

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

**№ 38
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.
- Никонова Екатерина Васильевна - д.филол.н., профессор, директор департамента Издательство «Пашков дом» – заведующая отделом периодических изданий, главный редактор журнала «Обсерватория культуры»

- Поляков Леонид Владимирович - д.филос.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.филос.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.

- Мытенков 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

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

стр 8- 59

XXI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Круглый стол кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти при поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей "Взаимодействие бизнеса и власти в условиях глобального кризиса" (20 мая 2020 года)

Шохин А.Н., Оганнисян С.О.

стр 60-63

COVID-19 и проекты государственно-частного партнерства

Улугназаров А.А.

стр 64-68

Перспективы института государственно-частного партнерства в условиях пандемии COVID-19

Саломатин Ю.В.

стр 69-73

Система налогообложения предпринимательства в кризисный и посткризисный период: плоская vs прогрессивная шкала

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК СЕГОДНЯ

Чернова О.А.

стр 74-87

Стратегия вывода на фармацевтический рынок воспроизведенного препарата, не имеющего зарегистрированных аналогов в России

Федотов Д.Д., Ершова Г.В., Соколовский С.В.

стр 88- 93

Ускорение вывода новых препаратов на рынок за счет оптимизации процесса поиска пациентов для клинических исследований на основе единой государственной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)

Маракина В.Ю., Татикян Н.Л.

стр 94-106

Стратегия повышения продаж зонтичного бренда

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

- Саламатов В.Ю., Мостынец Е.А.* **стр 107-112**
Мировая и российская практика регуляторной гильотины
- Дергачева Д.С.* **стр 113-121**
Перспективы развития женского предпринимательства
- Коломин В.О., Степаненко А.М.* **стр 122-129**
Торговые представительства России: актуальные положения текущей реформы
- Островский Н.О.* **стр 130-142**
Изменение политического ландшафта в эпоху пандемии COVID-19
- Артемова Д.Ш.* **стр 143-153**
Проблема институционализации бизнес-объединений в России

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

Представляем последний в 2020 году номер журнала, в котором размещены анонсированные в предыдущем номере 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.

Помимо этих материалов в рубрике "Российский бизнес в условиях пандемии" представлены статьи, отражающие специфику государственно-частного партнерства и налогообложения в условиях пандемии коронавируса.

, посвященные вопросам вывода на российский рынок новых препаратов и стратегии повышения продаж.

И, наконец, в традиционной рубрике "Актуальная повестка" представлены исследования преподавателей Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти и Института коммуникационного менеджмента, а также стажеров-исследователей Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций. Диапазон исследований широк - от практик «регуляторной гильотины» и реформы торговых представительств до перспектив женского предпринимательства в России.

В следующем тематическом выпуске журнала намечается представить на суд читателей материалы, отражающие итоги очередной студенческой экспедиции, проведенной лабораторией в сентябре-октябре 2020 года во Владимирскую область.

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

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

XXI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Круглый стол кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти при поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей "Взаимодействие бизнеса и власти в условиях глобального кризиса" (20 мая 2020 года)

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

Наш круглый стол – это специальный круглый стол, посвященный взаимодействию бизнеса и власти в условиях глобального кризиса, который в этом году, по понятным причинам, проходит в онлайн формате. И, хотя конференция носит название «Апрельская», мы уже заняли май. Кстати, аналогичная ситуация сложилась в Российском союзе промышленников и предпринимателей, где традиционно в середине марта проходит «неделя российского бизнеса». Мы решили эту неделю трансформировать в «недели

российского бизнеса»: раз в неделю будем проводить ранее запланированные форумы, сессии и круглые столы. В частности, на прошлой неделе мы провели первую сессию международного форума, посвященного евразийской интеграции, накануне встреч глав государств Евразийского экономического союза. Еще две сессии международного форума пройдут, соответственно, в конце мая – начале июня и будут посвящены условиям ведения бизнеса в России и поддержке экспорта. Завтра мы проводим первую сессию финансового форума, а вторая сессия будет проходить в начале октября. И так каждую неделю. Мы будем проводить мероприятия, которые позволяют говорить о проекте под названием «Недели российского бизнеса».

Я хотел сказать о том, что традиционно у нас на круглом столе

выступают профессора и сотрудники кафедры взаимодействия бизнеса и власти, сотрудники лаборатории, члены редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть» и приглашенные гости, которые активно сотрудничают с кафедрой, НИУ ВШЭ, РСПП, представителями дружественных структур, таких как «Опора России». Для выступлений записалось 35 человек, поэтому есть предложение выступать тезисно. Те, кто не успеет выступить, получают возможность сделать короткий комментарий или задать вопрос. Также есть возможность задавать вопросы в чате. И, наконец, мы ждем от вас тексты ваших докладов и выступлений.

У кризиса есть много аспектов. Кроме разных аспектов кризиса (эпидемиологических, нефтяных или финансовых), есть, безусловно, измерения, связанные с текущей ситуацией, которая воспринимается уже как глобальный кризис. Правда с перспективами посткризисного развития, восстановления экономического роста и даже некоего устойчивого роста. Мы попали в ситуацию, которую многие экономисты трактуют как «идеальный шторм», когда все, что могло случиться, случилось. Вы знаете, что с каждым днем международные структуры, будь то Международный валютный фонд или Всемирный экономический форум, другие институты, ОЭСР в частности, банки, Европейский банк, Всемирный банк, в том числе аналитики ведущих банков и корпораций, дают все более и более пессимистические прогнозы. В частности, по последним оценкам следующего года не хватит для восстановления экономического роста. Надо ориентироваться на то, что восстановление до уровня, предшествующего кризису, будет происходить в течение двух-трех лет. Тем не менее, многое зависит от того, насколько мы быстро снимем ограничения и начнем открываться и перезапускать производство. Безусловно, это открытие экономики не может входить в противоречие со здоровьем населения, с

ограничениями санитарно-эпидемиологического порядка. Мы выйдем, наверное, на действительно новую ситуацию. Например, дистанционная занятость становится нормой жизни. Даже после периода восстановления трудно представить себе старые формы труда, занятости и общения, в том числе, я имею в виду режим общения экспертного и делового сообщества. Цифровые платформы получают все большее признание не в силу ограничения, а в силу того, что мы через эти ограничения почувствовали преимущества цифровой трансформации и общения в таком режиме.

Безусловно, если говорить о российской повестке дня, придется корректировать какие-то элементы социально-экономической политики. Президент в недавнем своем выступлении говорил о том, что общенациональный план восстановления деловой жизни, повышения доходов, обеспечения занятости населения, то, что мы называем коротко «антикризисным планом», - это не только решение текущих кризисных проблем, но и структурные институциональные реформы, которые кризис должен подтолкнуть. Мы сегодня должны, видимо, говорить и об этом аспекте. То, что мы хотели сделать, но по ряду причин не сделали, сейчас становится актуальной повесткой дня.

У меня, безусловно, есть список выступающих, но он у меня составлен очень демократическим способом - в алфавитном порядке. Я хотел бы первому дать слово профессору нашей кафедры и председателю правления «ЮниКредит» банка Алексею Михаилу Юрьевичу. Тем более, у него обычно очень хорошие слайды, которые имеют художественную ценность.

Алексеев Михаил Юрьевич - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Председатель правления ЮниКредит банка

Новые реалии пост-вирусного мира и их влияние на бизнес и государство

Мир в прошлом сталкивался со множеством кризисов, которые, в свою очередь, приводили к масштабным изменениям. Нынешний кризис не станет исключением и войдет в историю, в том числе благодаря тому, что он внес свои коррективы в несколько основополагающих сфер человеческой жизни. Новые реалии характеризуются глубочайшим мировым экономическим кризисом, возросшими рисками геополитических сдвигов, собственно ситуацией с эпидемией, а также сменой привычного жизненного уклада как людей, так и предприятий и власти.

1. Краткая характеристика масштаба активной фазы кризиса

Мировой кризис беспрецедентен по своим масштабам, скорости и глобальности охвата. По некоторым оценкам, с рецессией могут столкнуться до 90% государств на всех континентах. Хотя оценки разнятся, сокращение мирового ВВП может составить от 3 до 4% в текущем году, что отличается от глобального кризиса 2008-2009 годов, когда мировой ВВП практически не снизился: его уменьшение составило только 0,1%. Беспрецедентным является не только глобальность, но и скорость падения экономики. Например, в США падение промышленного производства оказалось самым сильным за всю историю наблюдений, включая периоды Великой депрессии и падения производства в период Второй мировой войны. Во многом сопоставимо реагируют и другие экономики: спад во втором квартале в Европе в апреле оценивался на уровне около 20-25% к уровню предыдущего квартала (с учетом сезонности).

В попытке сдержать распространение вируса государства начали вводить различные ограничения, в том числе остановку авиационного сообщения, запрет на перемещения не только между государствами, но и внутри собственных территорий. Эти

ограничительные меры имеют весьма ощутимые экономические последствия в виде нарушения цепочек поставок, роста хозяйственной неопределенности, падения финансовых и товарных рынков, упадка отраслей, роста безработицы и снижения потребительского спроса, что уже находит подтверждение в цифрах.

Уже в марте было ясно, что последствия для мировой экономики будут беспрецедентными. Так, по оценкам Bloomberg, в марте мировая экономика потеряет около 2,7 трлн. долл., что сопоставимо с ВВП Великобритании, а МВФ оценивает совокупные потери мирового выпуска за 2020-2021 годы на уровне 9 трлн. долл. При этом отметим, что по расчетам Азиатского банка, эпидемия «атипичной пневмонии» начала века стоила мировой экономике лишь 59 млрд. долл. В ожидании столь мощного удара фондовые рынки мира потеряли до четверти своей капитализации всего за 2,5 недели.

Крайне характерной можно считать и ситуацию, сложившуюся на рынке нефти в апреле текущего года, особенно на рынке нефти в США. Если в мире падение спроса на нефть из-за ограничений транспортного сообщения привело к падению стоимости нефти в 2-2,5 раза, то в США из-за наполняемости нефтехранилищ стоимость нефти ушла даже в отрицательную зону. Хотя эта ситуация была достаточно краткосрочной, ее последствия могут оказаться более длительными, чем это видится на первый взгляд, а восстановление рынка нефти займет продолжительное время. Так, по оценке Международного Энергетического Агентства, спрос на нефть может восстановиться к уровню 2019 года только в 2022 году, и это, видимо, достаточно оптимистичная оценка.

С учетом этого, очевидно, что и падение экономики в России окажется существенным – величина снижения ВВП будет на уровне около 5% г/г (год к прошлому году). Предварительные данные показывают, что в квартальном выражении подобного спада в России

также не наблюдалось никогда: снижение ВВП во втором квартале может составить до 16% после роста на 1,8% г/г в январе-марте текущего года.

Таким образом, сценарии на 2020 г. не внушают оптимизма. Очень хочется верить в то, что 2021 г. можно будет назвать годом восстановления. Однако его темпы вызывают вопросы. Многие эксперты ожидают восстановления по V-образному сценарию, означающему быстрое восстановление экономики. Например, МВФ прогнозирует, что восстановление мировой экономики в 2021 г. будет на уровне 6%. Однако практики более скептически: из опроса среди 50-ти практикующих банкиров следует, что большинство из них склоняется к сценарию длительного, затяжного, и может быть даже волнообразного, кризиса. В целом об этом же свидетельствуют и опросы населения, проведенные в разных государствах. В скорое восстановление экономик своих стран в апреле верили лишь в небольшом их числе – в Индии, Китае, Индонезии и Нигерии, хотя в июне это число увеличилось.

2. О роли вируса в текущем экономическом кризисе

Многие читали, наверно, книжку Юваля Ной Харари, что человеческая цивилизация научилась преодолевать голод, мор, войны и большинство других проблем. С одной стороны, число таких случаев в мире в прошедшие годы, и количество механизмов и инструментов, разработанных для их купирования, должно было бы оказаться достаточно, чтобы наработать необходимую практику. С другой стороны, факты говорят, что недостаточно.

Как говорил Виктор Степанович Черномырдин: «Никогда такого не было и вот опять». Характерно, что различные заболевания, связанные с легкими (т.н. «нетипичные пневмонии»), появлялись и десять, и двадцать, и даже почти 40 лет назад. Однако, видимо, благодаря широкому и быстрому обмену информацией, именно сейчас эпидемия covid-19 привлекла особенно широкое

внимание. Так, если посмотреть трафик интернета, то тема коронавируса находится в фокусе общественного внимания довольно продолжительное время, причем огромный активный интерес (поисковые запросы) она вызывает у всех поколений – от поколения baby-boomers до поколения Z. В среднем, более 68% населения интересуются этим вопросом. Однако по поводу возникновения вируса высокое число интересующихся пока не способствует установлению истины. Рождаются большое количество версий, множество конспирологических теорий и другого информационного шума, в котором не находится места правильному ответу. Для наших целей не столь важна причина возникновения и распространения вируса, сколько его последствия. Ранее упомянутый опрос практиков показал, что большинство (76% опрошенных) склоняется к тому, что ситуация будет использована для того, чтобы нарастить влияние цифровых технологий в человеческой жизни. В результате, в выигрыше окажутся крупнейшие цифровые гиганты.

Вполне возможно, что знаковым является не столько момент появления собственно вируса, сколько факт возникновения столь огромного информационного резонанса, который возник в ситуации, когда экономисты в мире ожидали завершения периода роста американской и мировой экономики, сложных отношений между крупнейшими экономическими державами, фазами политического цикла и т.д. Тем не менее, представляется, что все-таки вирус является не причиной мирового кризиса, а триггером событий на фоне глубоких накопленных диспропорций, в том числе величины общего мирового долга (который вырос за 20 лет в 3,5 раза с 20 до 70 трлн. долл.), затухания динамики роста мировой экономики после длинного цикла развития на основе современных технологий (циклы Кондратьева) и т.д.

3. Новые возможности

Стоит отметить важную характеристику текущей ситуации в мире. Хотя собственно вирус, скорее всего, уйдет, он оставит после себя долгосрочные эффекты. Так, после длительного периода самоизоляции, карантинных и других ограничительных мер, вполне вероятно, останутся приобретенные привычки и новые модели поведения. Это создает давление на отдельные отрасли. Например, очевидно, что сокращение авиаперевозок в мире (на 2/3 за два месяца) серьезно подорвет бизнес авиаперевозчиков, особенно пассажирских. Пострадают по цепочке и производители летательных аппаратов. В том же докладе МЭА именно отсутствие восстановления авиаперевозок называется в качестве причины, которая отложит возврат спроса к уровню 2019 г. на 2022 год. Отметим, что в России снижение авиаперевозок было еще более выраженным – на 80-85% сократились перевозки внутри страны, на 98-99% – международные перевозки. Снизится, по всей видимости, и интерес к инвестициям в нефтегазовую отрасль, особенно в США, где уже закрылись сотни вышек, число которых упало до минимума за последнее десятилетие.

Будет переосмыслена и роль личного транспорта. Но здесь ситуация менее однозначна: падение продаж в апреле достигало в отдельных странах Европы 96-97% к уровню предыдущего месяца, в России спад составил почти 75%. Однако соблюдение социальной дистанции может создать новый спрос на личный транспорт, как и дополнительную нагрузку на городские коммуникации.

С другой стороны, открываются окна возможностей для других отраслей. К примеру, интерес к программному обеспечению в области удаленной работы приобрел второе дыхание, что отлично иллюстрируется ситуацией с компанией Zoom (узкоспециализированный сервис для видеоконференций), капитализация которой сейчас превышает капитализацию семи крупнейших авиакомпаний мира.

Можно сказать, что именно вирус станет главным драйвером цифровой трансформации в мире, а не новые рынки и возможности, изменение поведения потребителей, рост конкуренции за клиента и т.п. Основными бенефициарами этого тренда станут, конечно, цифровые гиганты, что уже очевидно по итогам 1-го квартала 2020 г.: четыре из пяти крупнейших компаний сегмента высоких технологий (т.н. FAGMA – Facebook, Amazon, Google, Microsoft, Alphabet) показали рост выручки на 13-26% г/г.

Изменится и роль государства. В период активной фазы распространения вируса потребовалось прибегнуть к различным инструментам, которые помогали контролировать местонахождение инфицированных. Это стало триггером для роста интереса государства к сбору т.н. «больших данных». Уже в апреле был принят закон об искусственном интеллекте, который может изменить жизнь целого субъекта Российской Федерации, на который приходится около 20% от объема ВВП страны. С одной стороны, его внедрение способно помочь спасти жизни и укрепить управление экономикой, скорейшим образом решать и даже избегать коммунальных коллапсов, однако в других обстоятельствах может стать инструментом усиления электронного контроля или искусственного переключения внимания населения.

Таким образом, хотя некоторые отрасли, вероятно, получают колоссальные убытки, вирусный период, как и период любого экономического кризиса, – это и опасности, и возможности.

4. Кризис – лучший момент для переосмысления привычного хода вещей

Сложность нынешней ситуации заключается в дилемме между социальной ответственностью и ее разрушительными экономическими последствиями: и вирус опасен для людей, и ограничительные меры (хотя это и менее заметно из-за отложенного характера потерь). По данным Oxford Economics, увеличение на

10 пунктов ограничительных мер приводит к снижению экономической активности на 4%, а корреляция экономической активности и последствий для здоровья населения была выявлена уже давно.

Отсутствие вызовов и попытки оптимизировать социальные системы в России не способствовали благоприятному развитию ситуации с вирусом в нашей стране. Из-за отсутствия ранее «оптимизированных» больниц и сокращения расходов на здравоохранение число требуемых койко-мест оказалось меньше необходимого, из-за чего потребовались более жесткие ограничительные меры для снижения смертности и заболеваемости. Данная ситуация показала необходимость большего инвестирования в здравоохранение в будущем. В силу этого неизбежно встанет вопрос о финансировании этих расходов.

В настоящее время государство осуществляет поддержку бизнеса, но её объемы в сравнении с другими странами невелики. В мире на борьбу с коронавирусом было выделено более 8 трлн. долл. бюджетных ресурсов (в США на борьбу с кризисом и его последствиями потратят более 2 трлн. долл.), но в России значительный объем нагрузки ложится на бизнес, несмотря на значительные ранее накопленные ресурсы. В этой ситуации бизнес будет выкручиваться как может: снижать издержки, переводить сотрудников на неполный график, пересматривать условия договоров, предпринимать другие меры для выживания в этих непростых условиях.

Очевидно, что из-за снижения числа и возможностей налогоплательщиков, уменьшатся и возможности государства: как проводить социальную политику, так и реализовывать нацпроекты. Одной из попыток уменьшения провала в доходах государства является введение налога на депозиты. Однако указанная идея с налогом на депозиты вызывает вопросы о своей целесообразности: налог на депозиты уместен как разовая (либо

краткосрочная) антикризисная мера. Столь же уместен и отказ от нее по мере завершения активной фазы кризиса, так как любой налог на сбережения будет препятствием для роста инвестиций и формирования длинных денег в экономике. Вместе с тем, за 22 года существования Налогового кодекса необходимость его существенного пересмотра явно назрела: изменились и проблемы налоговой системы, и бизнес, и отношение к налогам. Кризис – один из лучших моментов для начала обсуждения нового кодекса, его «перезагрузки» и обновления – не только в части администрирования и наименования налогов, но и в части их идеологии. Так, представляется целесообразным облагать налогами потребление, особенно т.н. «демонстративное потребление» (роскошь), а не сбережения. Даже введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов представляется более корректной мерой, особенно, если направить дополнительные поступления на финансирование науки, образования, здравоохранения, НИОКР и другие социально востребованные цели.

Шохин А.Н.

Спасибо, Михаил Юрьевич. Коллеги, я хотел продолжить обсуждение некоторых вопросов, поднятых профессором Алексеевым. В частности, спросить профессора нашей кафедры и председателя совета директоров инвестиционной компании «Altera capital» Кирилла Геннадьевича Андросова по поводу триггера. Все-таки кризис глобальный был уже, как говорится, созревшим? Надо было чуть-чуть постучать палкой, чтобы начали падать плоды? Или все-таки коронавирус был не только триггером, но и причиной, приведшей к резкому сокращению спроса, закрытию целого ряда бизнесов, провалу, если не исчезновению, целых отраслей?

Андросов Кирилл Геннадьевич - к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти,

Председатель совета директоров компании «Altera Capital»

Новые меры стимулирования российской венчурной экосистемы со стороны государства

Спасибо, Александр Николаевич. Добрый день, уважаемые коллеги. Я соглашусь с тезисами Михаила Юрьевича и глубоко убежден, что, если бы этого вируса и пандемии не случилось бы, ее надо было придумать, потому что, несмотря на все огромные негативные социально-экономические эффекты, которые она принесла в нашу жизнь, я хочу верить, что следствием этой пандемии будет фундаментальное очищение нашей экономики, возврат к так называемой фундаментальной стоимости бизнеса. Наша российская экономика, к сожалению, пострадает, если не больше всех, то в числе стран-лидеров в силу известной зависимости от углеводородов. Падение экономики вследствие вируса, а фактически остановка экономики. Михаил Юрьевич сказал замечательную фразу, что подобных таких кризисов не было, и я с этим соглашусь. В 2008 г. падали финансовая система и платежеспособность населения, как следствие, но это не останавливало экономику. Уместно, наверное, сравнение глубины падения с тем, что происходило в период Второй Мировой войны. Остановка экономики привела к падению глобального производства, спроса, в первую очередь, на сырьевые ресурсы. Поэтому по российской экономике это ударило сильнее всего. Мы наблюдали отрицательные цены на нефть WTI, наблюдали пессимизм и негативную динамику, которая происходила на глобальных рынках.

Мы очень долго говорили о необходимости диверсификации российской экономики. Но сегодня было наглядно продемонстрировано, что за все время мало что было сделано: наша зависимость от углеводородов по-прежнему является колоссальной угрозой для будущего социально-экономического развития страны. Я сегодня собрался выступать на тему венчурного капитала,

потому что считаю, что именно развития венчурной индустрии может быть одним из драйверов диверсификации нашей экономики, когда у нас появятся новые продукты и услуги с высокой добавленной стоимостью. Если посмотреть на количество институтов поддержки, которые есть сегодня в нашей индустрии, их наберется на две страницы. Вроде и деньги есть, и инфраструктурная поддержка, и налоговые льготы, но чего-то не хватает. Вот этот вопрос: «Чего не хватает?» достоин более глубокого исследования. Мой ответ на этот вопрос состоит в том, что нам не хватает спроса на эти инновации. Создав, необходимые условия для венчурной системы, мы не создали спроса на инновации. Спасибо большое за внимание.

Шохин А.Н.

Спасибо, Кирилл Геннадьевич. Вот еще, кстати, вопрос о роли государства: «Растет роль государства и крупных корпораций или нет?»

Андросов К.Г.

Доля государства в нашей российской экономике, по разным оценкам, сегодня около 70%, поэтому за государственные корпорации нам не надо переживать - они выживут. Но что будет с 30% рыночной экономики - это хороший вопрос сегодня.

Шохин А.Н.

Коллеги, я хотел бы предоставить слово профессору нашей кафедры, руководителю Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, члену бюро РСПП Дмитрию Александровичу Пумпянскому. Дмитрий Александрович активно сейчас участвует в различного рода встречах с правительством, министерствами экономического развития и промышленности и торговли по обсуждению общенационального плана выхода из кризиса.

Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры

теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, председатель Совета директоров Трубной металлургической компании и Президент Группы Синара, член Бюро Правления РСПП, Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета Уральского федерального университета

Меры поддержки промышленности для поддержания внутреннего спроса

Добрый день, уважаемые коллеги! За время, прошедшее с начала работы Координационного совета по противодействию распространения коронавирусной инфекции, РСПП стал одним из ключевых в нашей стране центров не только выработки предложений по поддержке российской промышленности, но и эффективным инструментом организации диалога бизнеса и власти, доведения предложений делового сообщества до конкретных нормативно-правовых актов. Многие из этих предложений вошли в пакеты мер системной поддержки, принятых Правительством РФ, которые успешно реализуются.

В рамках Координационного комитета РСПП я возглавляю Рабочую группу по дополнительным экономическим мерам поддержки хозяйствующих субъектов и могу рассказать о том, что было сделано за прошедшее время. В первую очередь были собраны и систематизированы предложения по мерам поддержки отдельных отраслей, а также информация, поступившая от региональных отделений РСПП. Выработанные впоследствии предложения базировались на реальных потребностях системообразующих компаний и координировались с профильными ведомствами. Далее эти предложения обсуждались в рабочей группе по взаимодействию с РСПП, которую в рамках Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики возглавляет Первый заместитель

Председателя Правительства России А.Р. Белоусов. Результаты дискуссий поступали в министерства, Аппарат Правительства и Администрацию Президента России. Как показала практика, сложившийся механизм взаимодействия бизнеса и власти доказал свою работоспособность и эффективность.

Параллельно с продолжением работы по разработке очередных предложений в целях поддержания внутреннего спроса началась активная работа по выработке мер, нацеленных на выход из кризиса и развитие национальной экономики. Акцент сменился, поскольку поэтапно и со всеми необходимыми предосторожностями, чтобы избежать повторной вспышки, начали отменять ограничения, связанные с противодействием коронавирусной инфекции. Эти меры активно обсуждались и продолжают обсуждаться при участии РСПП, в том числе, в рамках упомянутой рабочей группы, а также в формате еженедельных встреч с руководством министерств промышленности и торговли, экономического развития, финансов и другими федеральными органами исполнительной власти. Результаты обсуждений вошли в план нормализации экономической активности для последующего представления на рассмотрение Президенту РФ.

В рамках встреч Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики с членами Бюро Правления РСПП и руководителями рабочих групп Координационного совета РСПП были подняты к обсуждению темы, касающиеся развития мер поддержки внутреннего спроса. По итогам этой встречи был принят ряд решений и поручений в сфере финансов, импортозамещения, экспорта и ряда других мер по отраслям экономики, которые нашли свое отражение в первых редакциях Общенационального плана. Остановлюсь на ключевых из них:

- РСПП поручено проработать и направить в Минпромторг России конкретный перечень инвестиционных

проектов, для которых требуется увеличение предельных займов Фонда развития промышленности (ФРП), а также предложения по его докапитализации. Мы надеемся, что эта мера впоследствии окажет значимую поддержку предприятиям, которые по различным финансово-экономическим обстоятельствам существующей сегодня рыночной обстановки не имеют возможности взаимодействовать с банковской сферой и/или не были включены в перечень системообразующих предприятий.

- В проект Общенационального плана нормализации экономической активности решено включить продление сроков предоставления мер поддержки на 2 года по корпоративным программам повышения конкурентоспособности (КППК) и специальным инвестиционным контрактам (СПИК).

- Поддержана позиция Минпромторга о переносе сроков обязательств по экспорту продукции в рамках заключенных КППК и СПИК на 1 января 2024 года.

- Важным решением стало внесение отдельного раздела по созданию новых финансовых инструментов привлечения заемных средств – специальных облигационных программ («зеленые», «антикризисные», бессрочные облигации) с участием Банка России и не только. Некоторые механизмы уже запущены и работают: на совещании у Президента РФ по вопросам транспорта была одобрена программа выпуска бессрочных облигаций РЖД в общей сложности на сумму 370 млрд. руб. при условии продолжения развития инвестиционных программ. Учитывая, что деятельность РЖД на 90% направлена на внутренний рынок, это действительно серьезное подспорье всем участникам этого сегмента.

- Идет активная дискуссия касательно нормативов кредитования. На данный момент с Банком России достигнуто соглашение в части норматива Н6, что позволит Банкам кредитовать

системообразующие компании с временным превышением по пункту норматива максимального размера риска на одного заемщика. Обсуждение условий смягчения норматива Н1 о достаточности собственных средств капитала все еще продолжается.

Много предложений поступило по программе импортозамещения, поскольку ввиду событий последних лет (экономический кризис, наложение санкций), эта сфера была взята под особый контроль, и в результате мы смогли добиться действительно серьезных успехов – появилось много иностранных инвесторов, локализовавших свое производство на территории нашей страны. Но этого недостаточно. Одной из ключевых проблем является отсутствие нормативных регулирующих актов по программам развития крупнейших государственных монополий и компаний с государственным участием. В части поддержки экспорта, помимо упомянутых выше мер сохранения поддержки механизмов КППК, предложено:

- расширение программ субсидирования организациям промышленности гражданского назначения части затрат на транспортировку продукции;

- субсидирование части расходов на НИОКР, на сертификацию и омологацию продукции на внешних рынках;

- запуск программы льготного кредитования экспорта услуг (строительство, инжиниринг, ремонт и монтаж машин и оборудования, космический транспорт, ИТ, операционный лизинг).

Также Правительство согласилось с точкой зрения отечественного делового сообщества о необходимости поддержать реализацию масштабных инфраструктурных проектов, для которых характерны высокая доля оборудования в стоимости проекта. Это касается не только импортозамещения, но и проектов, реализуемых системообразующими предприятиями и регионами (проекты

крупнейших ТЭК, Минтранса, Минпромторга и прочих подведомственных компаний).

Отдельным актуальным и широко обсуждаемым вопросом стал проект формирования программы комплексной модернизации системы общественного городского транспорта. По примеру Москвы планируется провести модернизацию общественного транспорта во всех крупных городах - миллионниках с последующим охватом городских агломераций. Активное развитие основных мер этих программ запланировано на период 2021-2025 годов. Работу по подготовке структурных преобразований и обеспечению готовности регионов намечается провести уже в этом году. На данном этапе проект не требует значительных финансовых вливаний, но это позволит сэкономить год-полтора на запуск.

В завершение хочу отметить, что работа активно продолжается, диалог с Правительством РФ продуктивен и развивается. Спасибо за внимание.

Шохин А.Н.

Спасибо, Дмитрий Александрович. Очень важно понять, что бизнес не просто ждет от правительства и власти тех или иных решений, но активно участвует в диалоге, и многие решения являются результатом взаимодействия бизнеса и власти. Причем на уровне общения с Президентом. Вы знаете, что сейчас много отраслевых совещаний Президент проводит и с правительством, включая экономический и промышленный блок. Мне кажется, что это очень хорошая демонстрация того, что в условиях кризиса правительство не только заботится о гражданах и бизнесе, но и пытается понять, насколько доходят те или иные решения до заинтересованных сторон. Я хотел бы, продолжая чисто экономическую тему, попросить профессора нашей кафедры Игоря Александровича Вдовина и недавно присоединившегося к кафедре Николая Викторовича Цехомского несколько слов сказать о механизмах поддержки

инвестиций, включая новые инструменты и форматы.

Вдовин Игорь Александрович - д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Член Правления и руководитель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке РСПП; Председатель Правления Национального агентства прямых инвестиций

Реализация инвестиционных проектов в условиях кризиса

Спасибо, Александр Николаевич. Невероятно рад всех видеть, коллеги. Я хотел бы начать с того, что мы проводим большую работу с компаниями: примерно 2,5-3 тыс. компаний в реальном секторе с выручкой от 2,5 до 30 млрд. руб. Причем больше 50% не прекращают свою инвестиционную деятельность.

Последствий кризиса 2020 г. множество, сценариев развития и предложений также не счесть. Поэтому предлагаю внимательно взглянуть на 3 аспекта проблемы:

- актуальные меры поддержки для промышленных компаний в условиях пандемии COVID-19;
- источники инвестиций и поведение инвесторов;
- новые механизмы привлечения инвестиций в условиях кризиса.

1. Актуальные меры поддержки

Динамично меняющаяся экономическая ситуация в России и мире, связанная с низкими ценами на нефть и последствиями ограничительных мер вследствие COVID-19, диктует необходимость оперативной оценки «самочувствия» крупных и средних промышленных предприятия, выявления новых приоритетов их развития, оценки механизмов поддержки проектов, обладающих инвестиционным и экспортным потенциалом.

Силами Комитета РСПП по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержки был проведен опрос промышленных предприятий в текущих условиях.

Результаты опроса позволили выявить основные кризисные ситуации на предприятиях и определить актуальные меры государственной поддержки.

Текущие вызовы для промышленных предприятий

Практика показывает, что для большинства промышленных предприятий наибольшим вызовом стали внешние условия, связанные с экспортно-импортными отношениями: удорожание импортного сырья и комплектующих вследствие падения курса рубля (75,2%), приостановка импорта комплектующих / сырья / технологий (32,9%) на фоне ограничения вплоть до приостановки экспорта (актуально для 24,5% респондентов). Среди финансовых проблем компании столкнулись с ростом кредиторской и дебиторской задолженностей (47,3%), резким падением спроса на продукцию / услуги компании (44,9%), а также у 10,6% опрошенных возникли проблемы с ликвидностью активов.

Но, несмотря на сложившиеся неблагоприятные внешние факторы, 63,8% промышленных предприятий продолжают инвестиционные проекты. Хорошим признаком можно считать тот факт, что только 3,2% промышленных предприятий отказались от ранее заключенных контрактов с привлечением бюджетных средств. Это, в том числе, связано с реализацией ранее заключенных контрактов 2019 г. Производственные предприятия, находящиеся в санкционном списке, имеют затруднения в закупке оборудования и материалов, необходимых для функционирования производственных мощностей. Это негативно сказывается на выполнении контрактных обязательств, а также приводит к вынужденным простоям производственных мощностей, что является критичным, учитывая непрерывность производства (4%).

Также участники опроса указали на следующие сложности:

1. указы Президента Российской Федерации о нерабочих днях и о мерах по

обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения, введившие новые понятия, имели неоднозначные трактовки;

2. выплаты за нерабочие дни сотрудникам предприятий, а также организацию санитарных мероприятий, рекомендованных Роспотребнадзором для предотвращения распространения вирусной инфекции на непрерывных производствах, стали значительными незапланированными финансовыми затратами;

3. были нарушены логистические (например, закрылись каналы сбыта, выросли транспортные расходы и т.д.) и производственные цепочки (контрагенты не исполняли свои обязательства по производству);

4. стала проблемой организация работы иностранных специалистов в России и российских специалистов за рубежом в силу закрытия границ, что повлекло за собой отсрочку запусков производств, проведения срочных ремонтных работ и работ по обслуживанию;

5. для многих предприятий стало сложно исполнить сроки своих обязательств, принятых до возникновения пандемии.

При этом, проблемы промышленных предприятия, принявших участие в опросе, различаются в зависимости от отрасли. Так, для **машиностроения** наибольшим препятствием стало ограничение функционирования в связи с эпидемиологической ситуацией в регионах, что повлекло за собой разрыв производственных цепочек, нарушение логистики на фоне удорожания импортного оборудования и сырья.

Несмотря на данные Росстата, согласно которым выпуск **медицинской продукции** вырос за период пандемии, в марте-апреле происходили массовый отказ от поставок оборудования по ранее заключенным контрактам и перераспределение финансовых потоков на оборудование, связанное с борьбой с

коронавирусом. Это обусловило неравномерное распределение выпуска продукции, где часть предприятий обслуживала высокий спрос на продукцию, а часть – столкнулась с вынужденным отсутствием спроса вплоть до отказа / переноса сроков контрактов.

Легкая промышленность столкнулась с резким падением внутреннего спроса (более 60%), отягощенным ростом дебиторской и кредиторской задолженности, увеличившейся за счет логистических проблем, закрытием каналов сбыта и затовариванием. Это, в том числе, связано с выпуском товаров длительного пользования, сверхчувствительных к динамике доходов населения и карантинных ограничений.

Металлургия в меньшей степени пострадала от удорожания импортного сырья и продукции в силу специфики отрасли, однако именно металлургия – одна из трех отраслей, где чаще других происходил отказ от ранее заключенных бюджетных контрактов.

Промышленность **строительных материалов** сильнее всех столкнулась с резким падением внутреннего спроса, ростом кредиторской и дебиторской задолженности, проблемой ликвидности активов, что объясняется приостановкой строек на территории всей страны.

Радиоэлектроника в меньшей степени заметила спад спроса, не заморозила инвестиционные проекты, хотя более чувствительно отреагировала на ограничение функционирования и столкнулась с ростом дебиторской и кредиторской задолженности. Вероятно, на данную ситуацию повлияло закрытие каналов сбыта, частично отыгранное по мере развития систем доставки.

Фармацевтическая отрасль оказалась самой чувствительной к нарушению импортно-экспортных отношений, повлекших за собой нарушение производственного цикла (сертификация, запуск производств как в России, так и за рубежом из-за закрытия границ). Однако эта отрасль практически

не столкнулась с проблемами ликвидности активов, закрытием инвестиционных и государственных проектов, ростом задолженности в связи с ростом спроса на продукцию в апреле-мае 2020 г. и государственной политикой поддержки в данной отрасли. Фармацевтика увеличила выпуск продукции на 13,5% в годовом исчислении в апреле и на 22,4% в мае.

Химическая промышленность столкнулась с резким падением внутреннего и внешнего спроса, связанным с приостановкой деятельности контрагентов, проблемами логистики доставки продукции, нарушением производства. Тем не менее, химическая отрасль относится к тем сегментам, которые почти не пострадали от сложившейся экономической ситуации: зафиксирован рост производства на 2,4% в апреле и 4,2% в мае. Специфической проблемой отрасли для ряда предприятий стало кратное удорожание основного сырья (в частности, этилового спирта) в связи с кратным увеличением производства антисептической продукции.

Энергетическая промышленность – одна из отраслей промышленности, которая относительно легче преодолела сложившуюся экономическую ситуацию, что связано, в первую очередь, с устойчивым спросом на ее продукцию. Основные проблемы были связаны с ограничением импорта товаров и передвижения иностранной рабочей силы в связи с закрытием границ, что могло влиять на своевременные запуски, обслуживание и ремонтные работы необходимого оборудования как на территории России, так и за рубежом.

В **топливной промышленности** больше, чем в других отраслях, были приостановлены инвестиционные проекты, что может быть связано со снижением цен на нефть на мировых рынках, сокращением спроса на ряд услуг данной отрасли, а также с прогнозом на снижение активности, который обусловил снижение интереса инвесторов.

Пищевая промышленность

чувствительно отреагировала на падение курса рубля, вследствие которого произошел рост экспортной цены на российские товары, повлекший за собой рост цен на внутреннем рынке (усиленный двумя пиками спроса населения на продукты), однако в меньшей степени пострадала от роста задолженностей или нарушения производственных цепочек. Это связано как с политикой государства, так и с устойчивым спросом на товары и услуги пищевой промышленности.

Сельскохозяйственная промышленность – одна из трех отраслей, в которой было много отказов от ранее заключенных контрактов, что может объясняться массовым закрытием социальных бюджетных учреждений по всей стране, в которые проводились поставки. Тем не менее, резкого падения внутреннего спроса не наблюдалось. Наблюдалось два пика ажиотажного спроса на сельскохозяйственную продукцию за исследуемый период. При этом, закупочные цены импортного сырья / товаров резко выросли в связи с курсом доллара и возросшими затратами транспортных компаний, что может повлечь за собой отложенные негативные последствия для данной отрасли.

Таким образом, мы наблюдаем отраслевую дифференциацию реакции на внешние экономические условия и борьбу с коронавирусной инфекцией, что связано как с политикой государства, так и со сложившимися рыночными условиями спроса, устоявшимися процессами производства и скоростью реагирования на кризисные ситуации. Проблемы с активами чаще других возникли у предприятий легкой и медицинской промышленности, промышленности строительных материалов. Зависимость от экспортно-импортных отношений, проблемы, связанные с закрытием границ, чаще встречаются в предприятиях лесной, фармацевтической и целлюлозно-бумажной промышленности, радиоэлектроники. Больше других были отменены / перенесены государственные

контракты / заказы у сельскохозяйственной, медицинской промышленности и предприятий металлургии. Наиболее чувствительно к ограничению производства, связанного с эпидемиологической ситуацией в регионах, приостановкой инвестиционных проектов, отнеслись предприятия машиностроения, медицинской промышленности, промышленности строительных материалов и радиоэлектроники.

Актуальные меры государственной поддержки

Для оптимального функционирования промышленных предприятий важно понимать запрос предприятий на поддержку. Наиболее частый запрос у промышленных компаний – на поддержку в сфере кредитования государственными и коммерческими банками (67,1%), а также отложенных обязательных налоговых платежей («налоговые каникулы» на уплату всех налогов минимум на 1 квартал – 60,1%, отсрочка по уплате налогов с предоставлением рассрочки платежа – 52,4%). Для 52,4% респондентов актуальным является отсрочка или субсидирование коммунальных и арендных платежей. Для 39,4% важна поддержка в виде стимулирования спроса через увеличение инвестиционных программ государственных компаний (или компаний с госучастием), в том числе, субъектов естественных монополий. Для четвертой части промышленных предприятий нужной мерой поддержки будет снижение рисков неисполнения валютных контрактов и предоставление государственных гарантий по кредитам.

Одним из механизмов поддержки является включения предприятий в список системообразующих, так как такие предприятия обладают доступом к определенным видам господдержки. Проблема в том, что предприятия, обладающие выручкой выше, чем МСП, но ниже, чем крупные системообразующие (2–15 млрд. руб. в год) не подпадают под государственную поддержку ни как

представители МСП, ни как системообразующие (более трети опрошенных промышленных предприятий отметили данную проблему). Было выдвинуто (и в ряде случаев принято) предложение по смягчению количественных критериев отнесения к группе системообразующих предприятий. Разные отрасли, не включенные в список наиболее пострадавших, в качестве системной поддержки просили включить их в список для увеличения доступности государственной поддержки.

Отмечено, что для защиты интересов производителей необходимо для базовых отраслей разработать и применять меры защиты внутреннего рынка по отношению к товарам из других стран. Те меры, что существует сегодня, является неэффективными и не позволяют защитить отечественного производителя от конкурентов из Китая или Европы, Белоруссии (таких запросов 25-30%).

Также рядом предприятия была высказано предложение предоставить те же меры, что предусмотрены для МСП, крупным предприятиям. Речь идет о снижении отчисляемых налогов до 15% или смягчении требований предоставления поддержки предприятиям, не по всем критериям подходящим под категорию МСП.

Многие компании упоминали также необходимость отсрочки обязательных платежей по кредитам (до 6 месяцев). Также речь шла о субсидиях или оплате государством затрат на санитарные мероприятия, выполненные предприятиями для организации производства, а также компенсации затрат по оплате труда и социальных отчислений на зарплату работников, специальности которых не представляют возможности организации удаленной работы.

Среди опрошенных 44,4% предприятий уже пользуется государственной поддержкой, причем, крупные и средние примерно в одинаковой пропорции. Чаще других государственной поддержкой пользуются представители сельскохозяйственной,

фармацевтической, лесной, пищевой промышленности и промышленности строительных материалов (более 55% предприятий данных отраслей используют господдержку). Меньше других к ней обращаются предприятия топливной и энергетической промышленности, что может объясняться отраслевой структурой предоставляемой государственной поддержки. Предприятия именно этих отраслей чаще других высказывали предложение по смягчению правил доступа к государственной поддержке.

В стратегии поиска поддержки от государства средний бизнес смотрит больше в сторону «коротких» денег, оборотных средств, в то время как крупный бизнес – в сторону «длинных» денег. Стратегия отраслевого поиска государственной поддержки имеет свои особенности и почти зеркально отображает сложности, с которыми данные отрасли столкнулись. Быстрых денег (налоговые каникулы, отсрочка обязательных платежей, рассрочка или субсидии затрат) в первую очередь искали предприятия легкой промышленности, промышленности строительных материалов и топливной промышленности. Запрос на «долгие деньги» (поддержка кредитования государственными или коммерческими банками, гарантии по кредитам) чаще демонстрировали предприятия лесной и пищевой промышленности, металлургии, радиоэлектроники, целлюлозно-бумажной и сельскохозяйственной промышленности. В непрямой финансовой государственной поддержке (снижение рисков неисполнения валютных контрактов, стимулирование спроса через инвестиционные программы госкомпаний, дополнительные меры стимулирования промышленных предприятий) чаще других выражали заинтересованность фармацевтическая и медицинская промышленность, химическая и энергетическая промышленность, а также, наравне с поиском быстрых денег, и промышленность строительных материалов. Предприятия

машиностроения заинтересованы во всех видах поддержки равномерно, что может объясняться входящими в ее состав отраслями, пострадавшими более всего (автомобильная промышленность), так и отраслями, практически не заметившими спад спроса и продолжающими инвестиционную деятельность.

Доступность государственной поддержки

Основными причинами недоступности государственной поддержки для промышленных предприятий можно назвать следующие:

1) не относятся к категории предприятий, которые могут претендовать на поддержку;

2) испытывают сложности в получении поддержки (излишняя бюрократия, большой пакет документов);

3) отсутствует актуальная поддержка;

4) все еще остается слабая информированность о механизмах поддержки, несмотря на множество источников и усилия институтов развития.

При том, что государственная поддержка по-прежнему существенный драйвер развития производства, в особенности в текущих условиях.

Инвестиционная активность

Промышленные предприятия сохранили интерес к привлечению финансирования в инвестиционные проекты предприятий – это актуально для 88,3% респондентов. Предприятия нацелены на государственные субсидии (70,7%) и финансирование институтов развития (49,4%). Реже рассматривается коммерческое финансирование (35,9%), а для 11,7% опрошенных не актуально привлечение финансирования вообще.

К государственным субсидиям чаще других готовы обратиться предприятия сельскохозяйственной, фармацевтической, пищевой и лесной промышленностей, радиоэлектроники. На льготное финансирование, в том числе, от институтов развития, рассчитывают предприятия радиоэлектроники, целлюлозно-бумажной, лесной

промышленности, металлургические и энергетические компании. Коммерческое финансирование чаще рассматривают предприятия лесной, медицинской, целлюлозно-бумажной промышленности, металлургии и энергетические компании. Машиностроение проявляет интерес ко всем видам коммерческого финансирования.

Характерно, что при оценке запроса на финансирование, больший запрос был у предприятий, вынужденных остановить свои инвестиционные проекты в связи со сложившейся экономической ситуацией (94,7% против 84,7%). То есть льготное финансирование рассматривается как важный инструмент поддержки инвестиционной деятельности, увеличивший свою актуальность в изменившихся экономических условиях.

