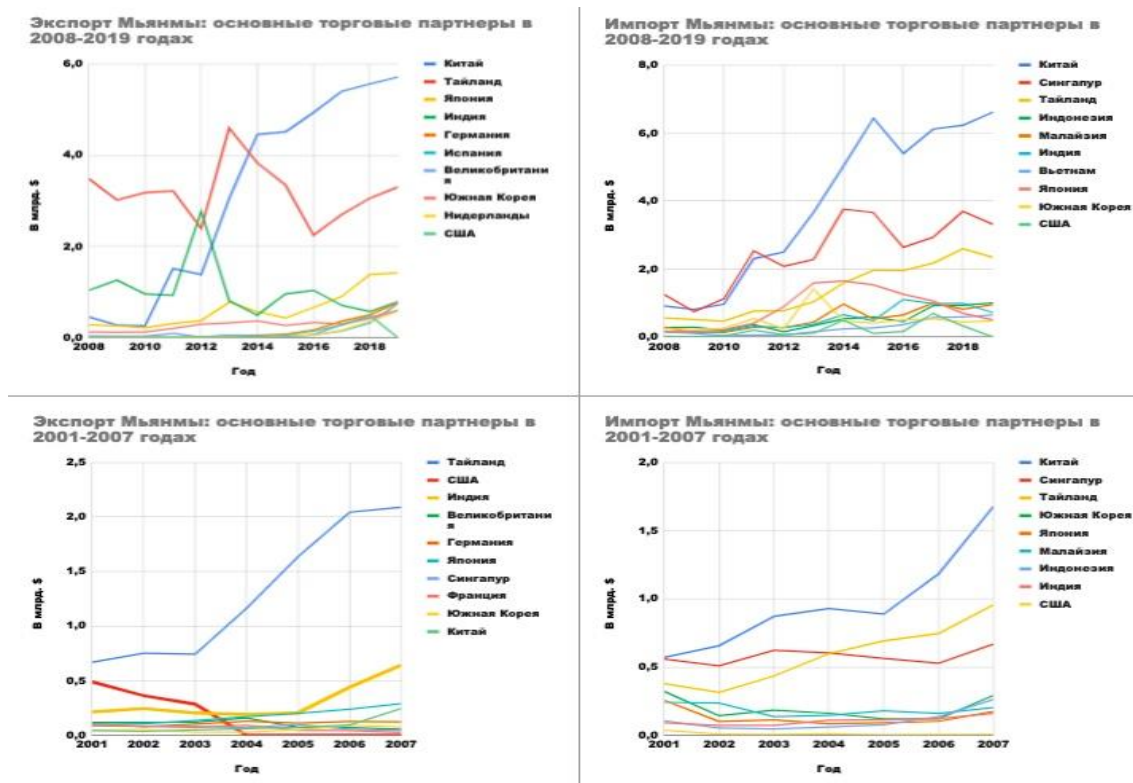


Рис. 7. Основные торговые партнеры Мьянмы в 2001-2019 годах (ОЕС [71], IMF [24])

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Антонова Анастасия Юрьевна - выпускница факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. Репетитор по английскому языку.

Беляева Екатерина Сергеевна – начальник группы социальных проектов ВВПОД «ЮНАРМИЯ».

Васильев Александр Викторович – студент 2 курса межвузовской магистерской программы «ТехПред» Национального исследовательского технологического университета «МИСиС» и Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Вдовин Игорь Александрович – д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Венглинский Даниил Романович – слушатель общеуниверситетского факультета «GR в современной России: теория и практика»

Волконская Надежда Андреевна – стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций.

Григорьева Инна Александровна - выпускница факультета журналистики Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, редактор отдела «Экономика и финансы» газеты «Известия».

Григорян Елена Феликсовна - магистр Всероссийской Академии внешней торговли (ВАВТ), координатор по проектам в закупках в компании MSD pharmaceuticals.

Доля Сергей Сергеевич – студент 3 курса факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

Духновский Федор Алексеевич - стажер-исследователь в научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Иванова Татьяна Владимировна - слушатель факультатива кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Кириллина Валентина Николаевна - заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заведующая научно-учебной лабораторией исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Киселев Артем Николаевич – вице-президент НП «Национальное партнерство развития субконтратации».

Коломин Вячеслав Олегович - магистр факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, аспирант МГУ, сотрудник Международного дискуссионного клуба «Валдай».

Крицкий Дмитрий Владимирович – студент 3 курса факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

Оганнисян Сосо Оганнесович – консультант отдела сопровождения проектов Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области

Панфилов Константин Сергеевич – координатор проектов Проектного офиса по реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации.

Прокопов Федор Тимофеевич - профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель председателя РСПП

Попов Дмитрий Романович – студент факультета политологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Саламатов Владимир Юрьевич - проф. Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ

Саломатин Юрий Владимирович - стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Сорокин Дмитрий Алексеевич - выпускник ОП «Политология» факультета социальных наук, аналитик Института прикладных политических исследований ВШЭ.

Сенин Владимир Борисович - к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ.

Степаненко Артем Михайлович - советник отдела модернизации и развития системы торгпредств Департамента регулирования внешней торговли и поддержки экспорта Минпромторга России.

Уринсон Яков Моисеевич – д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

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).

Юргелас Мария Владимировна - к. пол. наук, доцент кафедры теории и 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 (включая адрес места 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: Умаров Саламудин Шамсудинович sshumarov@edu.hse.ru