Помимо льготного финансирования, желательно под низкие ставки, промышленные предприятия также просят следующие стимулирующие виды поддержки: участие в СПИК 2.0 как действующий инструмент реализации инвестиционных проектов; уверенность в «завтрашнем спросе» (стимулирование роста, гарантированные закупки); перенос бремени гарантий на государство.

Экспортная активность в эпоху пандемии

Для двух третей опрошенных предприятий поддержка экспорта в текущих экономических условиях интересна. Для оставшейся трети основные причины незаинтересованности в развитии экспортного направления заключаются, с одной стороны, в специфике рынка сбыта, обеспечивающего внутренний спрос, а с другой – в коротком горизонте планирования, заметно сократившемся в связи с ограничительными мерами, связанными с COVID-19. Экспортная активность является приоритетной в 1,6 раз чаще у тех предприятий, которые не находятся в ситуации выживания, что в высокой степени определяет горизонт планирования.

Большинству опрошенных предприятий интересны финансовые меры поддержки в виде субсидий на транспортировку продукции (45,2%), льготного кредитования (34,0%) и субсидий на сертификацию (28,2%). Страховка экспортных поставок была бы интересна для четверти предприятий, для пятой части актуально финансирование кредита экспортеров. Нефинансовые меры поддержки актуальны для 17,1% опрошенных промышленных предприятий.

При этом, стратегия поддержки экспортного направления у средних и крупных предприятий различается: средние предприятия ищут скорее поддержку на операционные процессы, крупные – справляются сами, но ищут гарантии, страховку проводимых операций.

Цифровизация производства как приоритет развития

Существуют разные стимулы для цифровизации – это и уровень конкуренции в отрасли, стимулирующий руководство предприятий к повышению производительности труда; и наличие доступа к цифровым технологиям и открытость рынка, доступность финансирования для инвестиций в цифровые технологии, возможности гибкого входа и выхода из проектов в условиях рискованных инвестиций в новые технологии; гибкость трудового законодательства с точки зрения перераспределения ресурсов, наличие дополнительных налоговых и регуляторных льгот. Важным условием развития цифровизации производства является государственная поддержка.

Пандемия коронавируса потребовала быстрой реакции предприятий на новые условия производства, что повысило значимость цифровизации как для производства, так и для управления. По данным опроса, у 74,5% предприятий цифровизация производства является одним из приоритетов в повестке на 2020 год, хотя только 39% реализуют данные проекты

самостоятельно. Остальным не хватает компетенций или финансовых средств для реализации. Для 5,1% предприятий цифровизация производства не актуальна в силу специфики производства. Особенно неактуально это для предприятий целлюлозно-бумажной (13,3%), медицинской (11,1%) и пищевой промышленности (10%). Для 9,1% промышленных предприятий основным барьером является сложившаяся экономическая ситуация, поставившая под вопрос выживание компании, а 12,3% предприятий ждут стабилизации ситуации в экономике / отрасли.

Выводы

Данные показывают, что у промышленных предприятий была накоплена «подушка безопасности». Несмотря на текущие экономические вызовы, связанные с низкими ценами на нефть и последствиями ограничительных мер, связанных с COVID-19, промышленные предприятия продолжают вести инвестиционные проекты, проекты цифровизации, рассматривают экспортное направление как перспективное, особенно для крупных предприятий.

Для большинства промышленных компаний наибольшим вызовом стали изменившиеся внешние условия: удорожание импортного сырья и комплектующих вследствие падения курса рубля, резкое падение внутреннего спроса на продукцию и приостановка импорта комплектующих / сырья / технологий на фоне ограничения вплоть до приостановки экспорта. Отрасли по-разному отреагировали на сложившиеся к марту-апрелю внешние условия, что объясняется политикой государства, рыночными условиями спроса, а также устоявшимися процессами производства, скоростью и способом реакции на экономические вызовы.

Проблемы с активами чаще других возникали у предприятий легкой и медицинской промышленности, промышленности строительных материалов. Зависимость от экспортно-импортных отношений, проблемы,

связанные с закрытием границ, чаще встречались у предприятий лесной, фармацевтической и целлюлозно-бумажной промышленности, радиоэлектроники. Чаще других были отменены / перенесены государственные контракты / заказы у сельскохозяйственной, медицинской промышленности и предприятий металлургии. Наиболее чувствительно к ограничению производства, связанного с эпидемиологической ситуацией в регионах, приостановкой инвестиционных проектов, отнеслись предприятия машиностроения, медицинской промышленности, промышленности строительных материалов и радиоэлектроники.

В условиях меняющихся экономических условиях восприятие важности государственной поддержки растет. Быстрых денег в первую очередь искали предприятия легкой промышленности, промышленности строительных материалов и топливной промышленности. Запрос на «долгие деньги» чаще демонстрировали предприятия машиностроения, лесной и пищевой промышленности, металлургии, радиоэлектроники, целлюлозно-бумажной и сельскохозяйственной промышленности. В непрямой финансовой государственной поддержке выразили заинтересованность фармацевтическая и медицинская промышленность, химическая и энергетическая промышленность, а также промышленность строительных материалов.

В рамках сложившейся экономической ситуации для трети промышленных предприятий развитие экспортного направления не актуально. Это связано, в том числе, со спецификой рынка сбыта и коротким горизонтом планирования. Для 74,5% промышленных предприятий цифровизация производства является приоритетом развития на 2020 год, при том, что часть таких компаний не обладает финансированием для реализации проектов цифровизации, либо не обладает необходимыми

компетенциями. Только треть опрошенных компаний реализует проекты цифровизации производства самостоятельно.

В стратегии поиска поддержки от государства средний бизнес смотрит больше в сторону «коротких» денег, оборотных средств, в то время как крупный бизнес в сторону «длинных» денег. Стратегия поддержки экспортного направления у средних и крупных предприятий различается: средние предприятия ищут скорее поддержку на операционные процессы, крупные – справляются сами, зато ищут гарантии, страховку проводимых операций. Среди крупных предприятий на 11,7% чаще, чем на средних предприятиях, проекты цифровизации являются приоритетом в текущем году.

2. Источники инвестиций и поведение инвесторов в кризисный период

Инвесторы рассматривают различные сценарии. Одни находятся в ситуации, когда надо выйти в «кэш» и посмотреть на дальнейшее развитие событий. Другие – ориентируются на инвестиции и дистресс-активы, как хорошую возможность достижения высокой доходности. Например, если сейчас смотреть на инвестиционные предложения и идеи международных фондов, они предлагают доходность в самых различных отраслях от 15 до 40 «иксов». Вероятно, выбор инвесторов – «сидеть в кэше» или инвестировать – разделен примерно пополам. При этом около 20% инвесторов занимаются обычной деятельностью, несмотря на кризис. С другой стороны, пандемия / кризис – наилучшее время для инвестиций, когда аппетиты компаний или «фаундеров» снижаются, основания для рассмотрения более пессимистичной стратегии растут, а значит снижается оценка стоимости компании и «чек».

Из негативных тенденций – растет доля «государственных» и «квазигосударственных» инвестиций, что приведет к увеличению доли госсектора.

Продолжится консолидация государственных игроков в инфраструктурных проектах, а возникновение и поддержка «национальных чемпионов» с мощным лоббистским ресурсом может привести к сжатию рынка, уходу рыночных игроков, снижению конкуренции.

Довольно скептически настроены иностранные инвесторы. Одни скованы политическими ограничениями и пересмотром своих инвестиционных стратегий (европейские и американские инвесторы), другие, хоть и проявляют сдержанный оптимизм и обладают значительной свободной ликвидностью (юго-восточные, в основном китайские корпорации с государственным участием), не планируют каких-либо значительных инвестиций в России.

Владельцы крупнейших российских состояний продолжают инвестировать в рамках существующих мер государственной поддержки, таких как КППК, ранее подписанные Соглашения в рамках Специального инвестиционного контракта, льготного финансирования Фонда развития промышленности и проявляют сдержанный оптимизм в отношении вступления в силу нового Закона о защите и поощрении капиталовложений. Но большинство частных инвестиционных фондов и крупные «фэмили офисы» рассматривают исключительно зарубежные инвестиции, особенно в период падения стоимости крупнейших европейских и американских компаний в секторах, наиболее пострадавших от кризиса.

Российский Фондовый рынок, несмотря на международные стандарты и регулирование, по причине сжатой ликвидности не будет играть значительной роли в объемах привлечения капитала. Неизвестно ни об одном IPO, которое планируется на Московской бирже. Неоднократные обращения бизнеса по ослаблению требований ЦБ в отношении средств пенсионных фондов ни к чему не привели. Дискуссия по фонду национального благосостояния

приостановлена. Несмотря на самые низкие значения государственного долга в мире, правительство пока не планирует увеличивать его для значительных инвестиций в ключевые сектора и отрасли, в первую очередь, инфраструктуру и рынок технологических инвестиций. Нет инициатив по созданию новых частных инвестиционных фондов, ориентированных на российский рынок.

3. Новые механизмы привлечения инвестиций в условиях кризиса

На фоне новых идей и предложений заслуживает внимания инициатива РСПП о создании фонда фондов в формате частно-государственного партнерства. Рассмотрим подробнее это предложение, которое, в первую очередь, направлено на экономическое развитие и преодоление последствий кризиса.

Фонд развития промышленных технологий (Фонд фондов РСПП)

Целеполагание

Перед страной стоит стратегическая задача технологического прорыва, быстрого перехода экономики в новый промышленный уклад. Основной целью этих изменений должны стать сектора экономики, вносящие наибольший вклад в ВВП: промышленный, торгово-финансовый, добывающий, энергетический. Для этого государство и предприниматели должны найти общую платформу консолидации капитала, экспертизы и стратегических интересов. К этой фундаментальной задаче добавляется необходимость ускоренного выхода из экономического кризиса, создаваемого наложением пандемии на падение нефтяных цен. Запрос на масштабные программы восстановления экономики формирует как бизнес, так и общество.

Международный и российский опыт

Основным источником глобальных инноваций традиционно является рынок технологических инвестиций. Например, более половины стоимости американского Nasdaq составляют компании, привлекавшие венчурное финансирование. Несмотря на то, что венчурные рынки в развитых странах

(США, Китай, Израиль) составляют 0,4-0,6% от ВВП, они вносят основной вклад в капитализацию экономики и ее технологическое оснащение. Именно поэтому в данных странах государство является активным участником рынка технологических инвестиций.

Отечественный рынок инвестиций отстает от ведущих экономик более чем на порядок (0,02% от ВВП), что сигнализирует о фундаментальном разрыве интересов бизнеса и государства. Несмотря на широкую сеть институтов развития, государственных программ и мер поддержки, темпы развития инновационной экономики низки. Результатом недостаточного переоснащения технологического стека страны являются слабый экономический рост и снижение конкурентоспособности в мировом разделении труда с потерей лидерства в ряде отраслей, а также отсутствие национальных чемпионов новой волны.

Ключевые барьеры

Институты развития, аккумулируя существенные финансовые ресурсы, формируют замкнутую систему перемещения инвестиций, зачастую не поступающих в местную экономику и закрытых для глобального рынка. При этом потенциальные национальные чемпионы, не имея возможности привлечь значимые инвестиции в своей стране, вынуждены перемещать за рубеж активы и человеческий капитал. Отсутствие инструментов, способных совместить интересы этих групп, удерживает экосистему инноваций в области разрозненных усилий и отсутствия явных побед. Усилия государства не достигают целевого результата, поскольку во многом не опираются на стратегии и капитал акционеров крупнейших промышленных компаний, которые сегодня выступают не столько партнером, сколько подрядчиком или потребителем государственных инициатив.

Ряд промышленных и инфраструктурных предприятий, обладая высокими показателями EBITDA, имеют

консервативные инвестиционные программы. Высокие дивидендные потоки создают риски по изъятию государством избыточной прибыли через повышение налогов. Это может привести к сокращению потенциала развития ключевых для экономики отраслей, дальнейшему технологическому отставанию и снижению долгосрочной конкурентоспособности страны.

Решение

Предлагается переформатировать стратегию присутствия государства на рынке промышленных инноваций, дополнив линейку инструментов частно-государственным Фондом Фондов (ФФ) перспективных промышленных и инфраструктурных технологий. Задачей ФФ станет целенаправленная технологическая трансформация ключевых промышленных отраслей через рыночный инструмент венчурных фондов. Участие государства и предпринимателей в качестве соинвесторов позволит синхронизировать запрос бизнеса на инновации с государственными задачами экономического прорыва. Новый инструмент сможет мобилизовать средства крупных частных инвесторов в интересах посткризисного развития страны.

ФФ получит возможность сформировать полноценную линейку фондов, предоставляющую поддержку на всем жизненном цикле создания национального чемпиона или прорывной технологии. Частное рыночное управление ФФ создаст возможности для оперирования на международных рынках и глобальной экспансии национальных чемпионов, избегая санкционных рисков. Мандаты и пайплайн фондов будут определяться прагматичным запросом акционеров крупных предприятий, повышая качество проектов и инвестиционный результат. Управление портфельными фондами будет осуществляться через привлечение инвестиционных команд, обладающих максимальной экспертизой в области мандата каждого конкретного фонда.

Управление ФФ будет сформировано из признанных специалистов по управлению государственными и частными инвестициями.

Ответом на вызовы сегодняшнего дня станут антикризисные фонды, которые планируется запустить уже в 2020-2021 гг.:

- *Антикризисный фонд поддержки торговли и промышленности.* Инвестиционно-перспективные и общественно-значимые компании, испытывающие трудности в условиях кризиса. *Размер: 9 млрд. руб. Доля ФФ: 20-40%. География: Россия. Сектора: медицинские технологии, финансовые сервисы, логистика, e-commerce, цифровизация и эффективность производства, роботизация, промышленные технологии.* Стадия: *рост, масштабирование, pre-IPO.* Ключевые критерии: *охват потребителей, общественная значимость, критическая технологическая инфраструктура.*

- *Фонд посткризисных возможностей.* Технологические и промышленные компании, получившие дополнительные перспективы в новых условиях и на изменившихся рынках. *Размер: 7 млрд. руб. Доля ФФ: 20-40%. География: Россия, международная экспансия. Сектора: безопасность, умный город, энергетика, новый транспорт, биотехнологии, дистанционное образование и медицинская диагностика.* Стадия: *ранний рост, расширение, масштабирование.* Ключевые критерии: *международный потенциал, технологический прорыв, благоприятная конъюнктура в посткризисный период, новые предпочтения потребителей.*

- *Фонд технологического переоснащения промышленности.* Технологические компании, нацеленные на трансформацию и кардинальное изменение эффективности игроков в экономически значимых сегментах. *Размер: 7 млрд. руб. Доля ФФ: 20-40%. География: Россия. Сектора: большие данные, интернет вещей, AR/VR, искусственный интеллект, роботизация, автономный транспорт, замещающие промышленные технологии.* Стадия: *ранний рост, расширение,*

масштабирование. Ключевые критерии: *синергия с промышленными игроками, повышение эффективности отраслей, замещающие технологии.*

- *Фонд национальных чемпионов.* Технологические компании на стадии расширения и роста, обладающие потенциалом международной экспансии и глобальной конкурентоспособностью. *Размер: 10 млрд. руб. Доля ФФ: 20-40%. География: Россия, международная экспансия. Сектора: B2B-маркетплейсы, автоматизация и роботизация, sharing-экономика, безопасность, умная инфраструктура, новая энергетика, цифровая экономика, конвергенция оффлайн-онлайн.* Стадия: *масштабирование, экспансия, pre-IPO.* Ключевые критерии: *технологический прорыв, потенциал лидерства на домашнем рынке, глобальная конкурентоспособность, потенциал IPO.*

Также ФФ сможет предоставить дополнительные возможности развития наиболее перспективным компаниям через присоединение к существующим успешным фондам. Ключевыми критериями выбора будет накопленная доходность, опыт команды, фокус на развитии промышленности и технологий. Могут быть рассмотрены частные, корпоративные и смешанные фонды.

Участники и источники финансирования

Платформой для реализации проекта станет РСПП, экосистема которого объединяет ключевых инвесторов и потребителей промышленных инноваций. Формирование фонда фондов возможно через частные вклады участников РСПП и крупных индустриальных предприятий. Возможность заместить повышение налогов мультикорпоративными инвестициями в отрасль станет важным стимулом консолидации игроков.

На первом этапе лидирующим инвестором может выступить государство, определяя основной мандат и стратегию ФФ. В дальнейшем доля участия государства будет снижаться, по мере присоединения соинвесторов или привлечения частных соинвестиций на

уровне сделок. Таким путем государство инициировало ряд отечественных институтов развития, и наращивание доли внебюджетных средств в совокупном портфеле подтверждает правильность данной стратегии. Источником средств для инициирующего вклада государства может стать ФНБ или бюджеты национальных программ.

Минимальный размер ФФ составит 30 млрд. руб., максимальный – 90 млрд. С учетом целевого участия ФФ в каждом портфельном фонде на 30%, и такого уже медианного участия фондов в портфельных компаниях, совокупный объем софинансирования на уровне фондов и проинвестированных компаний составит: 250 млрд. руб. при минимальном размере ФФ и 800 млрд. руб. при максимальном размере ФФ. Таким образом на каждый 1 рубль государственных средств будет привлечено от 16 до 53 рублей частных соинвесторов. Это мощный финансовый рычаг, который способен оказать влияние на технологическое оснащение целого ряда значимых отраслей.

Уникальность инструмента

Основными особенностями ФФ относительно других инструментов поддержки является:

- *Для инвесторов.* Формирование мандата и пайплайна фондов на основе прямого запроса со стороны предпринимательского сообщества РСПП, стратегий инновационного развития и коммерческих потребностей крупнейших промышленных предприятий.

- *Для промышленных компаний.* Направление прибыли, находящейся под угрозой изъятия через новые налоги, на развитие отрасли. Создание платформы, обеспечивающей общие интересы участников индустрии.

- *Для экономики.* Фокус на отраслях, недостаточно покрываемых существующими государственными институтами развития, активизация технологического развития прямыми потребителями инноваций.

- *Для портфельных компаний.* Мультикорпоративный и межотраслевой подход при формировании состава участников обеспечивает широкие возможности горизонтального внедрения технологий, а также рыночную конкуренцию за портфельные проекты среди соинвесторов.

- *Для глобального рынка.* Частное управление создает возможности для эффективной работы с зарубежными компаниями, трансфера и локализации технологий, поддержки экспансии национальных чемпионов за рубежом.

- *Для российского рынка.* Концепция активного инвестора (active LP) позволит ФФ обеспечить дополнительный контроль и вклад в развитие портфеля, а также накопление уникальной экспертизы в интересах всего пула инвесторов и управляющих.

- *Для государства.* Принципиально новый сбалансированный инструмент форсированного экономического развития с учетом реальных потребностей бизнеса и значительным частным плечом.

Антикризисная направленность на первом этапе работы Фонда фондов обеспечит системное купирование последствий пандемии через поддержку перспективных промышленных предприятий, предпринимательских и научных команд. Также ФФ раскроет потенциал новых рынков и использует сформированные кризисом возможности через целевые фонды. Они будут направлены на захват освободившихся и новых ниш, в том числе, на международных рынках. Кризис дает толчок целому ряду российских компаний, получивших шанс стать национальными чемпионами, поддержка которых также запланирована в рамках специализированного фонда.

Органы управления

Стратегическое управление ФФ будет осуществлять Наблюдательный совет, куда будут приглашены представители государства, ключевых инвесторов и институтов развития. Общее

собрание Товарищей (Инвесторов) будет определять детали мандата, вопросы продления и взаимоотношений с управляющей компанией. Вопросы создания, присоединения и выхода из фондов будут находиться в области полномочий Инвестиционного комитета ФФ, в который войдут партнеры ФФ, а также независимые директора.

Инвестиционные сделки будут рассматриваться на уровне инвестиционных комитетов конкретных фондов. При этом влияние ФФ при их обсуждении будет формироваться как участием в таких комитетах на правах соинвестора, так и через механизм соуправления (coGP). Качество принятия решений, дальнейший мониторинг инвестиций и поддержка развития портфельной компаний будет обеспечиваться, в том числе, за счет межотраслевой экспертизы, формируемой на уровне ФФ.

Дополнительно предусмотрен межотраслевой технический совет, в который будут привлечены специалисты профильных ВУЗов и исследовательских подразделений корпораций. Это обеспечит высокую независимую экспертизу при оценке результатов инвестирования на технологический стек отрасли.

Институциональные эффекты

Предлагаемый инструмент сможет формировать измеримый результат уже в первые годы работы. Мы ожидаем следующие институциональные эффекты:

- вовлечение бизнеса в совместную инвестиционную программу по трансформации ключевых отраслей промышленности;
- эффективное финансовое плечо с коэффициентом от x16 до x53 к государственным инвестициям;
- создание критической массы новых продуктов и технологий для форсированного перехода в новый технологический уклад крупнейших промышленных предприятий;
- трансфер пула критически важных технологий при помощи

рыночных инструментов, защищенных от санкционного давления;

- сохранение наиболее перспективных команд и технологий 2020-2030-х гг. внутри стран;
- Создание новой генерации национальных чемпионов и продвижение интересов государства за рубежом через участие в глобальной конкуренции;
- дополнение экосистемы инноваций и технологических инвестиций институциональным игроком, эффективно функционирующим на стыке государства и рынка промышленных инноваций;
- системное вовлечение крупных предпринимателей в купирование последствий кризиса, а также удовлетворение запроса общества на их активную роль в экономической поддержке страны.

Для проработки дорожной карты и конфигурации первых фондов предстоит сделать много работы, связанной с преодолением недоверия государства и бизнеса, выстраивания правильной конфигурации частных и государственных средств, согласования инвестиционной декларации и юридической документации. Но вне всякого сомнения, это инструмент, который будет востребован властью, бизнесом, участниками рынка.

Выводы

Несмотря на снижение темпов развития промышленных компаний, финансовые разрывы и различные риски, большинство промышленных компаний продолжают реализацию инвестиционных проектов, рассчитывая на финансовые и нефинансовые меры господдержки. Скорость принятия решений в период кризиса и «спасения» экономики увеличилась в разы, что является серьезным вызовом для государственных институтов.

Поведение стратегических и финансовых инвесторов в кризисный период различается, но интерес к инвестиционной активности в России невелик, традиционных источников

инвестиций недостаточно для роста экономики в темпах, близких к среднемировым. В этих условиях заслуживают пристального внимания и поддержки инициативы по созданию новых финансовых институтов, особенно в форме государственно-частного партнерства.

Шохин А.Н.

Игорь Александрович, правительство (особенно Минфин) очень часто выставляет такой критерий, что господдержка нужна тем проектам и компаниям, которые дают максимальный мультипликативный эффект с точки зрения вклада частных инвестиций. Те инструменты, о которых Вы говорите, какой у них мультипликативный эффект?

Вдовин И.А.

Мультипликативный эффект того, что мы сейчас продвигаем, ориентировочно составляет 54 рубля частных, привлеченных с рынка на 1 рубль государственный. На мой взгляд, это невероятная мультипликативность, именно по этому критерию идея достойна всяческой поддержки.

Шохин А.Н.

Нужно было дождаться кризиса, чтобы убедить правительство, что такого рода проекты и инструменты эффективны?

Вдовин И.А.

Мне кажется, что это стало таким неким спусковым крючком, чтобы эта идея была поддержана на уровне правительства, потому что базовая позиция Минфина вам всем известна: «Никому. Ничего. Никогда». Тем более. когда речь идет о каких-то новых инструментах.

Шохин А.Н.

Николай Викторович, в одно время ВЭБ выступал с идеей фабрики проектного финансирования. Многие предприятия сейчас закрылись, фабрика тоже закрылась?

Цехомский Николай Викторович - к.э.н., доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, первый заместитель председателя, член Правления ВЭБ РФ

Александр Николаевич, спасибо за вопрос. Фабрика не закрылась. Мы видим, что есть меры, как говорится, скорой помощи, меры, пока мы еще внутри карантина находимся и нацеленные на спасение. Но есть меры, которые связаны с выходом из кризиса - как стартовать, перезапустить производство. Это вопрос о том, как возобновить спрос и вернуться к деятельности. Ну и третья часть, это, собственно, за что фабрика и отвечает, - это как возвращаться к инвестиционной деятельности и, надеемся, к росту. Как говорил Игорь Александрович, самая большая проблема - это отсутствие капиталов, поэтому государство вынуждено выступать как инвестор. Вторая большая проблема - это проблема, связанная с длинными деньгами. Фабрика - это тот конструктор, который позволяет структурировать длинные деньги. К сожалению, у нас, как вы знаете, средства пенсионных фондов, которые традиционно эти длинные деньги предоставляют, сейчас ограничены по сравнению с объемом денег, которые сейчас находятся в коммерческих банках. Важно сказать, что фабрика не прошла реальные испытания "идеальным штормом", потому что она сконструирована вокруг ключевой ставки. Ключевая ставка пока у нас движется вниз. Сегодня те проекты, которые финансируются через фабрику, скорее, будут бенефициарами снижения ключевой ставки. После того как ключевая ставка определена, зафиксирована, если она идет вниз, то бенефит получает инвестор, клиент. Если ставка идет вверх, то выше той ставки, по которой она была фиксирована, выигрывает государство. Так как мы не испытывали фабрику с точки зрения роста ключевой ставки, у нас ситуация очень комфортная. Пока этот продукт работает, это фактически

страховка, а страхового случая у нас пока еще не произошло. Мы можем без ложной скромности сказать, что фабрика – это успешный продукт. Сегодня фабрику продают все крупнейшие коммерческие банки, то есть, когда говорят о проектном финансировании, фабрика используется наравне с другими продуктами господдержки. Она устояла, естественно, устоит в течение периода низких процентных ставок. Сегодня у нас объем сделок достаточно большой и практически все большие сделки проектного финансирования, которые появляются у коммерческих банков, они предпочитают структурировать через модель фабрики проектных финансирований. И еще важно то, что сказал Игорь Александрович: компании и коммерческие банки не любят взаимодействовать с государством и "выбивать" те или иные субсидии. А здесь эту роль на себя берет ВЭБ.

Шохин А.Н.

Коллеги, чтобы закончить финансовую тему, я хотел бы дать возможность для комментариев Александру Васильевичу Мурычеву и Владимиру Борисовичу Сенину. Александр Васильевич, учитывая, что завтра финансовый форум, Вы можете об этом сказать.

Мурычев Александр Васильевич - исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Спасибо, Александр Николаевич. Я несколько слов скажу в связи с тем, что завтра готовим финансовый форум, где будем более подробно обсуждать эти темы. С какими проблемами сталкиваются компании при получении финансовой поддержки от банков, мы уже знаем, поэтому мы их обобщили. Конечно, многих волнует отсутствие возможности банков выполнять условия программы для промышленных предприятий при сохранении 100% занятости. Проблемами являются прекращение предоставления средств в рамках согласованных ранее кредитных договоров, дополнительные

требования со стороны кредитных организаций для компаний при открытии кредитных линий по согласованию ранее достигнутых кредитных договоров. Отсюда - очевидное падение выручки и ухудшение финансового состояния компаний. Нередко банки тормозят рефинансирование или вовлечение компаний в тот или иной проект, в том числе, инициированный государством. К реализации мер поддержки по государственным программам также предъявляются дополнительные требования, не предусмотренные государственными программами - наличие зарплатных проектов в банках, бюрократические требования по предъявлению дополнительных подтверждающих документов. Ключевые темы, которые будут обсуждать финансовые институты – это вопросы, связанные с выработкой инструментов прошивки нарастающих неплатежей и предотвращения долгового кризиса. Для банков проблемная история начнется в июле текущего года, а осенью проблема неплатежей и роста долговой нагрузки очень сильно будут проявляться. И тогда правительству и регулятору придется включать новые инструменты поддержки как банков, так и реального сектора экономики. Я не исключаю, что очень много будет брать на свои плечи государство, потому что банки, судя по тому, как сегодня развивается ситуация, сами не справятся с нарастающими проблемами. Конечно, в текущем периоде очень важна нормативная база, связанная с порядком работы по удаленному сценарию, по открытию банковских счетов с использованием инструментов видеосвязи без личного присутствия руководителей, бухгалтера, клиентов в офисе банков. Это позволило бы создать универсальный механизм, который обеспечит доступность банковских услуг и, тем самым, устойчивость отношений между финансовыми институтами и клиентами банков. Мы эти предложения, кстати, переслали регулятору от имени РСПП. Сейчас идет завершение работы над

важным законопроектом о цифровых финансовых активах, в котором РСПП принимал самое активное участие. Мы говорим о цифровизации финансовых активов, в чем заинтересован корпорации, особенно работающие на международном рынке. Многие компании предлагают вариант длинных денег, связанный с коллективными инвестициями, но здесь, прежде всего, необходимо уточнение порядка учета таких бумаг в портфелях, а для этого потребуется нормативное регулирование. Важно, чтобы не было пересмотра (вплоть до моратория на пересмотр) рейтинговыми агентствами рейтингов наших компаний, прежде всего, системообразующих. За ухудшением рейтингового положения той или иной компании последует дополнительный рост проблем, связанных с отсутствием каналов для рефинансирования своих возможностей. Это ухудшит условия кредитования в банках, сократит лимиты для крупных корпораций по финансированию и привлечению долгосрочных средств. В то же время опросы показывают, что наши компании, корпорации, значительное количество предприятий считают необходимым не просто оставить все как есть, а существенно (с 3 млрд. до 10 млрд. руб.) увеличить лимиты по пополнениям оборотных средств, в соответствии с постановлением правительства от 24 апреля, и рефинансировать кредиты специальными правительственными учреждениями за счет государственных субсидий или предоставления государственных гарантий. Эти и многие другие вопросы, коллеги, предполагается обсудить завтра.

Шохин А.Н.

Владимир Борисович, можно комментарий относительно участия кредитных организаций в реализации антикризисной программы Правительства.

Сенин Владимир Борисович - к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заместитель Председателя Правления АО

«Альфа-Банк», член Банковского Совета Совета Федерации Федерального Собрания РФ, член Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности, первый заместитель Совета Ассоциации банков России

Участие кредитных организаций в реализации антикризисных мер Правительства в условиях коронакризиса 2020 г.

Уважаемые коллеги! Моя тема посвящена участию банков в преодолении возникшего коронакризиса и реализации антикризисной программы Правительства. Прежде всего, хочу остановиться на структуре мер поддержки, которые в настоящее время реализуются органами власти.

Обращаю внимание на следующую важную особенность российского механизма поддержки, отличающую его от международных подходов. В развитых экономиках Европы и США получило распространение предоставление так называемых «вертолетных» денег, то есть граждане и предприятия этих стран получают прямые трансферты и субсидии от Правительства. Напротив, российская антикризисная программа построена на кредитных деньгах. То есть российское правительство сделало ставку на банковское кредитование и способность банков предоставлять кредиты заемщикам, нуждающимся в поддержке. В свою очередь, Правительство и Центральный банк, а также другие государственные институты поддержки сосредоточены на том, чтобы стимулировать процесс банковского кредитования за счет субсидирования или гарантирования кредитов. В результате банки, реализуя кредитные программы Правительства, оказываются на передовой борьбы с экономическим кризисом.

Рассмотрим более внимательно те программы, которые осуществляются при участии банков.

Кредитные каникулы

Во-первых, можно выделить программы, охватывающие ранее предоставленные кредиты, полученные заемщиками до кризиса и с обслуживанием

которых в настоящий момент возникли проблемы. Речь идет о так называемых кредитных каникулах. В соответствии с Федеральным законом № 106-ФЗ, вступившим в силу в начале апреля, то есть около полутора месяцев назад, возможность кредитных каникул была предоставлена гражданам, индивидуальным предпринимателям, а также малым и средним предприятиям. Они получили право требовать предоставления льготного периода сроком до шести месяцев. В течение него заемщики полностью освобождаются от каких либо выплат по кредитам, либо по своему желанию могут уменьшить эти выплаты. Обращаю внимание на серьезные отличия российского подхода к предоставлению кредитных каникул, рефинансирования или отсрочке выплаты кредита.

Практически ни в одной стране, кроме России, законодатели не решились жестко обязывать банки проводить реструктуризацию, оставив этот процесс на волю обеих сторон кредитного договора и ограничившись рекомендациями. Далее для каждого вида кредитных продуктов банковские объединения или институты развития вырабатывали собственные процедуры такой реструктуризации, сохраняя гибкость для кредиторов. В отличие от этого российский законодатель пошел по уникальному пути, установив в законе жесткий механизм реструктуризации. При этом договор фактически изменяется по воле одной стороны - заемщика. По его требованию, будь то индивидуальный предприниматель, МСП или гражданин, банк обязан реструктурировать кредит, изменив график платежей и освободив заемщика от всех платежей максимум на шесть месяцев. Да, законодатель предусмотрел некоторые особенности по последующему погашению не выплаченных в течение льготного периода платежей для ипотечных кредитов, кредитных карт, обычных срочных кредитов. Но это уже детали.

В настоящий момент Центральный банк фиксирует в еженедельном режиме статистику накопления соответствующих отсрочек и ушедших на каникулы граждан. На 8 мая было подано почти 94 тыс. заявок от малого и среднего бизнеса. Уровень одобрения заявок остается стабильным – 75-77%. Банки отладили процедуры и стали быстрее рассматривать поступающие заявления. Всего реструктурировано кредитов малому и среднему бизнесу на 343 млрд. рублей. Граждане подали 1,4 млн. заявок на реструктуризацию. Самый высокий уровень одобрения заявок на кредитные каникулы по закону – по ипотеке. Он составляет 80%; ниже всего процент одобрения по автокредитам – около 20%.

В соответствии с Законом заемщики должны вернуться к обслуживанию кредитов 1 октября. И здесь, наверное, самый главный вопрос состоит в том, каково качество кредитного портфеля, образовавшегося в результате реструктуризации. На практике его оказывается крайне сложно измерить. Только в октябре банковское сообщество и регулятор смогут понять, какой эффект дала процедура реструктуризации.

Программы антикризисного кредитования

В-вторых, остановлюсь мерах, которые предлагает Правительство, которые реализуются при посредничестве банков и связаны с предоставлением новых кредитов предприятиям. Обращаю внимание на то, что меры поддержки Правительства изначально были нацелены на несколько групп предприятий-заемщиков: прежде всего, это предприятия так называемых пострадавших отраслей (их перечень постоянно расширяется, на сегодняшний день в него попало около тридцати отраслей), малые и средние предприятия, системообразующие и стратегические предприятия. Отдельная группа – строительная индустрия и ипотечные заемщики. Поддержка застройщиков осуществляется напрямую через субсидирование кредитов и косвенно – через поддержку программ ипотечного

кредитования. Ведь ипотечные кредиты направляются гражданами на приобретение жилья на первичном рынке и таким образом обеспечивают спрос на жилье.

Беспроцентные кредиты.

Исторически первой мерой поддержки стало предоставление малым предприятиям беспроцентных кредитов на выплату заработной платы. И это не случайно. Важный элемент российской программы поддержки – нацеленность на социальные эффекты. Целеполаганием является сохранение рабочих мест. Субсидирование таких кредитов фактически осуществлялось как Правительством, так и Центральным банком. С одной стороны, Центральный банк обеспечивает рефинансирование банков в рамках этой программы под 4% годовых, что ниже ключевой ставки. С другой стороны, Правительство дополнительно субсидирует эти банковские кредиты, для того чтобы покрыть издержки банков. Однако размер такого рода кредитов ограничен. Он не превышает размера ежемесячной заработной платы работников, причем из расчета одного МРОТ. В мае данная программа была расширена на средние и крупные предприятия, что позволило одновременно увеличить суммы кредитов.

На 8 мая в программе, по данным МЭР, активно участвует уже 20 банков. Объем заключенных кредитных договоров достиг 46 млрд. руб. Это неплохие цифры, которые свидетельствуют о постепенном выходе программы на ожидаемые объемы.

Оборотные кредиты. Второе направление связано с предоставлением заемщикам из числа системообразующих предприятий кредитов на пополнение оборотных средств. Эти кредиты предоставляются по льготной процентной ставке, равной кредитному риску соответствующего заемщика, поскольку проценты по кредиту субсидируются в размере ключевой ставки. Ожидается что в рамках данной программы будет выдано до одного триллиона рублей. Но как было заявлено на совещании у Президента, на

текущий момент выдано 20 оборотных кредитов по 1 млрд. рублей при 300 заявок.

Обращаю внимание на следующий парадоксальный факт. С точки зрения банков, речь идет о кредитовании предприятий, находящихся заведомо в зоне риска и испытывающих финансовые трудности. Банки, предоставляющие соответствующие кредиты, вынуждены брать на себя кредитные риски – пусть и частично. В рамках программы беспроцентных кредитов 85% риска перекладывается на ВЭБ.РФ, который предоставляет кредитным организациям поручительство. В случае оборотных кредитов системообразующим предприятиям только 50% риска покрывается государственной гарантией. Естественно, в такой ситуации не все кредитные организации готовы и спешат участвовать в соответствующих программах. Но и государство не стремится существенно расширять круг банков. Например, в программе предоставления беспроцентных кредитов Правительство ограничило надежность банков с кредитным рейтингом на уровне А-минус.

Ипотека и кредитование застройщиков. Еще одно направление, как я уже сказал, связано с поддержкой застройщиков через программу льготных ипотечных кредитов и субсидирование кредитов застройщикам. Тут есть свои особенности, свои риски и свои надежды.

Прежде всего, скажу о программе льготных кредитов, предоставляемых гражданам. С 17 апреля по 1 ноября текущего года российский заемщик может взять под процентную ставку 6,6% ипотечный кредит на приобретение нового жилья. Правда, сумма такого кредита ограничена в Москве и Санкт-Петербурге 8 миллионами рублями и 3 миллионами в остальных регионах. Можно ожидать что благодаря данной программе приблизительно триллион рублей будет запущен на финансирование строительства. Высока надежда на успешную реализацию соответствующей программы, поскольку аналогичная

программа уже реализовывалась в 2015-2016 гг. и показала в той ситуации крайне высокую бюджетную эффективность.

Более сложная ситуация складывается с субсидирования кредитов застройщикам. Обращаю ваше внимание на то, что, пожалуй, из всех механизмов поддержки этот механизм оказался наиболее бюрократизирован. Сама процедура реализована в традициях по сути двадцатилетней давности. Решение о предоставлении субсидии практически ежемесячно по всем, в том числе, уже выданным кредитам, принимает межведомственная комиссия, в которую входят представители семи ведомств. Несмотря на то, что постановление Правительства с правилами субсидирования принято, до настоящего времени не выпущены приказы, которые регулируют действия этой межведомственной комиссии, а также порядок принятия ее решений по отбору проектов.

Кредиты на восстановление деятельности – наиболее свежий механизм, который был закреплен в Постановлении Правительства № 696 18 мая. Он предполагает предоставление, можно так сказать, безвозвратных кредитов под ставку 2% годовых. Кредит выбирается заемщиком ежемесячно в течение полугода. Его размер равен МРОТу, умноженному на число работников. В последующем он будет погашаться не заемщиком, а бюджетом. Но при условии, что заемщик сохраняет к концу срока кредита – к 1 апреля 2021 г. – 90% штатной численности работников. В случае, если численность упадет ниже, но не более чем до 80%, государство погасит половину кредита. Таким образом кредитная нагрузка на заемщика уменьшится в два раза. Обращаю ваше внимание опять же на целевой характер соответствующих кредитов -- поддержку занятости.

Еще одно важная особенность, которая отличает все предложенные меры, – значительный мультипликатор. Так, на выплату субсидий по ипотечным кредитам в этом году из бюджета планируется

потратить 12 млрд. руб. при общем объеме кредитования 740 млрд. руб. Субсидии по кредитам на восстановление деятельности составят около 6 млрд. руб., а общие выдачи – почти 250 млрд. Таким образом, Правительство закладывает в свои программы поддержки финансовый мультипликатор от 40 до 60. Он сработает лишь в том случае, если банки действительно будут готовы предоставить заемщикам кредитные средства и принять на себя их кредитные риски. Объемы банковских кредитов, предоставленных по названным пяти программам, по факту позволяют оценить реалистичность антикризисной программы Правительства.

Роль банков в перезапуске экономики

Теперь несколько слов о перспективе и о той ситуации, в какой потенциально рискует оказаться российская банковская система. Напомню, что в настоящий момент Правительство по поручению Президента готовит перечень мероприятий, направленных на перезагрузку экономики. Очевидно, что ядром механизмов поддержки этой перезагрузки будут выступать не только бюджетные средства, но и банковское кредитование. Таким образом, перед Правительством и банковской системой стоит единая задача – как минимум, сохранить кредитный потенциал банков на ближайшие год-два. Это позволит реализовать перезапуск экономики и насыщение экономики денежными средствами.

В то же время именно банковская система возможно окажется наиболее пострадавшей в ситуации текущего кризиса. Коль скоро программа поддержки правительства реализуется через банки, можно ожидать, что к концу текущего года значительная часть экономических проблем трансформируется в резкое ухудшение качества банковских кредитных портфелей. Проблема состоит в том, что в процессе реструктуризации с появлением новых графиков платежей обслуживания кредитов точное определение качества этих кредитных

портфелей, по-видимому, окажется невозможным. Еще в конце марта, в начале кризиса, Центральный банк пошел навстречу банкам и до 1 октября текущего года разрешил им не увеличивать резервы по ранее предоставленным кредитам. В итоге банкам по сути дана возможность оценивать кредитные портфели по изначальной докризисной стоимости. Только к середине осени появятся первые оценки действительных потерь и потенциальных убытков в банковском секторе. По разным оценкам соответствующие потери могут составить от двух до четырех триллионов рублей, что составляет до 45% банковского капитала. И ровно в этот же момент перед банковским сектором будет поставлена задача, как я уже сказал, о перезапуске российской экономики.

Заглянем еще дальше. Можно предположить, что в конце текущего года банковским сообществом будет поставлен вопрос о создании банка проблемных долгов. Это позволило бы освободить российские банки от портфелей проблемных кредитов – как выданных до кризиса и реструктурированных с помощью кредитных каникул, так и предоставленных в рамках перечисленных программ кредитной поддержки экономики. Списание этих кредитов с балансов банков с формированием банка плохих долгов могло бы дать толчок для опережающего роста кредитования. Таким образом, мы возвращаемся к тем же вопросам, которые звучали в течение кризиса 2008-2010 гг. Следующие несколько лет дискуссии о том, как кредитные организации должны обслуживать и урегулировать огромную проблемную задолженность, сформировавшуюся на их балансах, видимо будут занимать центральное место.

Будет выбран либо прежний вариант действий, когда происходит медленная переработка всего этого объема кредитов на самих балансах банков при тщательном надзоре со стороны регулятора за качеством и стоимостью этих активов. Либо текущий кризис откроет

возможности для реализации большого масштабного проекта по созданию банка проблемных кредитов. Обращаю ваше внимание на то, что по большинству ранее предоставленных кредитов в рамках государственных программ от 85% до 50% кредитного риска уже взяли на себя государственные институты в лице Министерства финансов, Корпорации МСП и ВЭБ.РФ. Можно предполагать, что таким образом государство окажется держателем значительной доли кредитного риска в банковских портфелях. Поэтому можно предположить, что государству будет выгодно единым образом осуществить процесс урегулирования соответствующей задолженности и тем самым освободить банки от тех кредитных рисков, которые они делят с государственными гарантами и поручителями. Но это – вопросы ближайшего будущего. Речь идет о тех программах и механизмах, которые, как можно ожидать, будут обсуждаться во второй половине текущего года.

Завершая хочу еще раз подчеркнуть, что российские банки оказались на передовой борьбы с кризисом, реализуя антикризисные меры Правительства, направленные на поддержку и развитие экономики. Спасибо за внимание.

Шохин А.Н.

Коллеги, вы, наверное, обратили внимание, что первый пакет мер был направлен на поддержку малого и среднего предпринимательства. Мы имеем в виду, что эта отрасль – наиболее пострадавшая от пандемии. Поэтому, без обсуждения этих тем мы не можем сегодня обойтись. Я хотел бы предоставить слово профессору нашей кафедры, председателю попечительского совета «Опора России» Сергею Ренатовичу Борису.

Борисов Сергей Ренатович - PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации

малого и среднего предпринимательства
«ОПОРА РОССИИ»

Малый бизнес России. Край пропасти или подножья горы?

Добрый вечер, уважаемые коллеги. Мудрые люди говорят, чтобы что-то серьезное ожидать от будущего, нужно хорошенько разобраться в прошлом.

Бэкграунд

Чтобы понять, что ждет малый и средний бизнес России в будущем, после завершения экономического кризиса, нужно хорошенько разобраться в тенденциях развития, регулирования и поддержки этого сектора экономики в прошлом. Малый и средний бизнес вошел в 2020 год и в экономический кризис на продолжающемся падении ключевых показателей развития. Предшествующие 7-8 лет мы стояли на отметке 20-21% доли МСП в ВВП, 25-27% трудоспособного населения было занято в МСП. Это очень мало и далеко от развитой конкурентной среды. Для сравнения в странах с развитой экономикой (США, ЕС, Япония) малый бизнес дает 50-70% рабочих мест и 40-50% ВВП.

Нам не плохо давались сфера услуг, общественное питание, строительство и транспорт, но крайне слабо малый бизнес встраивался в технологические цепочки поставщиков при всей очевидности преимуществ кооперации крупного и малого бизнеса: повышении эффективности бизнес-процессов и сокращении издержек производства для крупных компаний, доступа к технологиям, увеличении объемов производства и географии поставок для малого инновационного производственного бизнеса.

Для России характерно крайне незначительное развитие малого инновационного бизнеса: приблизительно 5% от всех МСП занимаются технологическими инновациями, тогда как в развитых странах - в 10 раз больше. Основные причины этого - в слабом внутреннем спросе, высоких транзакционных издержках, в том числе, административных барьерах, дорогом

финансировании.

Слабость нашего малого бизнеса в развитии инноваций и производительности труда не позволяют нам выйти на зарубежные рынки. Мы там неконкурентоспособны, что подтверждает и статистика. По данным ФТС России в 2018 г. экспортом занимались 44 тыс. российских МСП. По сравнению в 6 млн. МСП это менее 1%. Для сравнения, 40% и выше МСП Европы выходят на внешние рынки.

О необходимости повышения доли малого и среднего бизнеса в экспорте говорит Президент. В указе от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации» была поставлена задача модернизации системы поддержки экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, увеличение доли таких экспортеров в общем объеме сырьевого экспорта не менее чем до 10%.

Еще один аспект, который нужно обязательно учитывать при оценке тенденций в развитии МСП, - давление чиновничьей машины на малый бизнес, которое не снижается, а только увеличивается. Так, в 2019 г. число проверок, проводимых в рамках профильного федерального закона о контроле (надзоре) (№ 294-ФЗ), увеличилось по сравнению с 2018 г. Если до этого, начиная с 2012 г., число проверок постепенно снижалось, то в 2019 г. произошел их рост. При этом в основном проводятся внеплановые проверки. Все это выражается в чудовищных непроизводственных издержках.

Попытки специально создаваемых Правительственных комиссий по административной реформе по сути результата не дали. Нет уверенности в том, что и так называемая «регуляторная гильотина» принесет ожидаемые плоды. Удивительно и то, что созданные институты развития не повлияли на темпы роста малого бизнеса, его качественную составляющую. Создание малых

инновационных компаний при университетах не получило своего развития вследствие отсутствия четкого и прозрачного оборота интеллектуальной собственности и навыков трансфера технологий.

Финансы

Кредитами пользуются порядка 30% субъектов МСП. Объем кредитов, привлеченных МСП в 2019 г., превысил 7 трлн. руб. Несмотря на очевидно прибыльный сегмент для банков (малый бизнес приносит сверх 150% ROI крупным банкам), малый бизнес испытывает трудности в получении финансов.

Малый бизнес, по-прежнему, рассматривается банками как зона повышенного риска, несмотря на опыт, репутацию и перспективность проектов. Рутинная процедура получения кредита, особенно если он берется в рамках программ государственной поддержки, требует много документов. Банки и институты развития очень осторожничают при выдаче кредитов. А если у учредителя был неудачный опыт создания бизнеса (пусть 10 лет назад), то шансов получить кредит практически нет. Нет программ акселерации, рассчитанных на растущий бизнес, тем более быстро растущий («газели»). Поэтому среднестатистический малый бизнес в России – это компания, в которой работают 2,5 человека.

Несмотря на очевидную технологичность подразделений ФНС, гибких налоговых маневров для вывода на орбиту растущего технологического бизнеса нет. При выходе из комфортных условий специальных налоговых режимов для малого бизнеса (порог по упрощенной системе налогообложения сейчас 150 млн. руб. в год) компания попадает в общую систему налогообложения с совершенно другими налоговыми условиями, отчетностью и рисками. При обсуждении акселерационных налоговых режимов с финансовым блоком Правительства возникает извечная дилемма: снижение налоговой нагрузки во имя роста налогооблагаемой базы VS выпадающие доходы. По стандартной позиции

Минфина выигрывает последнее.

Кадры и обучение предпринимательству

Азы предпринимательства во всем мире закладываются еще на школьной и университетской скамье. Но немаловажно, кто будет учить школьников и студентов: теоретик, знающий о бизнесе из учебников, или действующий предприниматель, человек, который на себе испытал все то, чему он пытается научить молодежь.

Университеты в большинстве своем дистанцируются от представителей бизнеса, от реального сектора экономики. С большой долей ревности предприниматель допускается до учебного процесса. В американских университетах до 50% преподавателей – предприниматели.

Карантин

Очередной экономический кризис, с которым столкнулась Россия, имеет другую природу. Помимо мировой конъюнктуры, бизнес столкнулся еще и с административными ограничениями, прямым запретом на протяжении нескольких месяцев вести бизнес.

Для многих этот кризис уже не первый. Помятуя о том, как приходилось выживать в предыдущие кризисы, порядка 80% рассчитывают на свои силы, но не на поддержку государства. Опросы показывают, что порядка 30% респондентов видят пути своего спасения в удаленке, а 20% будут использовать удаленку на постоянной основе.

Но далеко не все предприниматели переживут этот кризис, многим придется закрыться, но найдут ли они в себе силы открыться вновь – большой вопрос? Опросы показали, что в первый же месяц кризиса всерьез о закрытии думала уже четверть предпринимателей. В дальнейшем такое же желание, из-за невозможности справиться с экономическими трудностями, будет не менее чем у половины предпринимателей. Конечно, кто-то будет приходить в малый бизнес, но отрицательный баланс по числу субъектов МСП очевиден. Полную

картину мы увидим 10 августа, именно в этот день обновится реестр субъектов МСП, из него будут исключены те предприниматели, кто не пережил кризис и закрылся.

Государство принимает меры по спасению малого бизнеса. Но помощь в размерах гордого названия МРОТ (12130 р. в месяц на сотрудника) крайне недостаточна! Причем на эту помощь могут претендовать не все, а только те, кто на основании правительственных документов признан наиболее пострадавшим, а это, по состоянию на май, менее 30% МСП. Критерии для отбора пострадавших МСП основаны на ОКВЭДах. Если в регистрационных документах предпринимателя записан нужный ОКВЭД, то ему повезло – дадут МРОТ, спишут налоги за 2-й квартал. Но, если выручка упала катастрофически, нечем платить зарплату, но ОКВЭД другой, то, извините, довольствуйтесь отсрочкой.

Подход с поддержкой пострадавших компаний, исходя из их ОКВЭДов, оказался несправедлив к огромному числу субъектов МСП. Об этом свидетельствуют многочисленные жалобы и письма от предпринимателей, которые оказались за гранью выживания и не смогли претендовать на меры господдержки. Какой подход мог бы быть справедливым? К справедливой формуле я бы отнес помощь всем, кто платил зарплату до 20 марта, у кого был реальный доход. Определенную долю дохода (я бы предположил 25-30%) стоило бы компенсировать, а не вводить налоговые отсрочки с нулевого дохода.

В противном случае «армия безработных» будет пополнена бывшими работниками закрывшихся МСП. И самими бывшими предпринимателями. Но, встав на биржу труда, бывший индивидуальный предприниматель удивится, узнав, что ему положено лишь минимальное пособие по безработице – 1500 руб.

Как подняться на гору, а не упасть в пропасть?

В первую очередь, ответ на этот вопрос лежит в плоскости государственного управления. Необходимо мотивировать чиновников к росту конкурентной среды, развитию предпринимательства. Здесь стоит напомнить, что еще с 2008 г. в полномочия министерств и ведомств была включена задача по развитию малого и среднего предпринимательства. Но есть ли у этих министерств какие-либо КРІ по этому показателю? Необходимо премировать чиновников пропорционально росту доходов предпринимателей и депремировать за падение доходов. Такой метод, внедренный в свое время в Сингапуре Ли Куан Ю, позволил добиться прорыва в развитии предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

Усиление конкуренции очевидно приведет к росту инноваций, инвестиций в R&D, что, в свою очередь, повысит интерес к качественному образованию. Поэтому необходимо навести порядок в обороте интеллектуальной собственности и трансфере технологий, поощрять вовлечение опытных предпринимателей в преподавательский процесс.

Мегарегулятору следует ЦБ ограничить сверхдоходы банков в сегменте малого бизнеса, пересмотреть отношение к рискам и соответствующим резервированиям. Надо стимулировать программы акселерации для перспективного, растущего технологического и инновационного бизнеса. Это, конечно, не исчерпывающий перечень радикальных мер. Как неоднократно говорил Президент: «Нужно действовать на опережение!».

Шохин А.Н.

Кстати, Сергей Ренатович, я подписал предложение РСПП к проекту закона об обязательных требованиях, которые лежат в основе гильотинирования.

Борисов С.Р.

Наверно, в этот перечень мы можем и добавить. Мы можем потерять до 50% субъектов малого, если не будут реальные

меры поддержки. Мы это почувствуем по закрытым парикмахерским, по кафе и ресторанам, по всему, делало нашу жизнь насыщенной и интересной и решало наши многие проблемы. Александр Николаевич, если есть возможность, Андрей Шубин и Дмитрий Пищальников могли бы прокомментировать эту тему.

Еще несколько слов о том, как подняться на гору, а не упасть в пропасть. Прежде всего, нужно прекратить чиновничий беспредел. При неправоте чиновников государство должно восстанавливать убытки предпринимателей. Я бы предложил такую пропорцию восстановления - 50% платит непрофессиональный чиновник, а 50% государство, которое пустило такого чиновника.

Как я уже говорил, усиление очевидной конкуренции приведет к росту инноваций и повысит интерес к качественному образованию. Тогда предприниматели будут вкладывать и в образование, пойдут за знаниями и лучшими кадрами. Не секрет, что сегодня у нас технические университеты, за малым исключением, - каменный век. Необходимо поощрять предпринимателей к преподаванию в университетах, как это делает Высшая Школа Экономики. С культом и газа пора заканчивать. Человек, его способности, в том числе, к предпринимательству, - это главное. А они у нас, к сожалению, дремлют нераскрытые, хотя имеют колоссальный потенциал.

Шохин А.Н.

На самом деле нефть скоро естественным путем закончится, как фактор роста. Слово предоставляется исполнительному директору "Опоры России" Андрею Николаевичу Шубину.

Шубин Андрей Николаевич - исполнительный директор ОПОРЫ РОССИИ, член Рабочей группы Антикризисного штаба Правительства РФ

Я обращаю внимание на ту проблему, что кризис показал отсутствие у нас единой стратегии всех органов управления.

Выражается это в очень простом кейсе. Когда была озвучена первая мера поддержки малого бизнеса - кредит под 0%, механизм реализации был принят только через 3 недели. При этом мы знаем, что было жестокое противостояние внутри некоторых банков и министерств, которые не хотели реализовывать эту меру. И это при том, что во многих положениях о министерствах и ведомствах написано, что одна из их функций - развитие малого и среднего предпринимательства.

1. Цифровизация экономики

В условиях кризиса и прямого запрета компаниям осуществлять свою деятельность, очень серьезно встал вопрос о механизме выработки подходов по поддержке компаний. Стало абсолютно понятно, что система принятия решений базируется на ручном управлении и энтузиазме профильных министерств, которые активно включились в работу по «лоббизму» отраслевых ОКВЭД.

Вместе с тем, система управления должна базироваться на актуальных точных данных, которые мы получаем в результате внедрения новых технологий в нашу жизнь. Так на данный момент ФНС России в реальном времени осуществляет мониторинг ситуации с ценами и покупательским спросом, что позволяет принимать решения, исходя из текущей ситуации. Вместе с этим до сих пор существуют ограничения, тормозящие переход на полностью цифровые данные и получение всеобъемлющей аналитики.

Так у нас до конца не налажен электронный обмен данными между госорганами и ФОИВами, а также институтами развития. Для автоматизации процессов, в том числе, в вопросах оказания поддержки субъектам МСП необходимо наладить обмен данными между Центральным Банком Российской Федерации, ФНС России, Бюро кредитных историй, Пенсионного Фонда России и др.

На данный момент предприниматели сами вынуждены выискивать информацию о мерах поддержки и собирать документы (причем в каждое ведомство или институт развития

нужен свой пакет) и физически обращаться за поддержкой. Хотя с точки зрения государства - это услуга, которая должна быть доступна предпринимателю и максимально проста в получении.

Ситуация с пандемией явно показала, что необходимо в кратчайшие сроки заняться не только упрощением получения поддержки предпринимательства, но и формированием системы получения актуальных данных о ситуации в экономике.

2. Регулирование предпринимательской деятельности

Последние несколько лет мы постоянно говорим о снижении требований к ведению предпринимательской деятельности. В частности, запущен механизм регуляторной гильотины. Вместе с этим, идет разработка нового КоАП РФ, в котором предлагается вновь поднять порог ответственности. При этом, количество требований не сокращается, а это приводит к дополнительным рискам ведения предпринимательской деятельности. Отличная практика была введена в период пандемии по инициативе Минэкономразвития об автоматическом продлении лицензий и отмене проверок для субъектов МСП. При этом мы не слышали ни о каких отравлениях, авариях и других негативных последствиях, что еще раз доказывает, что предприниматели сами заинтересованы в добросовестном ведении своей деятельности. Самое яркое доказательство - развитие доставки продуктов питания и готовой еды. Даже при взаимодействии с курьером серьезных негативных последствий не было выявлено.

3. Отсутствие единой политики по развитию предпринимательства

На данный момент в стране реализуется несколько национальных проектов, в том числе «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», что показывает наивысшее внимание государства к данной теме.

Вместе с этим, следует отметить разнонаправленность принимаемых решений государственными органами. Этому в том числе способствует тот факт, что не у всех ФОИВ и служб в положениях закреплено обязательство по развитию предпринимательства. В том числе, это касается Минфина РФ, который постоянно прикрывается бюджетом РФ и не идет на снижение налоговых ставок, в том числе, не стимулирует регионы самим принимать решения в своих компетенциях по снижению налогов. Спасибо.

Шохин А.Н.

Спасибо, Андрей Николаевич. Следующий выступающий - Дмитрий Владимирович Пищальников.

Пищальников Дмитрий Владимирович - вице-президент, Председатель Комитета по эффективному производству и повышению производительности труда Общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ», Руководитель экспертной группы по национальному проекту «Производительность труда и поддержка занятости», акционер и генеральный директор ПАО «Краснокамский завод металлических сеток»

Здравствуйте, Александр Николаевич, здравствуйте коллеги. Предприниматель должен правдиво смотреть на вещи. Только так он может принимать правильные и адекватные решения. И предприниматель за все свои решения несет ответственность сам. Что показал этот кризис? Он показал, прежде всего, отсутствие доверия между властью и бизнесом, презумпцию виновности предпринимателя, недоверие аппарата управления к собственным экономическим субъектам, людям и бизнесменам. Что касается сегодняшнего кризиса, то Сергей Ренатович уже сказал, что малый и средний бизнес составляет не более 21%. Есть исследования, что минимальный удельный вес малого бизнеса в экономике для того, чтобы она была устойчивой и сбалансированной, это 45%. В чем

специфика российского кризиса? У нас 79% - это был крупный бизнес, большую часть которого составлял нефтегазовый сектор. Сегодня этот сектор, генерирующий доходы, превратился в убыточный или приносящий нулевую прибыль. Это означает, что почти весь крупный бизнес (скажем, 95%), в ближайшей перспективе, год-два, останется без средств к размещению заказов, без инвестиций. То есть мы остались, по сути, у разбитого корыта. Второй момент. Этот кризис показывает, что есть колоссальный ресурс, потенциал для роста. Перспективы у нас сегодня колоссальные. При прогнозе падения мирового спроса от 10% до 30% (пессимисты говорят о 50%), в мире существует огромное количество избыточных производственных мощностей. То есть нам не нежно ждать оборудования, которые будут производиться 2 или 3 года. Мы сегодня уже можем с дисконтом от 50% до 90% купить предприятия за границей и вместе с безработными специалистами осуществить трансферт технологий. У меня возникает один только вопрос: "Кто в правительстве будет это осуществлять?". Ведь правительство сегодня целиком и полностью перегружено, они занимаются решением текущих задач. У нас есть предложение, которое мы хотели бы обсудить и внести в РСПП, создать специальный орган, который будет заниматься развитием и построением новой экономики.

Шохин А.Н.

Это такую российскую версию китайского государственного комитета по реформам предлагаете?

Пищальников Д.В.

Можно сделать и так, но мы можем сделать еще проще. Проблема сегодняшняя - это просто проблема управления. Существующими средствами IT технологий, которые есть у ФНС, мы можем 99% проблем решить в течение двух недель. Я как предприниматель, который

работал в разных условиях (в том числе, когда владел банком и пережил успешно кризис 2008 года), хочу сказать, что если есть желание и поставленная задача, и выбрана правильная стратегия, то все можно решить достаточно быстро. Андрей Николаевич Шубин сказал, что у нас отсутствует координация между различными подразделениями нашего аппарата управления. Это связано, в том числе, с отсутствием стратегии постановки задачи на развитие. Сегодня нужно разрабатывать концепцию развития национальной экономики. Я не говорю, что нужно производить все внутри страны, но 80% конкурентоспособных товаров мы способны создавать. И речь идет не только о трансфере технологий и оборудования. Речь идет, в том числе, о трансфере корпоративной культуры предприятий, которые являются источником низкой производительности труда.

Шохин А.Н.

Я хотел бы новый блок проблематики поднять, а именно, социально трудовые отношения. Все-таки кризис имеет отношение не только к бизнесу, но и к человеку. Кроме того, мы недостаточно еще осветили международные аспекты. Я бы хотел дать слово исполнителю вице-президенту РСПП Дмитрию Владимировичу Кузьмину

Кузьмин Дмитрий Владимирович - к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, исполнительный вице-президент РСПП

Преодоление социального неравенства - условие устойчивого развития России

Спасибо большое, Александр Николаевич за предоставленное слово. Уважаемые коллеги, студенты и аспиранты Высшей школы экономики, кризис, который вызван пандемией (я бы его назвал ковид-кризисом), это конечно, не экономический кризис в чистом виде. Это новая реальность, о которой мы уже сегодня говорили, которая требует

научного исследования. Особенность этого кризиса заключается в том, прежде всего, что государство вынуждено в рамках карантина закрывать предприятия, не давать бизнесу работать, а людям выходить на работу. В этих условиях государство оказывается обязанным оказывать прямую и косвенную поддержку как населению, так и бизнесу, или через бизнес населению. Этот кризис необычный, он вроде бы не экономический, а с другой стороны, самые важные экономические показатели сегодня - это медицинские сводки. Мы видим, что какую бы стратегию государство не избрало для борьбы с пандемией, конца этому явлению мы пока не видим. Скорее всего, мы прошли одну треть или одну четвертую пути. Этот кризис надолго. Уже отмечали сегодня, что, по данным МВФ, падение ВВП будет 10%. Я думаю, что этот прогноз, скорее всего, будет скорректирован в худшую сторону после получения данных по 2-му кварталу. Этот кризис будет иметь самые негативные последствия для углубления социального неравенства. Если бы вот эти 10% падения мирового ВВП могли бы пропорционально коснуться каждой семьи, то, наверно, было бы не так страшно. Но уже понятно, что это не будет пропорциональным падением. Потери доходов будут распределяться неравномерно и, в первую очередь, затронут малообеспеченные слои общества. Будут и те, кто сохранит занятость, но будут и те, конечно, кто останется без средств на существование. Это означает, что существует опасность социального кризиса. Кроме роста социального неравенства и напряженности, господдержка слабо защищенных слоев общества имеет, конечно, целью поддержать покупательную способность, иначе в краткосрочной перспективе дефляция еще более усугубит последствия кризиса. Сегодня оказала любезность принять участие в нашем мероприятии и рассказать о том, насколько эффективны меры по поддержке населения, который принимаются в России, зампреда федерации профсоюзов России Нина

Николаевна Кузьмина. Также прокомментировать ситуацию хотела Евгения Роменовна Богатова, которая в последнее время опубликовала несколько публикаций на эту тему и провела несколько вебинаров по международному сотрудничеству в рамках государственной поддержки населения.

Шохин А.Н.

Евгения Романовна, пожалуйста.

Богатова Евгения Роменовна - к.э.н., генеральный директор ЗАО "Русское золото", руководитель представительства РСПП в Коми-Пермяцком автономном округе, член Контрольно-ревизионной комиссии РСПП

Поддержка занятости через помощь бизнесу в условиях пандемии

Спасибо, Александр Николаевич, большое. Коллеги очень детально рассказали о ситуации в стране в последние месяцы. Мы видим, что в результате пандемического кризиса вынуждено была остановлена работа целых отраслей экономики, растет число безработных, федеральные и муниципальные органы тратят большие средства на прямую поддержку малообеспеченных слоев населения, увеличивается разнообразие применяемых в этом направлении мер. Да, сейчас государство естественно пытается большие программы помощи, в его понимании, предоставить, разные инструменты. Хочу, однако, обратить внимание на то, что задача рыбы (не очень, признаемся, крупной) не должна заслонять основную задачу - помочь сохранить удочку, с помощью которой это рыба ловится. А это значит помочь всем жизнеспособным компаниям пережить этот сложный период и сохранить рабочие места.

Я полностью согласна с известным выражением, что у государства нет никаких государственных денег, есть только деньги налогоплательщиков. И этим налогоплательщикам, приносящим деньги в казну государства, не надо давать умереть. На то, чтобы взрастить новых, потребуются годы. Сейчас нужна,

выражаясь языком Центробанка, «тонкая настройка» программы помощи экономике на всех уровнях. Выражаясь языком известного сатирика – общим видом овладели, теперь о деталях забывать не надо.

Вся помощь бизнесу в этот сложный период сосредоточилась на четырех основных направлениях:

- отсрочки по уплате налогов и полная отмена налогов за 2-ой квартал 2020 г.;

- предоставление льгот по арендной плате, не только за аренду государственного имущества, но и за аренду коммерческой недвижимости;

- прямые субсидии бизнесу;

- помощь бизнесу через банки путем предоставления кредитных каникул, субсидирования процентной ставки по уже взятым и новым кредитам, реструктуризации имеющихся кредитов, предоставления льготных кредитов на выплату зарплаты и оборотные средства.

Выделю несколько (далеко не все) проблемных вопросов этой помощи, которые я вижу как практик, анализируя все пакеты помощи федерального уровня и уровня субъектов федерации, принятые к сегодняшнему дню:

1. Применяемое с самого начала пандемии в России деление компаний на особо пострадавшие и якобы не пострадавшие только по принципу основного вида экономической деятельности (ОКВЭД) фактически отрезало от помощи около 40% субъектов малого и среднего бизнеса. Такой подход, на мой взгляд, очень несправедлив, особенно по отношению к компаниям, деятельность которых была приостановлена в принудительном порядке. Правильно было бы дать возможность всем компаниям из реестра малого и среднего предпринимательства воспользоваться мерами поддержки при условии снижения выручки в апреле-июне более чем на 30%. Если же в текущем периоде такой подход применить сложно из-за задержек с предоставлением достоверной отчетности, то надо

применить его позже, после того как будут известны итоги 2-ого квартала, уже в дополнение к принятым решениям по отношению к компаниям из списка наиболее пострадавших отраслей.

2. Требуется отладка механизмов льготных кредитов и кредитных каникул, а также отсрочек и скидок по арендной плате. Объявляя эти меры в помощь компаниям из наиболее пострадавших отраслей (по версии правительства РФ и субъектов федерации), государство не очень пока отработало механизмы взаимной выгоды и ответственности. И банки, и арендодатели задают вопрос – почему щедрость государства в ряде случаев происходит не за счет государства, а за их счет? Выпускаемые государством решения по механизмам компенсации банкам выпадающих процентных и иных доходов, по субсидиям и другой помощи компаниям – владельцам коммерческой недвижимости явно несимметричны льготам и правам, которые предоставлены компаниям-заемщикам и компаниям-арендаторам из числа «наиболее пострадавших отраслей».

3. Не получая помощи от государства по принятым решениям, компании и из числа малых и средних, и из числа крупных, не включенных по виду деятельности в число пострадавших и не включенных в число системообразующих, вынуждены действовать по принципу «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Налоговый кодекс предоставляет право компаниям – подчеркну, всем – и малым, и крупным – просить и получать отсрочку или рассрочку по определенным обстоятельствам. И одно из обстоятельств – действие непреодолимой силы. Но в налоговую должен быть предоставлен документ-заключение. Кто даст этот документ? В случае стихийных бедствий нужно обращаться в МЧС. Куда обращаться в случае приостановки работы властями в условиях повышенной готовности? Нужно четкое определение. И это важно будет не только в текущем

периоде, но и в периоде выхода бизнеса из карантина.

4. Монополисты, предоставляющие коммунальные услуги бизнесу, в период пандемии, к сожалению, продолжают работать по принципу «война войной, а обед по расписанию». Применительно к населению были приняты правильные меры – запрет на определенный период на взимание штрафов за задержку с платежами и запрет на отключение услуг. Надо бы то же самое распространить на компании и ИП. И рекомендовать до 4-го квартала не производить выплату любых дивидендов, тем более рекордных, как например объявили Россети. Плюс отложить повышение тарифов на коммунальные услуги, которое планируется с 1 июля. Это нужно всем предприятиям – и малым, и средним, и крупным. А тем монополистам, которые будут жаловаться на нехватку в этот период денег на инвестиционные программы, наверное, можно было бы порекомендовать адаптировать эти программы к текущему моменту.

5. Принятая мера по возврату самозанятым уплаченных налогов за прошлый год – хорошая. ИП тоже получают небольшую сумму, компенсирующую часть обязательных социальных платежей в этом году. Думаю, можно вернуть и наемным работникам, продолжающим работать в компаниях всех секторов, часть налога на доходы физических лиц, уплаченных ранее, или освободить компании от обязанности перечислять государству часть НДС/ФЛ при выплате зарплаты работникам.

Есть еще целый ряд практических моментов, в том числе, по уже работающим мерам поддержки. Формат выступления не позволяет их детально рассмотреть, но, думаю, сейчас очень важно отслеживание реализации программ помощи, получение обратной связи, правильная аналитика поступающей информации и быстрое принятие в случае необходимости корректирующих решений.

Еще раз хочу подчеркнуть, что помогая бизнесу выстоять, государство тем

самым поддерживает занятость, а через нее и семьи работающих, и, что очень важно, сохраняет фундамент для налоговой базы, для поддержания государственных финансов. Это – не благотворительность, это – необходимые для выживания самого государства действия.

В нормальное время у нас ведется много дискуссий на тему, кто для кого – люди для государства или государство для людей. Думаю, что в данный сложный период, ответ однозначный: государство для людей. Бизнес-сообщества, в том числе РСПП, находятся в гуще происходящих событий, активно работают, обеспечивая связь бизнеса и государства в этот критический период. И хотелось бы, чтобы их голос слышали.

Например, Налоговый кодекс предоставляет возможность получения рассрочек по налогам, но для этого нужно предоставить документ, что действовала непреодолимая сила, а непреодолимая сила – это временная приостановка работы.

Шохин А.Н.

Евгения Романовна, проблема в другом – пока нет формального режима ЧС или аналогичного ему.

Богатова Е.Р.

Александр Николаевич, вы совершенно правы, но это не форс-мажор. Это другое. Непреодолимая сила – это когда тебя приостанавливают. Это должно быть признано на этот период. Налоговый орган, получая просьбу компании, которая не вошла в перечень пострадавших отраслей, об отсрочке, может сам оценить это по указам, где очень ясно написано, деятельность каких компаний приостанавливается. Второй момент. Я бы предложила немножечко поумерить аппетиты естественных монополий. В этот сложный период, когда люди пытаются выжить и сохранить свой бизнес, немножко аморальной выглядит их позиция. Было принято очень хорошее решение о том, что на какой-то определенный период население освобождается от оплаты штрафов за задержку платежей, и вводится

запрет на отключение услуг на этот период. В принципе, я считаю, что для компаний и для ИП можно тоже такого рода механизм включить. Все они плачут, что у них инвестиционные программы. Как нам МОЭК написал: "Вы знаете, мы должны тем, у кого мы покупаем, оптовикам, платить, а для этого мы должны с вас деньги собрать". И буквально в этот же день Россети объявляют о рекордном объеме дивидендов за 2019 год.

Шохин А.Н.

90% Россетей у государства. Государство как акционер получает львиную часть дивидендов и может направлять их на поддержку населения.

Богатова Е. Р.

Так, может быть, государство сразу даст возможность на 2-3 месяца отсрочить платежи.

Реплика из зала: Это совершенно несвязанные вещи

Богатова Е.Р.

Ну почему? Это связанные вещи, потому что это поддержка бизнеса.

Реплика из зала: Для того, чтобы мы с вами легко проходили эти кризисы, в частности с пандемией, кто-то должен содержать инфраструктуру Россетей и других компаний, которые занимаются инфраструктурой. Если они не будут работать, например, делать ремонт, вы не получите ни электричество, ни тепло, ни газ, ни воду. Вот как стоит вопрос.

Шохин А.Н.

Наконец-то у нас пошла дискуссия. На самом деле, серия неплатежей от населения и МСП, действительно, дойдет о инфраструктурных монополий. Таким образом, не помогая им, мы идем в обратную сторону.

Богатова Е.Р.

Все понятно, надо же деньги где-то взять. Здесь вопрос другой. В свое время

Виктор Степанович Черномырдин очень хорошо сказал, что если что-то не сходится в государственных компаниях или, например, не хватает на что-то денег, может бухгалтера надо сменить?

Шохин А.Н.

Беда, к сожалению, в том, что механизм, который называется директивы. Кирилл Геннадьевич долгое время был председателем совета директоров двух госкомпаний. Одна монополия - РЖД, а другая с госучастием - Аэрофлот. Кирилл Геннадьевич, всегда ли механизм директив позволял решать все вопросы? РЖД, насколько я помню, так ставила вопрос: "Давайте мы не будем перечислять акционерам, то бишь государству, а оставим средства на развитие компаний, на инвестиционную программу". Но это до сих пор не получается.

Богатова Е.Р.

Я понимаю, что государство тем самым получает деньги, которые может перенаправить. Но это процесс неоднозначный. Если мы дадим возможность людям и компаниям сохраниться как налогоплательщикам, компаниям поддержать занятость, тем самым они дадут возможность людям сохранить работу, а за каждым работающим стоит его семья.

Шохин А.Н.

Нина Николаевна Кузьмина - первый заместитель председателя ФНПР, ректор академии труда и социальных отношений.

Кузьмина Нина Николаевна - к.э.н., 1-й заместитель председателя Федерации независимых профсоюзов России, ректор АТиСО.

Спасибо большое, Александр Николаевич. Добрый вечер, уважаемые коллеги, уважаемые участники конференции. Меня пригласил к участию в конференции Дмитрий Владимирович Кузьмин. Меня попросили оценить возможности нарастания социальной

напряженности в нашем обществе, а также прямые и косвенные меры государственной поддержки населению, которые были предприняты. Прежде всего, я хочу сказать, что у нас за последние два месяца в сфере социально-трудовых отношений сформировался ряд негативных тенденций, которые в ближайшие месяцы окажут заметное влияние на возникновение новых очагов нестабильности, напряженности, а количество конфликтов у нас неизбежно возрастет. Это показывает анализ нашего Центра мониторинга социально-трудовых конфликтов и профсоюзного мониторинга ситуации на рынке труда. Коротко о мерах государственной поддержки и о том, как это выглядит со стороны населения. Выплаты на детей до 3-х лет в апреле, мае и июне по 5 тыс. руб. - дело доброе. Единовременная выплата 10 тыс. руб. на каждого ребенка от 3 до 16 лет через сайт государственных услуг то же. Но с 11 мая, когда было объявлено об этой мере, я несколько дней пыталась зайти на сайт, помогая родственникам, стремясь доказать сайту, что я не робот, но сих пор не удалось. И другой вопрос: "Как получить в режиме самоизоляции эту доплату через сайт, если нет подходящих гаджетов или домашнего интернета?". У нас значительная часть населения не дружит с новыми технологиями. Вы упомянули, Александр Николаевич, что я еще и руководитель крупного учреждения, и там, конечно, есть разные категории работающих. Мы сами оформляли почтовые ящики нашим рабочим из административно-хозяйственного персонала для получения рабочих пропусков для передвижения по Москве, и уже по три раза распечатывали и раздавали на бумаге эти пропуска. Конечно, выплаты можно получить до 1 октября, но детей надо кормить уже сегодня. Замечательная форма дистанционного оформления больничных для работающих граждан старше 65 лет. Это плюс, что не нужно идти в медучреждение, это подспорье работодателю, хорошо для низкооплачиваемых категорий, однако

высокооплачиваемые категории имеют потери. Для потерявших работу после 1 марта максимальное пособие составляет 12130 руб. Но в реальности, люди, которые шли на биржу труда за 12 тысячами, получили 5-7 тысяч. Кроме того, пособие, как и доход, облагается налогом. Обещание сохранения заработной платы в режиме нерабочих дней также вызвало много разочарований, потому что некоторые работодатели, минимизируя финансовые потери, принуждали работников к увольнениям по собственному желанию, к уходу в неоплачиваемые отпуска, сокращали заработные платы и другие выплаты, рабочие места и даже ликвидировали организации. Я соглашусь с Сергеем Ренатовичем, что рискуют прекратить работу до 3 млн. субъектов малого предпринимательства. Ситуация с ковидными выплатами медработникам и сотрудникам социальных учреждений также вызвала всплеск возмущений. Получилось по классике: дела, достойные орденов, погибли от интерпретаций. Счастливицы те, чьим работодателям нелегко свернуть свое "белое" дело, и они расплачиваются за обещания господдержки. То есть, у нас продолжается практика, когда ответственность за решения несут те, кто эти решения не принимал или предлагал совсем другое. Хорошая иллюстрация с масочным режимом. Маски было негде взять или не на что купить, но за их отсутствие накажут, хотя их эффективность сомнительна. Насколько обоснованны и адекватны обстоятельствам, с учетом последствий, принятые меры, это тоже вопрос. Например, самоизоляция пожилых в крохотных квадратных метрах без прогулок, без физической активности, в течение двух месяцев, это обострение всех имеющихся хронических заболеваний с неизбежной летальностью. И такое затворничество не спасает от ковида. Откуда ковид? Только от курьеров по доставке еды и лекарств. С выплатами пенсионерам по Москве тоже на обман похоже. Из обещанных 4 тысяч, которые им обещали в начале режима самоизоляции,

им была выплачена половина, то есть две тысячи, остальные - по окончанию режима самоизоляции, при условии, что они никуда не выходили, то есть никогда. Реклама по ТВ о том, как замечательно проводят время люди в самоизоляции, тоже работает на градус раздражения. Не у всех такие интерьеры, нет запаса по доходам, и дети без прогулок на свежем воздухе вряд ли растут здоровыми. И вообще в головах у людей не укладывается, почему собаку выгуливать можно, а ребенка нельзя. Коллеги, здесь не запрещать надо, а организовывать и обустраивать безопасное пространство для жизни и работы людей. Эта функция и государства и бизнеса. Обязательно нужно разрешать работу в тех организациях, где работодатели могут выполнить требования санитарно-эпидемиологических норм. Приостанавливать или переводить на удаленку надо только там и постольку, где и поскольку обеспечить безопасные условия нельзя. Вирус пришел к нам всерьез и надолго, задача научиться рядом с ним работать и жить. Ковид-кризис - это, прежде всего, торможение экономики и кома для ряда отраслей. Если в ближайшее время их не запустить, то эти отрасли погибнут. Кстати, чем позже откроют парикмахерские, тем выше там будут цены. И ковид-кризис - это еще масштабная проверка массовой работы на удаленном рабочем месте. У меня тоже есть такой опыт. Выводы такие. Если человек действительно работает, то нагрузка у него выросла, а если обязать работодателя как положено оборудовать рабочее место работника, то это еще нагрузка будет и на добросовестного работодателя. У нас форматом удаленной работы недовольны 2/3 работающих: тяжело сосредоточиться, угнетают 4 стены, раздражают медленный интернет и рост трудозатрат, когда все время незаметно становится рабочим. И еще одно, дистанционное образование - это продукт совершенно иного качества, в отличие от живого общения учителя с учеником. Это заменитель, но это продукт другого качества. Ничто не заменит живого

общения учителя с учеником. Ковид-кризис показал правоту того, о чем говорили профсоюзы. Оптимизация здравоохранения привела его, фактически, к оскоплению и потребовало больших вливаний. Колоссальные потери из-за стоп-крана для экономики, низкие заработные платы и доходы населения неизбежно потребовали и далее будут требовать дополнительных мер защиты работников через Трудовой кодекс, потому что у работников из-за низких доходов нет ни запасов, ни ресурсов для развития. И обратной стороной господдержки становится то, что компенсацию государство ищет в карманах у населения и у бизнеса, а последний в свою очередь тоже взыскивает с работников. Таким образом, в конечном счете, за все расплачивается население. И вопрос о возможности социальной напряженности становится риторическим. Для этого созданы все условия. Спасибо.

Шохин А.Н.

Не очень оптимистический вывод, Нина Николаевна, Вы сделали. Слово предоставляется профессору Владимиру Юрьевичу Саламатову.

Саламатов Владимир Юрьевич - к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Генеральный директор ООО "Международная торговля и интеграция", Председатель Общественного совета при Росаккредитации, Председатель Комитета Делового совета ЕАЭС по торгово-экономическим отношениям с КНР и другими приоритетными партнёрами по торговым переговорам, член-корреспондент Российской ракетно-артиллерийской академии, действительный государственный советник Российской Федерации 2 класса

Взаимодействие бизнеса и власти в рамках регуляторной гильотины

Александр Николаевич, спасибо, я буду максимально краток. Реформирование бизнес-среды - актуальный вопрос, в основе которого лежит нормативная реформа, касающаяся

малых и средних предприятий, которые несоразмерно страдают от регуляторных издержек, барьеров входа на рынок, рисков и неопределенностей. Для реформирования бизнес-среды необходим эффективный требующий низких затрат метод пересмотра всей нормативной базы. Для этого еще в 2004 г. консалтинговая компания Jacobs Cordova&Associates разработала современный гильотинный метод, который нашел практическое применение в мировой экономике, так как позволяет сокращать расходы на ведение бизнеса примерно на 8 млрд. долл. ежегодно. Учитывая практику десятков стран, Правительство Российской Федерации дала старт аналогичной реформе в 2019 г. и уже достигло определенных результатов.

Прямая, понятная по легкому алгоритму помощь людям и организациям работает эффективно, если механизмы нашего государственного и прочего управления задействованы хотя бы в минимальной степени. Например, малые предприятия получили 50% скидку на социальный налог, которая помогает сохранить максимальную зарплату для сотрудников. Также дети получают по 10 тысяч или по 5 тысяч, в зависимости от возраста. Но как только мы включаем механизмы (а мы сегодня говорим об очень большом количестве инструментов), появляются сложности. Например, нужно всем врачам заплатить, которые работают с ковидом. И дальше начинается философия: за пять минут нахождения рядом с больным или за целую смену нужно платить? Поэтому я свое выступление сформулировал как идею, которая позволит максимально снизить барьеры, потому что не только деньгами нужно помогать бизнесу и людям, но и нужно дать больше возможностей. И одним из инструментов дополнительных возможностей является развернутая в 2016 году процедура гильотины, о которой Александр Николаевич сегодня уже говорил. Правда он сказал, что гильотина должна работать в условиях закона о безопасности, который получил огромное

количество нареканий со стороны РСПП. Но в то же время я хочу сказать, что те группы, которые сегодня работают, могут показать ту эффективность, которая была достигнута в Южной Корее, когда в 1997 г. в период кризиса они пришли к этой общемировой практике, которая уже тогда оправдала себя. За короткий промежуток времени 48% нормативных актов государства были отменены, 27% были заменены, что дало колоссальный рывок, наряду с государственной программой выхода Южной Кореи из кризиса. То есть, была, с одной стороны, сформулирована идеология этого движения, созданы определенные механизмы и рамки, но при этом было устранено громадное количество ограничений. Мы сейчас этим вопросом занимаемся. Я сегодня вел заседание рабочей группы по техническому регулированию оценки соответствия. Не могу не констатировать, что огромное количество старых норм и правил, которые мешали работать бизнесу, сегодня уже отменены, а до 1 января 2021 г. значительная часть будет изменена для упрощения условий ведения бизнеса. Если дать людям, в определенной степени, разумную свободу, то гильотина - это путь к снижению барьеров, а значит к росту самостоятельности бизнеса. Я думаю, что это, наряду с государственной продуманной системой действий, даст нам весьма серьезный задел, чтобы выйти из той сложной ситуации, в которой мы сегодня находимся.

Шохин А.Н.

Спасибо, Владимир Юрьевич. Я хотел бы дать возможность выступить торговому представителю Российской Федерации в ФРГ Андрею Олеговичу Соболеву. Андрей Олегович до недавнего времени работал в правительстве Свердловской области в качестве министра, ответственного за внешнеэкономические связи, и поэтому он знает ситуацию со стороны высокопоставленного регионального чиновника и со стороны российского представителя за рубежом. Насколько я

понимаю, одна из задач торгпредства в Берлине - содействовать российскому экспорту и в равной степени продвигать интересы европейского бизнеса в РФ. Пожалуйста, Андрей Олегович.

Соболев Андрей Олегович - торговый представитель Российской Федерации в Федеративной Республике Германия

Меры поддержки, оказываемые в условиях COVID-19: опыт ФРГ и РФ

Александр Николаевич, уважаемые участники и организаторы круглого стола. Попытаюсь провести некоторые параллели между мерами, предпринимаемыми в Евросоюзе, в частности, в Германии и в РФ. Сразу отмечу, что параллели существуют, и они абсолютно очевидные. Германия вошла в кризисную пандемию на несколько месяцев раньше. Мы имели возможность наблюдать, как разворачиваются меры поддержки, наблюдали разбалансировку, которая происходила и в других странах, которые впервые столкнулись со столь непростой угрозой и вызовом.

Первый случай заболевания COVID-19 на территории ФРГ был зарегистрирован 27 января 2020 г. в Баварии. Уже 25 февраля вирус был диагностирован у жителей земель Северный Рейн-Вестфалия и Баден-Вюртемберг, а далее распространился по всем 16 федеральным землям.

Справочно. По состоянию на 19 мая 2020 г., на территории ФРГ подтверждены 177289 случаев коронавирусной инфекции (по РФ на актуальную дату – 299941), выздоровело 155700 человек (76130), умерло 8123 человек (2837 соответственно).

Следует отметить, что последствия пандемии больно ударили по немецкой экономике. Согласно предварительным данным Федерального статистического агентства ФРГ (Destatis), в 1 кв. 2020 года экономика страны снизилась на 2,2% по сравнению с предыдущими тремя месяцами. В годовом выражении снижение ВВП Германии с поправкой на число рабочих дней в первом квартале составило 2,3%.

Правительство ФРГ рассчитывает, что во второй половине 2020 г. и в следующем году ситуация постепенно будет выправляться, но экономического уровня до пандемии достигнуть не удастся и в 2021 г.

Для смягчения последствий пандемии 17 марта 2020 г. федеральное правительство Германии приняло решение о запуске **программы финансовой помощи**. Среди основных адресатов программы – крупный бизнес, индивидуальные предприниматели, микропредприятия. Пакет принятых мер носит рекордный характер, составив около 822 млрд. евро.

Основными инструментами поддержки стали:

- значительное *расширение кредитных программ* банка развития Kreditanstalt für Wiederaufbau, в том числе целевых (программы быстрого кредитования для малого и среднего бизнеса, поддержки стартапов и др.);

- осуществление *прямых выплат* на общую сумму около 50 млрд. евро рассчитано на 3 млн. самозанятых и микропредприятий на трехмесячный период с возможностью пролонгации еще на два месяца;

- *налоговые льготы* (отсрочка социальных отчислений по заработной плате, отсрочка и/или снижение налоговых платежей);

- *социальная поддержка* (субсидии по неполной занятости до 67% от заработной платы сотрудников позднее были увеличены до 87% от заработной платы).

Кроме того, **федеральные земли ввели свои меры поддержки** для бизнеса, связанные с особенностями экономической ситуации на местах и имеющимися возможностями. Так, в частности, в федеральной земле **Бавария** была запущена программа неотложной помощи (*Soforthilfe Corona*), благодаря которой фирмы и индивидуальные предприниматели с числом занятых до 250 человек в упрощенном режиме и с минимальными бюрократическими затратами получают безвозвратную

субсидию, размер которой определяется по числу занятых на фирме.

Справочно. До 5 занятых – 5 тыс. евро; до 10 занятых – 7,5 тыс. евро; до 50 занятых – 15 тыс. евро; до 250 занятых – 30 тыс. евро.

Федеральная земля **Северный Рейн-Вестфалия** в дополнение к программе правительства ФРГ приняла решение выплачивать до 25 тыс. евро фирмам с числом работников до 50 человек. Условие – сокращение выручки как минимум на 50% или временное закрытие предприятия из-за карантинных мер властей. В свою очередь, земля **Баден-Вюртемберг** готова одноразово выплатить предприятиям такого размера до 30 тыс. евро, а земля **Бранденбург** решила предоставить компаниям с персоналом до 100 сотрудников 60 тыс. евро.

Сенат города Берлина сообщил о создании 100 дополнительных стипендиальных программ для стартапов в рамках программы «Berlin Start-Up Scholarships». Это должно помочь сохранить позиции Берлина в качестве столицы стартапов в кризисный период (по итогам 2019 г. в этой номинации Берлин занял 2-е место среди прочих европейских городов).

Вместе с тем, экономическое неравенство между федеральными землями отразилось и на дифференциации мер поддержки. Более экономически самодостаточные западногерманские земли предоставили и более весомые программы поддержки. Таким образом, принятые правительством ФРГ решения по защите экономики и населения в условиях пандемии были по-разному дополнены на местах.

Однако, как ожидается, возможная волна банкротств и рост безработицы не станут серьезным ударом по экономической ситуации в стране. Накопленные финансовые ресурсы, канализированные правительством в пострадавшие сектора экономики, в купе с восстанавливающимся спросом позволяет в целом сгладить последствия пандемии.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что стратегия немецких властей

по преодолению экономических последствий пандемии ориентировалась на:

- поддержку, в первую очередь, сектора малого и среднего бизнеса как за счет расширения линейки кредитных продуктов и упрощения доступа к ним, так и путем введения налоговых послаблений;
- сдерживание уровня безработицы, в том числе путем предоставления работодателям прямой государственной поддержки на выплату заработной платы сотрудникам (субсидии по неполной занятости, единовременные выплаты);
- предоставление федеральным землям инициативы по введению дополнительных мер поддержки, в зависимости от конкретной ситуации на местах и имеющихся средств.

Следует подчеркнуть, что аналогичную стратегию осуществляют и российские власти. Так, Президент Российской Федерации В.В. Путин предоставил главам субъектов Российской Федерации право принятия решений как по ослаблению карантинных мероприятий на местах, так и по введению дополнительных мер поддержки отдельным категориям граждан и бизнесу в целом. Запущены дифференцированные программы поддержки по отдельным секторам экономики. Предоставлены налоговые льготы, расширена линейка кредитных программ. Дополнительно по поручению Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Торгпредства России за рубежом на постоянной основе ведут мониторинг мер поддержки в условиях COVID-19, оказываемых национальным экономиком иностранными государствами. Цель сбора и анализа Минпромторгом России данной информации – адаптация и использование в нашей стране наиболее успешных практик применения антикризисных мер.

Таким образом, можно заключить, что российские власти также используют меры поддержки граждан и бизнеса меры, которые не уступают передовому опыту стран Европы и подтвердили свою

эффективность на примере Германии. Спасибо.

Шохин А.Н.

Спасибо, коллеги. Коллеги, у нас еще много желающих выступить, а время неумолимо уже идет на третий час нашей совместной работы. Я хотел бы все-таки перейти к социально-политологической проблематике. Хотел бы попросить Леонида Владимировича Полякова рассказать о том, как связан текущий кризис и перспективы выхода из него с некими политическими процессами.

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.

Конституционная реформа и российский бизнес в перспективе 2020-2036 гг.

Александр Николаевич, спасибо. Мне кажется, что ситуация с голосованием по новой редакции в Конституцию имеет самое прямое отношение к бизнесу и его перспективам в РФ.

Пакет поправок, внесённых президентом В.В. Путиным в Конституцию РФ, после принятия на всероссийском голосовании окажет определённое воздействие на российскую предпринимательскую среду. Прежде всего, за счёт существенного расширения понятия «социальное государство», которым является Россия согласно ст. 7 Конституции РФ. Дело не только в том, что в Основном законе страны закрепляются положения о МРОТ не ниже прожиточного уровня и ежегодная индексация пенсий, социальных пособий и прочих выплат. Хотя такая широкая социальная поддержка предполагает значительное увеличение налоговой базы. Дело в том, что согласно новой редакции Конституции РФ правительство «обеспечивает проведение в Российской Федерации единой социально ориентированной

государственной политики» (ст. 114, ч. 1, п. «в»).

Конкретно это означает, в системе отношений «работодатель – наёмный работник» конституционный акцент заметно сдвигается в пользу «наёмного работника». И хотя правительство «содействует развитию предпринимательства и частной инициативы» (ст. 114, ч. 1, «е³»), в то же время оно «обеспечивает реализацию принципа социального партнёрства в сфере регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» (ст. 114, ч. 1, «е⁴»). Более того, в ст. 75¹ вводятся такие принципы, как «уважение человека труда», «экономическая, политическая и социальная солидарность».

Повышение степеней защиты прав наёмных работников до конституционного уровня и превращение их, по сути, в «партнёров», означает новый вызов для российского бизнеса, как малого и среднего, так и крупного. До сих пор в России не существует массового, сильного, организованного и требовательного профсоюзного движения. Но после принятия поправок такое движение может возникнуть, чтобы требовать именно партнёрских отношений с владельцами того или иного бизнеса. Это потенциальный вызов всему предпринимательскому классу, и к нему необходимо готовиться.

Я предполагаю, что соблюдение прав человека труда - это дополнительная нагрузка, которая пока не очень ощущается бизнесменами. Можно предсказывать, что новые изменения будут стимулировать прессинг со стороны рабочей силы, которая будет требовать большего внимания к условиям, уровню зарплаты и т.д. То есть, социальный пакет, который должны будут предоставлять предприниматели, очевидно, должен будет расширяться, но за счет чего - не очень понятно.

В то же время очень значима поправка в ст. 81, «обнуляющая» прежние президентские сроки и позволяющая

президенту В.В. Путину избираться в 2024 г. Это является стабилизирующим фактором, гарантирующим горизонт политической предсказуемости. По крайней мере, в ближайшие 4 года понятны условия ведения бизнеса, а в дальнейшем та же предсказуемость может быть продлена ещё на шесть (и более) лет. Отсутствие внутривластных шоков – позитивная предпосылка для скорейшего восстановления российской экономики после кризиса пандемии коронавируса. И возможность для российского бизнеса внести заметный вклад в этот процесс. Спасибо.

Шохин А.Н.

Леонид Владимирович, правильно я понимаю, что определенность наступает не только с темой обнуления, но и от скорейшего голосования, чтобы поправки вступили в силу, и у бизнеса появилась определенность в ближайшие недели и месяцы?

Поляков Л.В.

Да, действительно, для бизнеса это очень важно. Бизнес должен понимать к чему готовиться.

Шохин А.Н.

Но есть и другая тема, если совместить Ваш тезис с тезисами Нины Николаевны Кузьминой о том, что к осени может возникнуть социальная напряженность. То есть, чем позже будет голосование по поправкам, тем, мягко говоря, могут оказаться менее убедительными итоги голосования.

Поляков Л.В.

Абсолютно согласен, Александр Николаевич, здесь мы попадаем в зависимость от наших медицинских властей. Если не будет призыва людей на избирательные участки в массовом порядке при сохранении режима самоизоляции, это может стать серьезной проблемой. Чем дольше оттягивать, тем меньше шансов на то, что сама процедура голосования пройдет продуктивно, а не

превратится в очередной повод для социального конфликта.

Шохин А.Н.

Коллеги, я всем остальным предложил бы выступать в режиме блица, чтобы закончить в срок. Коллеги, пользуйтесь предоставленной возможностью и включайтесь в дискуссию сами.

Юдин Вадим Викторович - генеральный директор GUARCCCESS, международный эксперт по стратегии и управлению, сертифицированный бизнес-тренер

Мы говорим тут про поддержку малого и среднего бизнеса, но, наверное, имеет смысл говорить о том, что поддержка малого и среднего бизнеса должна быть в том, чтобы его не только сохранить, но и вылечить. Спасение малого и среднего бизнеса - в росте, масштабах и успешности. У нас малый и средний бизнес практически не использует инструментарий фондового рынка, не выпускает облигаций и акций. В этой плоскости есть большая точка роста, чтобы для поддержки эмиссионных устремлений компаний входить в долю этих компаний, выкупая эти акции. С одной стороны мы поддерживаем предприятия, а с другой стороны, у государства остается портфель акций, который можно будет реализовать, когда компании будут чувствовать себя лучше.

Реплика с места: Александр Николаевич, нам очень важно сохранить старую процедуру оценки регулирующего воздействия, не потерять, после того как все это закончится, наши старые технологии, экспертные оценки и мнения практиков. Может быть нам задуматься о том, чтобы вслед за государством переходить на некие цифровые методы работы, иначе мы очень отстанем.

Шохин А.Н.

Формальная оценка регулирующего воздействия идет в электронном виде,

вывешиваются проекты НПА, собираются мнения, которые тоже можно накапливать в электронном виде. Но я согласен с тем, что электронная форма документа - это не цифровая процедура. Нужно не потерять ОРВ, ведь за 10 лет мы много чего сумели сделать здесь. Многие предложения ФОИВов после ОРВ не прошли, а некоторые были существенно скорректированы. Это хороший результат. Сейчас, в условиях быстрого принятия решений, мы видим, что некоторые решения приходится корректировать буквально через несколько дней после того как они опубликованы, поскольку своего рода ОРВ идет уже после того, как постановление правительства или нормативные акты министерств выходят. Совет по противодействию коронавирусу в РСПП частично был занят тем, что вносил предложения по корректировке только что вышедших НПА. Действительно нужно цифровой режим продвинуть каким-то образом, и саму процедуру оценки регулирующего воздействия, и оценки фактического воздействия уже принятых решений.

Чернавский Сергей Яковлевич - д.э.н., заведующий лабораторией экономических проблем энергетики, главный научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН

У меня короткое замечание. Поскольку ясно, что нынешний кризис ведет к росту напряженности в обществе по разным каналам, то надо четко сформулировать требования к тем системам, которые отвечают за урегулирование этой напряженности. В частности, к судебной системе, к правоохранительным органам, к качеству государственного регулирования и кадрового состава самого регулятора. Совершенно очевидно, что инструментов кредитования как меры урегулирования этого кризиса недостаточно. Надо более четко выделять те области, где должны быть применены такие инструменты как субсидии, в частности, для индивидуальных предпринимателей.

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

Бизнес-образование в условиях кризиса: новая реальность

В настоящее время в России актуальной является проблема поиска новых форм образования, роль которого в начале XXI века в жизни общества существенно возросла. Но я хочу сказать о роли бизнеса сейчас в развитии образования.

Во-первых, становление порядка, обеспечивающего эффективное функционирование бизнеса в образовании, зависит от нормативно-правового обеспечения его деятельности. Целями правового регулирования отношений в сфере частного образования является установление государственных гарантий, создание благоприятных условий для развития системы образования, защита прав и интересов участников отношений. Надо понять, каковы новые компетенции и навыки, какова философия сегодняшнего образования, где от бизнеса зависит очень много. Должна созреть новая философия образования при подготовке сотрудников, в частности, чиновников в системе бизнес-образования.

Во-вторых, современный глобальный кризис можно рассматривать не только с позиции деструктивного характера, но и как возможность конструктивного определения назревших глобальных проблем и их решения. Одной из составляющих данного кризиса является потребность связать производство новых экономических ценностей с производством знаний. Исследователи обозначают современный этап развития как «когнитивный капитализм», суть которого в том, что знания стали сегодня важнейшей производительной силой. В свою очередь, самым важным компонентом этой силы

становится человек, вкладывающий в свой труд не просто профессионализм, а всего себя. В новых условиях выживание предприятия зависит от способности предприятия стимулировать развитие коллективного и индивидуального интеллекта. Руководители успешных предприятий считают, что сотрудники составляют часть капитала предприятия, а их способность к новаторству - это сырье, из которого создаются новые продукты и услуги.

В-третьих, когнитивный капитализм отражает новый тип отношений между наукой, образованием, бизнесом и обществом. Человек сегодня должен быть постоянно (в рабочее или нерабочее время) мотивирован на развитие своих интеллектуальных, эмоциональных и коммуникативных способностей, формируя необходимые в трудовой деятельности качества, т.е. иметь собственный стабильный бизнес-проект.

В-четвертых, присвоение знаний становится системным качеством человека рынке когнитивного капитализма. Чтобы быть востребованным, человек должен постоянно инвестировать в себя, а система образования становится системным признаком когнитивного капитализма. Сложилась традиция восприятия образования как ведущего и влияющего на цивилизацию и культуру института, но при этом очень консервативного. С одной стороны, это так, но с другой стороны, в начале XXI ст. (в том числе, под влиянием кризисов) образование меняется более быстрыми, чем ранее, темпами. Причем не только в сфере образовательных технологий (например, в смене формата офф-лайн на онлайн), но и содержательно. Изменение содержания образования позволит, разрешить в какой-то степени дилемму сохранения индивидом своего жизненного пространства в той степени, в какой эти изменения будут в своем содержании направлены на развитие прежде всего человеческой и гуманитарной составляющей.

Но сохраняется вопрос о том, насколько система бизнес-образования

готова к подготовке таких специалистов? И одновременно готово ли не только бизнес-сообщество, но и общество в целом сделать такой запрос? Думаю, что современные бизнес-школы должны пройти путь от центров профессиональной подготовки к инструменту реализации корпоративной социальной ответственности бизнеса. Это означает не только расширение этических компонентов в управлении организацией, но и распространение навыков анализа и критического мышления. И, наконец, развитие образовательного пространства должно быть связано в принятием и использованием культурных изменений.

Шохин А.Н.

Я хотел бы сказать о том, что мы немного расширяем в РСПП понимание культуры. Мы вместо комитета по индустрии культуры создали комитет по креативным индустриям, имея в виду, что это, прежде всего, и культура, и все творческие виды деятельности.

Орлов Игорь Борисович - д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политической науки факультета социальных наук, зам. руководителя Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ, главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть»

«В одной лодке»: что и почему меняется в отношениях бизнеса и власти в условиях глобального кризиса?

Очевидно, что глобальный кризис меняет сложившийся характер взаимоотношения между властью и бизнесом во всех странах. Это проявляется в:

- усилении реальной роли государства в финансово-экономической сфере;
- централизации управления;
- способности государства в кратчайшие сроки мобилизовать масштабные финансовые, технологические и людские ресурсы;
- усилении роли политических факторов (государство становится непосредственным фактором бизнес-

процессов, а бизнес — заметным игроком в социальной и политической сферах);

- временных ограничениях либерализма;
- усилении авторитарных тенденций.

Опыт прежних кризисов показал, что первоначальной реакцией власти было стремление «откупиться» денежными вливаниями, направленными преимущественно в ту же финансово-банковскую сферу, которая его и породила. В свою очередь, выход из кризиса во многом зависел от преодоления кризисных явлений первоначально в развитых странах и роста потребности в них сырьевых ресурсов.

Кризис 2020 года, нередко рассматриваемый как стая «черных лебедей», с одной стороны, поставил власть перед выбором (люди или экономика?), а с другой, обозначил потенциальные возможности баланса между этими приоритетными стратегиями. Например, раздача денег - этот способ повышения платежеспособного спроса и одновременно оживления экономики. Кризис выявил и довольно противоречивые тенденции с развитии социально-политической сферы. Мы наблюдаем меры по ограничению перемещения, контроль за населением при помощи гаджетов, внедрение системы распознавания лиц и частичный отказ от принципов неприкосновенности частной жизни и информации о ней. Но при этом коронавирус подтолкнул процесс формирования гражданского виртуального (и не только, например, волонтеры) общества в виде разных сообществ, слабо подконтрольных власти.

Пандемия коронавируса существенно трансформировала Бизнес-стратегии в разных отраслях экономики - от выживания (укрупнение бизнеса; перевод торговли в онлайн; льготные кредиты; налоговые каникулы и т.п.) до спекулятивных и серых схем. Вопрос о положении бизнеса после пандемии во многом остается открытым, но уже сегодня

можно отметить ряд устойчивых тенденций:

- усиление протекционизма и локализацию производственных цепочек с максимальной добавленной стоимостью на национальной территории;
- ускорение реальной цифровизации;
- возврат к фундаментальным правилам ведения бизнеса (бизнес должен приносить прибыль, закредитованный бизнес уязвим и в долгосрочной перспективе ненадежен, запасы ликвидности важнее желания все оптимизировать, cash is the king и пр.);
- изменение корпоративных структур — удаленные корпоративные сети; исчезновение нескольких управленческих уровней;
- упрочение связи бизнеса с государством: совместные крупные инвестпроекты; вовлечение государства в процессы проектирования и бизнес-планирования; поддержка бизнеса в экстремальных обстоятельствах и т.п.

Мытенок Сергей Сергеевич - ст.преподаватель кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, вице-президент - управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий РСПП

Развитие цифровой экономики как реализация одного из основных национальных проектов РФ: задачи бизнеса и приоритеты внедрения новейших технологий

1. Меры поддержки отрасли ИКТ в условиях новых реалий

Сложная экономическая ситуация, вызванная пандемией COVID-19, отразилась на всех отраслях с преобладанием негативных эффектов. Не стала исключением и отрасль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Предпосылки для реализации мер поддержки отрасли ИКТ

По данным Центробанка России, входящие финансовые потоки в отрасли телекоммуникаций в период апреля-мая текущего года сократились до 40%. Причем падение доходов российских операторов связи происходит на фоне устойчивого роста трафика и эксплуатационных расходов на обслуживание сети.

Доля отрасли в ВВП России в 2015-2019 гг. снизилась с 1,9% до 1,57%. Для сравнения - вклад отрасли телекоммуникаций в мировой ВВП за аналогичный период возрос с 3,8% до 4,2%. Снижение объема телекоммуникационного рынка по итогам 2020 г. прогнозируется на уровне 3-4%, что составит до 70 млрд. руб. Стагнация низко маржинального рынка телекоммуникаций может привести к удручающим последствиям для всего сектора ИКТ и национальной экономики в целом.

Спад в отрасли совпал с достижением минимальной маржинальности, что подталкивает бизнес к значительному повышению тарифов на услуги связи. По этой причине назрела необходимость как в фискальных, так и в административных мерах поддержки.

Предлагаемые меры поддержки отрасли телекоммуникаций

Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ разработало меры по стимулированию развития отрасли ИКТ, поддержанные Российским союзом промышленников и предпринимателей.

Антикризисные меры, рассчитанные на 6 месяцев, оцениваются в 37 млрд. рублей. Цель их реализации - стабилизация российского телекоммуникационного рынка.

Для снижения негативных экономических эффектов предлагается реализовать следующие меры поддержки операторов связи:

- обеспечить льготное кредитование по ставке не выше ставки рефинансирования Центрального банка РФ на инвестиционные проекты по

строительству / модернизации сетевой инфраструктуры. Данная мера, по оценкам крупнейших операторов, обеспечит экономию до 5 млрд. руб. в год при снижении ставки на 5% относительного существующих кредитных линий;

- предоставить отсрочку по налоговым платежам. По оценкам крупнейших операторов, это позволит высвободить от 5 до 20 млрд. руб. для решения текущих задач;

- снизить страховые взносы в фонды обязательного страхования до 15% процентов от фонда оплаты труда. Соотношение затрат на персонал к выручке операторов связи составляет порядка 10%, что в целом обеспечит экономию порядка 12 млрд. руб. по всем операторам связи.

Системные меры, рассчитанные на период до 2027 г., оцениваются в сумму порядка 500 млрд. руб. (в зависимости от начала реализации мер). Для стимулирования инвестиций в инфраструктуру сетей связи предлагается:

- закрепить на федеральном уровне в период до 2027 г. включительно право и условия применения операторами связи инвестиционного налогового вычета, что позволит увеличить инвестиции в развитие телекоммуникационной инфраструктуры, в частности, развертывания сетей связи нового поколения. Данная мера обеспечит возврат налогов в размере порядка 9 млрд. руб. ежегодно;

- отложить на два года ежегодное 15% увеличение емкости технических средств накопления информации (ТСНИ) и исключить из расчета емкости ТСНИ видео трафик. Данная мера позволит суммарно в 2020 и 2021 г. аккумулировать до 200 млрд. руб. для направления этих средств на развитие информационной инфраструктуры ЦОД и современных сетей связи;

- обеспечить выход операторов связи на оптовый рынок электроэнергии за счет включения сетей подвижной радиотелефонной связи в перечень единых

технологически неделимых энергетических объектов для целей объединения энергопотребляющего оборудования сетей связи в единые группы точки поставки. Для крупнейших операторов связи это обеспечит экономию эксплуатационных затрат порядка 1 млрд. ежегодно с тенденцией на увеличение экономии в будущем;

- упростить доступ к инфраструктуре жилых домов за счет законодательного закрепления права оператора связи получать условия размещения оборудования связи у лица, ответственного за содержание многоквартирного дома, что обеспечит ежегодную экономию порядка 10 млрд. руб.;

- упростить доступ к объектам государственной и муниципальной собственности за счет установления единых процедур согласования размещения оборудования связи, максимально допустимых сроков согласования, а также введения льготных ставок на аренду государственной и муниципальной собственности для размещения оборудования связи. С учетом доли затрат на аренду в эксплуатационных расходах операторов такая мера позволит экономить до 20 млрд. руб. ежегодно;

- упростить процедуру оформления санитарно-эпидемиологических заключений за счет перевода оформления заключений в электронный вид и реализовать уведомительный порядок в отношении размещения и ввода в эксплуатацию объектов связи, что позволит обеспечить переход к риск-ориентированной модели. Данный подход обеспечит ежегодно снижение расходов операторов связи в размере порядка 5 млрд. руб., а также существенно сократит сроки введения новых базовых станций в эксплуатацию.

Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка привела к самоизоляции граждан, что вызвало рост потребления услуг связи, в том числе, и в связи с переходом на удаленную форму работы и обучения. В сложившихся

обстоятельствах многие операторы связи реализовали комплекс мер, направленных на обеспечение комфортных условий жизнедеятельности граждан в данный период, в том числе:

- обеспечены возможность получения услуги доступа к сети Интернет при отрицательном балансе и бесплатный доступ к десяткам телевизионных каналов;

- обнулена стоимость звонков на актуальные горячие линии по поддержке и информированию населения, отдельных органов государственной власти, авиакомпаний, в том числе, гражданам, вынуждено находящимся в настоящее время за рубежом из-за прекращения международного авиасообщения;

- отдельным группам населения, в том числе, лицам старшего возраста, врачам и медицинскому персоналу, которые работают с пациентами, заболевшими коронавирусом, предоставляется возможность получения услуг связи по льготным тарифам.

2. Регуляторная поддержка отрасли ИКТ

В условиях роста нагрузки на сети и, соответственно, необходимости дополнительных инвестиций в инфраструктуру, телеком- и ИТ-отрасль нуждаются в облегчении ряда регуляторных требований.

На инвестиционную привлекательность телекоммуникационного бизнеса негативное влияние оказывает непредсказуемость законодательного регулирования отрасли и все возрастающие обременения, возлагаемые государством на телекоммуникационный бизнес. Так, федеральный закон ФЗ № 374-ФЗ (закон Яровой) по противодействию терроризму и обеспечению общественной безопасности предполагает хранение больших объемов информации за счет операторов связи и Интернет-ресурсов без компенсации затрат. Также компенсации затрат и потерь не предусмотрены проектом Указа Президента РФ «О мерах по обеспечению информационной безопасности в экономической сфере при

использовании программного обеспечения и оборудования на объектах критической информационной инфраструктуры». Проектом предлагается осуществить переход объектов КИИ на использование российского оборудования и программного обеспечения. На практике реализация данных требований приведет к существенным неэффективным затратам бизнеса.

3. Роль отрасли телекоммуникаций в формировании экономического роста

Сегодня цифровые технологии, возникающие на стыке отраслей ИТ и телекоммуникаций, становятся ключевым механизмом развития и повышения конкурентоспособности традиционных отраслей экономики, будь то промышленность, строительство, транспорт или сельское хозяйство. Страны, осуществившие «ранние» инвестиции в информационную инфраструктуру и заблаговременно запустившие цифровую трансформацию национальной экономики, оказались лучше подготовлены к текущим экономическим вызовам и смогли нивелировать негативные последствия.

Страны-лидеры цифровой трансформации выбрали путь расширения мер по развитию цифровой экономики для обеспечения экономического роста. Так, Китай объявил всеобъемлющую программу развития сетей связи нового поколения и отраслевых решений на их основе для обеспечения роста экономики и повышения ее устойчивости к внешним воздействиям. ОАЭ, реализующие долгосрочную программу диверсификации экономики, сделали ставку на развитие ИКТ и цифровизацию в качестве нового локомотива экономического роста. Южная Корея и Япония формируют новые меры поддержки ИКТ-отрасли с прицелом на получение мультипликативного эффекта для национальной экономики. Такие меры поддержки цифровизации экономики идут в дополнение к пакетам экстренных мер фискальной и монетарной поддержки предприятий и граждан, т.к. экстренные

меры решают текущие задачи, а цифровая трансформация экономики способна обеспечить долгосрочную устойчивость и рост.

Представляется целесообразным не только принять вышеописанные меры поддержки отрасли ИКТ, но и ускорить темпы цифровой трансформации российской экономики за счет реализации широкого комплекса мер, направленных на поддержку и стимулирование внедрения цифровых решений в отраслях экономики реального сектора с использованием наработок и возможностей российских ИТ-компаний и крупнейших операторов связи.

Кириллина В.Н.

Коллеги, я очень прошу всех прислать нам ваши доклады и сообщения, которые, будут опубликованы в журнале. Спасибо.

Шохин А.Н.

Коллеги, давайте будем завершать наш круглый стол. Тем, действительно, достаточно много. Мы недостаточно подробно обсудили социальную проблематику, которая касается не только культуры, но и социальной ответственности компаний и социально-трудовых отношений. Как всегда наш круглый стол привлекает внимание специалистов самых разных научных направлений, разных некоммерческих организаций и бизнес-объединений. Поэтому не так просто обсудить в одном заседании все темы, поэтому мы будем использовать и другие возможности, в частности, я говорил, что завтра у нас состоится сессия Финансового форума, 29 мая - очередная сессия Международного форума, 5 июня мы проводим сессию вместе с Российским экспортным центром по поддержке экспорта, 17 июня у нас первая сессия. Мы там продолжим обсуждение всех тех проблем, которые сегодня были подняты, и некоторые из которых, к сожалению, остались за кадром. Всего хорошего, берегите себя, будьте здоровы.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

COVID-19 и проекты государственно-частного партнерства

Шохин А.Н.¹, Оганнисян С.О.²

В данной статье термин «государственно-частное партнерство» (далее ГЧП) представляет собой социально-экономическую, общественную, юридическую 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. Термин «государство» будет использоваться для обозначения определенного уровня государственной власти, отвечающего за процессы реформирования на федеральном, региональном и местном уровнях управления.

Ключевые слова:

Государственно-частное партнерство, концессионное соглашение, взаимодействие государства и бизнеса, инвестиции, ИТ-соглашения, финансирование проектов ГЧП

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

ГЧП представляет собой подход к предоставлению услуг в области инфраструктуры, который коренным образом отличается от традиционных государственных закупок и связан с рядом вызовов. Государство играет ключевую роль в обеспечении надлежащей реализации проектов ГЧП, мониторинга деятельности частных инвесторов, оперативного и продуманного реагирования на любые возникающие изменения или конфликты во избежание потенциальных споров.

В силу нарастающего экономического напряжения в стране роль ГЧП возрастает, что позволяет в условиях ограниченных бюджетных возможностей как нельзя кстати привлекать бизнес-сообщество для решения насущных государственных задач. Однако в связи с пандемией, неопределенностью продления ограничительных мер и дальнейшей экономической ситуацией замедляется и даже приостанавливается работа над новыми и уже реализуемыми проектами ГЧП, что негативно сказывается на отрасли и влечет за собой неисполнение обязательств как у публичной, так и у частной стороны.

Как следствие, бизнес, государство, а также финансовые организации ожидают изменений на рынке проектного финансирования и вероятного уменьшения объема свободных средств, доступного в отрасли. Можно предположить, что в новых реалиях увеличатся значимость институтов развития и доля крупных инвесторов, а под ударом окажутся, в первую очередь, инвесторы уже запущенных и относительно небольших проектов, для которых дополнительная финансовая нагрузка критично скажется на ходе реализации проекта. От выбора мер поддержки инвесторов будет зависеть и дальнейшее развитие сферы инфраструктурных проектов и проектов ГЧП.

При анализе рынка реализуемых ГЧП проектов, можно сказать, что возросли риски увеличения сроков реализации

проектов или даже их «заморозки» на неопределенное время, риски переоценки стоимости ввиду роста инфляции и курсов валют. Также можно опасаться снижения доступности заемных средств, что приведет к отмене проектов, близких к стадии реализации.

Пандемия задала новые «правила игры», в связи с чем стоит рассмотреть возможность более гибкого законодательства в сфере инфраструктурных проектов и проектов ГЧП. Федеральным законодательством необходимо создание единого органа для формирования государственной политики и нормативно-правового регулирования в правовых отношениях, возникающих в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением концессионных соглашений, соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве, за исключением отношений, регулируемых бюджетным законодательством, а также функциями по ведению реестра таких заключенных соглашений. Также целесообразно четко определить виды и размеры финансового участия государства в проектах ГЧП, что исключит «пересечение» платежей и их неопределенность, тем самым устанавливая предельные значения выплат (например, по «башкирскому делу», в котором было компенсировано 100% затрат концессионера, антимонопольный орган в первой судебной инстанции признал сделку нарушением и приравнял к государственному контракту).

Помимо доработки механизмов поддержки и защиты инвесторов, необходимо развивать и отдельные отраслевые нормативные документы, например, ускорить подготовку внедрения «Free Flow», которого с нетерпением ожидают участники рынка транспортных ГЧП-проектов, а также разработку новых объектов и устранение правовой неопределенности среди существующих объектов, в отношении которых возможно заключение концессионных соглашений,

соглашений о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве (пример - создание транспортно-пересадочных узлов, установление ограничений или расширения применения ИТ-объектов на муниципальном уровне).

Обеим сторонам соглашений уже сейчас следует провести оценку рисков определив вероятные сценарии и предпринять необходимые шаги для предотвращения необратимых последствий. Именно такое сбалансированное и взаимовыгодное сотрудничество между государством и бизнесом станет настоящим партнерством.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1) Берестов А.П. Теория и практика государственно-частного партнерства. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2008.

2) Доклад «Обзор практики применения механизмов государственно-частного партнерства для создания инфраструктуры «Умных городов» // АНО «Национальный Центр ГЧП» ноябрь 2018 г. [Электронный ресурс] URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/10122018.pdf> (Дата обращения: 20.06.2020).

3) Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» // Ассоциация «Центр развития ГЧП». М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. [Электронный ресурс] URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2_017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf (Дата обращения: 21.06.2020).

4) Материалы с сайта Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://rostec.ru/news/4520461/> (Дата обращения: 30.06.2020).

5) Материалы с сайта Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://rostec.ru/news/4520461/> (Дата обращения: 30.06.2020).

6) Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты. На основе паспортов национальных проектов, утвержденных президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 г. // Правительство РФ [Электронный ресурс] URL: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/> (Дата обращения: 29.06.2020).

7) 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: 10.06.2020).

8) Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // СЗ РФ. 25.07.2005. № 30 (ч. II).

9) 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).

10) Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

COVID-19 and public-private partnership project

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

In this article, the term "public-private partnership" (hereinafter PPP) is a socio-economic, social, legal relationship between the state and the business community. The main purpose of such a relationship is to obtain mutually beneficial benefits, improve and / or expand infrastructure services, and implement long-term or short-term goals in the system of existing regulatory legal regulation in the Russian Federation. The term "state" will be used to refer to a certain level of state power responsible for the reform processes at the federal, regional and local levels of government

Keywords:

Public-private partnership, concession agreement, interaction between the state and business, investments, IT agreements, financing of PPP projects.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Перспективы института государственно-частного партнерства в условиях пандемии COVID-19

Улугназаров А.А.³

В данной статье рассматриваются тенденции развития государственно-частного партнерства с учетом условий современного состояния экономики. В настоящий момент негативные факторы воздействуют как на частный элемент ГЧП, так и на государство, что существенно сказывается на реализации проектов. Автор провел системный анализ проблем ГЧП на современном этапе: правового регулирования, экономических аспектов функционирования института, динамики развития. Были выработаны рекомендации по улучшению функционирования института государственно-частного партнерства.

Ключевые слова:

Государственно-частное партнерство; инвестиционный климат; предпринимательство; бизнес и государство.

³ Улугназаров Азизбек Аъзамович - Студент 3 курса Факультета права НИУ ВШЭ (Образовательная программа: Юриспруденция); Тел. +7(903) 577-83-85 E-mail: aaulugnazarov@edu.hse.ru

Институт государственно-частного партнерства был внедрен относительно недавно, а именно Федеральным законом № 224 от 13 июля 2015 г. и в нынешних экономических и экологических условиях переживает не самые лучшие времена. По данным Минэкономразвития, на начало 2020 года в России числилось около 3,1 тыс. проектов ГЧП и концессионных соглашений [6, с. 4]. Общий объем инвестиционных обязательств по ним превышает 1,7 трлн. руб., из которых 1,2 трлн. приходится на внебюджетные инвестиции. Подавляющее большинство соглашений о ГЧП (94%) заключены на муниципальном уровне.

В сравнении с очень схожим институтом концессионных соглашений ГЧП имеет два главных минуса, которые делают этот институт менее привлекательным. В первую очередь, концессия появилась на 10 лет раньше, из чего следует, что успела накопиться как коммерческая, так и судебная практика. Вторая причина – это необходимость проведения проверки эффективности предлагаемого проекта. Согласно статье 9 Федерального закона № 224-ФЗ лишь после этой проверки проект допускается к рассмотрению на сравнительное преимущество. Этим обуславливаются дополнительные и достаточно существенные издержки предпринимателей на экспертизы, которые не гарантируют дальнейшего утверждения проекта. Этот вопрос далеко неоднозначный, т.к. отмена требования об экспертизах порождает условия для возникновения коррупционных рисков. Проведение же экспертизы самим государством может привести не только к новым коррупционным схемам, но и увеличению расходов государства.

Кроме того, в силу пункта 1 абзаца 8 статьи 5 Федерального закона № 224-ФЗ (ред. от 26.07.2019), к требованиям, которые относятся к частному партнеру, относятся и не проведение ликвидации юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о возбуждении производства по делу о банкротстве

юридического лица. В текущих кризисных условиях данное требование приводит к коллапсу. Первое. Кризис крайне больно всегда бьет по бизнесу, и множество компаний закрываются. Вторым фактором является 6-месячный мораторий на банкротство, который был введен Постановлением Правительства РФ от 3 апреля 2020 г. № 428 "О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов в отношении отдельных должников". С учетом всего вышеуказанного, будет гораздо сложнее определять ненадежных частных партнеров, поскольку кто-то оказался на грани банкротства до моратория, а кто-то может впасть в фактическое банкротство уже во время кризиса, либо во время составления соглашения и на других этапах. Это проблема также открывает возможности для различных коррупционных схем.

Еще одной глобальной проблемой развития государственно-частного партнерства является невысокий инвестиционный климат. Эта проблема возникла по ряду причин, в том числе, и из-за незаконных уголовных преследований предпринимателей, что подтверждается судебной статистикой. Статистика остается удручающей: согласно данным в 2012 г. по ст. 159–159.6. было возбуждено 161 969 уголовных дел, а в конце 2016 г. по тем же статьям – уже 191 909 уголовных дел [4, с. 44]. При этом в том же 2016 г. до суда было доведено лишь 15% дел, возбужденных в отношении предпринимателей [3, с. 31]. Интерес представляет статистика судебной коллегии Верховного Суда С РФ по уголовным делам. Согласно этим данным, количество осужденных за преступления в экономической сфере и предпринимательстве сократилось за 5 лет в 4 раза (с 8 тыс. чел. в 2010 г. до 2032 в 2015 г.). За первое полугодие 2016 г. было осуждено 1000 чел., из которых примерно четверть была освобождена судом от ответственности, что явно свидетельствует о том, что практика необоснованных уголовных преследований сохраняется [5]. Согласно статистике Верховного Суда за

2019 г., в суды поступило 35936 дел по статьям 159, 159.1-159.6 Уголовного Кодекса Российской Федерации, 9814 дел о растрате или присвоении, а также 11406 дел - по преступлениям в сфере экономики. Итого 57156 дел, из которых было прекращено 16346 дел, оправдано было 17666 лиц, а осуждено 39167 чел. [7].

В качестве яркого примера можно привести дело Майкла Калви, которое вызвало серьезный резонанс и в целом привело к снижению инвестиционных потоков. Особенно актуальным это является сейчас, потому что экономический кризис имеет мировые масштабы и затронул огромное количество стран. Этот аспект ГЧП является существенным, т.к. инвестиционная поддержка проектов позволяет в целом более эффективно развивать инфраструктуру и экономику вообще.

Стоит также обратить внимание на проблемы сферы ГЧП, вызванные эпидемиологической ситуацией. Институт государственно-частного партнерства является дуалистическим: его существование без одного из партнеров невозможно просто по его природе. Перед частным сегментом в настоящих условиях стоят серьезные проблемы ввиду вынужденных ограничений на работу. По прогнозам российских бизнес объединений (ТПП, «Опора России», «Деловая Россия»), миллион субъектов малого и среднего предпринимательства прекратят свою деятельность до августа 2020 г. Это колоссальные потери для частного сектора экономики. Для сравнения: в прошлом году в России на фоне повышения НДС и общего ухудшения экономических условий закрылось 700 тыс. малых и средних фирм [1]. В настоящее время на сложную экономическую ситуацию наложился эпидемиологический кризис, что делает функционирование субъектов МСП ещё более тяжелым и неопределенным. Стоит отметить, что множество региональных проектов по форме ГЧП реализуется с субъектами среднего и малого предпринимательства. По мнению

председателя комитета по ГЧП «Опоры России» Максима Оводкова, сложная эпидемиологическая обстановка также скажется на проектах, т.к. 75-80% таких проектов не превышают 1 млрд. руб., то есть они рассчитаны на МСП [2]. По информации Национального центра ГЧП, в общей сложности из-за пандемии и снижения темпов роста экономики в группе риска оказались более 340 реализуемых проектов, а денежный ущерб будет составлять 25-30 млрд. руб. [2]. Помимо рисков для субъектов МСП, в большом количестве проектов велика доля импортных материалов и оборудования, поставка которых может быть ограничена или приостановлена на срок до устранения последствий эпидемии. К тому же цена импортных товаров существенно выросла.

Национальный центр ГЧП выделяет несколько отраслей, в которых свыше ста проектов ГЧП, находящихся на стадии строительства или эксплуатации, пострадают больше всего. Прежде всего это:

- социальное обслуживание населения и бытовые услуги – 32 проекта (падение выручки от 50 до 100%);
- санаторно-курортное лечение – 28 проектов (падение выручки от 10 до 90%);
- культура, досуг, туризм и другие объекты социокультурного назначения – 28 проектов (падение выручки от 20 до 100%);
- физкультура и спорт – 17 проектов (падение выручки от 70 до 100%);
- городской транспорт и транспортная инфраструктура в городах – десять проектов (падение выручки от 30 до 60%).

В общей сложности в рамках всех этих проектов частные компании могут недосчитаться более 8 млрд. руб. выручки только за первые три месяца карантина, а в случае сохранения режима ограничений до полугода потери могут составить порядка 12 млрд. руб., прогнозирует Центр. Эксперты прогнозируют сдвигание сроков по реализуемым проектам и перенос реализации

запланированных проектов. Тогда как расторжение соглашений не выгодно ни одной из сторон партнерства.

Очевидно, что в нынешней ситуации необходимо обеспечивать поддержку, прежде всего, частного элемента государственно-частного партнерства. Более того, поддержка должна быть системной и многосторонней для обеспечения стабильного развития этого института. Специалисты предлагают следующие меры эффективной поддержки: расширение перечня оснований изменения условий концессионных соглашений, включение в них изменения эпидемиологической обстановки; налоговые и арендные каникулы для пострадавших отраслей.

Список литературы:

1. Виноградова Е. Свободная масса: до августа закроется миллион малых и средних компаний // Сайт «Известия» [Электронный ресурс] URL:<https://iz.ru/1011507/ekaterina-vinogradova/svobodnaia-massa-do-avgusta-zakroetsia-million-malykh-i-srednikh-kompanii> (Дата обращения: 15.05.2020).

2. Гальчева А. Эксперты оценили ущерб для государственно-частных проектов из-за вируса // Информационное агентство «РБК» [Электронный ресурс] URL:<https://www.rbc.ru/economics/25/03/2020/5e79ec309a79474781fd0af3> (Дата обращения: 15.05.2020)

3. Козбанов А.И. Тенденции и перспективы защиты предпринимателей от незаконного уголовного преследования в современной России // Евразийская адвокатура - 2018. - №1. - с. 31-33.

4. Логвинчук Р.О. Особенности привлечения к уголовной ответственности топ-менеджеров и руководителей организаций // Евразийская адвокатура - 2018. - №4. - с.43-45.

5. Шувалова М. Особенности рассмотрения уголовных дел в отношении предпринимателей: разъяснения ВС РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.garant.ru/article/1021100/> (Дата обращения: 10.05.2020)

6. Информационно-аналитический обзор «О развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации (февраль 2020г.)» Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс] URL:https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_rossii_podgotovilo_informacionno_analiticheskiy_obzor_o_razvitiy_gchp_v_rossii.html

Отчет о работе судов общей юрисдикции по рассмотрению уголовных дел по первой инстанции за 2019г.// Сайт Судебного департамента при ВС РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79&item=5258> (Дата обращения 03.05.2020)

Prospects for public-private partnership in the context of the COVID-19 pandemic

Ulugnazarov Azizbek - 3rd year student of the HSE Faculty of law (Educational program: Jurisprudence); Tel. +7(903) 577-83-85 E-mail: aaulugnazarov@edu.hse.ru

This article examines the trends in the development of public-private partnerships in the context of the current state of the economy. At the moment, negative factors affect both the private element of the PPP and the state, which significantly affects the implementation of projects. The author conducted a systematic analysis of PPP problems at the present stage: legal regulation, economic aspects, dynamics of development. Recommendations were made to improve the functioning of the public-private partnership.

Key words:

Public-private partnership; investment climate; entrepreneurship; business and the state.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРИЗИСНЫЙ И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД: ПЛОСКАЯ И ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА vs

Саломатин Ю.В.⁴

В данном материале рассматривается целесообразность введения прогрессивной шкалы налогообложения на территории Российской Федерации, рассматривается зарубежный опыт и даются рекомендации. В условиях экономического кризиса категория налогов становится определяющей в условиях взаимодействия государства и бизнеса: ставится вопрос ребром о социальной справедливости и распределении благ, когда крупный бизнес остается на плаву, а МСП являются наиболее пострадавшими субъектами в кризисный период.

Ключевые слова:

Предпринимательство, государство, налогообложение, прогрессивная шкала, государственный сектор

⁴ Саломатин Юрий Владимирович - студент бакалавриата, стажер-исследователь НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций Телефон: +7 985 150 36 08 Почта: ysalomatin@hse.ru

Как показывает существующая практика, своевременные налоговые меры со стороны государства могут сыграть важнейшую роль в поддержке тех или иных предприятий – именно налогообложение является основным “конструктом” во взаимодействии бизнеса и власти в сфере экономики. Более того, система налогообложения – насущный вопрос не только в экономической сфере, но и в вопросах социальной справедливости, запроса общества на перераспределение ренты. В этом смысле оперативные действия по переводу регулирования налоговой сферы в руки исполнительной власти во время социально-экономического кризиса являются способствующими “сглаживанию” тех или иных проблемных точек, которые могут возникнуть у предприятия в такое непростое время.

Материал подразумевает рассмотрение нескольких дискуссионных аспектов налоговой политики, а озвученные далее реперные точки являются основными в вопросах налогообложения в России.

Тема введения в РФ прогрессивной шкалы подоходного налога периодически обсуждается на разных уровнях. С одной стороны, прогрессивная шкала налогообложения будет способствовать пополнению бюджетов (в особенности это затронет регионы), уменьшению количества бедных, и, соответственно, установлению *социальной справедливости*. Однако, есть существенные аргументы и у противоположной стороны: в случае фиксированной ставки налога, а, следовательно, и большей доли дохода, бизнес будет больше стимулирован к эффективной работе, что положительно повлияет на экономический рост. Более того, плоская система налогообложения позволяет сократить долю бизнеса в “серой зоне”. В кризисный период, когда у бизнеса в определенных отраслях сокращается выручка, а государство недополучает налоги ввиду снижения экономической активности, необходим новый компромисс

между этими двумя акторами для благополучного выхода из кризиса. Отсюда, возникает вопрос – *что для российской экономики лучше в кризисный период: плоская или прогрессивная шкала налогообложения?* Для рассмотрения вопроса предлагается:

1. обратиться к зарубежному опыту введения прогрессивной шкалы налогообложения;

2. выстроить аналогичный алгоритм со странами с плоской системой налогообложения и сделать промежуточные выводы с помощью категоризации стран, разделившись по этому критерию на “два лагеря”;

3. сделать вывод о целесообразности той или иной шкалы налогообложения в России, исходя из нескольких вводных: доли различных организации в ВВП, экономического благосостояния в кризисный период и пр.

Налоговая система Германии

Одной из положительных черт налоговой системы Германии является её горизонтальность. Так существует три уровня: центральный, федеральный (по землям) и городские / сельские бюджеты. Примечательно, что в Германии применяется политика выравнивания: более обеспеченные земли финансово обеспечивают менее доходные. Важно отметить, что государственные корпорации платят налоги непосредственно на центральный уровень. Соответственно, земельные бюджеты наполняются за счет налоговых поступлений со стороны рядовых граждан, а также предприятий различного масштаба, которые располагаются в пределах конкретной земли. Примечательно, что экономика Германии во многом опирается именно на субъекты МСП: так, эксперты фиксируют долю МСП в ВВП Германии на уровне чуть выше 50%. Для сравнения, в России на тот же период 2017-2018 гг. доля МСП в российской экономике составляет около 21%.

Прогрессивная шкала налогообложения в Германии отличается высоким диапазоном - от 14 до 42%. В

некоторых случаях действует специальная максимальная ставка - 45%. Прогрессивная шкала работает таким образом, что если годовой доход превышает 60 тыс. евро, то по максимальной ставке облагается только разница между суммой дохода и предельным значением в 60 тыс. евро.

Во Франции введена экстремально прогрессивная шкала: люди с низким доходом освобождаются от налога вовсе. Годовые доходы в пределах 5963 евро облагаются по ставке 0%. Самая крупная ставка - 45% при доходах от 150 тыс. евро до 1 млн. евро. Следует заметить, что доля МСП в ВВП страны находится на уровне 40-50%, так же как и в Германии. Налоговая система во Франции отличается повышенной степенью централизации: около 90% налоговых доходов идут в федеральный бюджет, местный же бюджет получает такие налоги, как налог на жилье и профессиональный налог.

Тенденция понятна: прогрессивная шкала используется в экономически развитых странах с высокой долей МСП, а также высоким уровнем качества администрирования налогов. Плоская шкала используется в таких странах, как Албания, Болгария, Гонконг, Грузия, Исландия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Македония, Монголия, Россия, Румыния, Украина, Чехия, Эстония. Примечательно, что подобной системой пользуются в основном в небогатых странах Европы и бывших советских республиках, а также в некоторых развивающихся странах.

В российских реалиях экономического развития складывается другая картина: низкая доля МСП в ВВП страны, централизованная система сбора налогов, преобладание государственного сектора над частным. Но в кризисный период ситуация меняется кардинально:

1. часть субъектов МСП начинает терять доходы, и для устранения рисков по закрытию предприятий государство вынуждено вводить налоговые льготы, следовательно, недополучая доходы в бюджет (например, возвращение

налогов самозанятым, которые были оплачены в 2019 г.);

2. государственные корпорации остаются единственными предприятиями, которые остаются на плаву, однако, их налоги также уходят в федеральный бюджет полностью (по примеру Германии). Из-за этого возникает дисбаланс в получении доходов между федеральным центром и регионами;

3. на региональном уровне также складывается дисбаланс: некоторые регионы выступают донорами федерального бюджета ввиду их географического и социально-экономического благосостояния, однако, эта разница между региональными бюджетами компенсируется моделью "центр-регион", а не "регион-регион" (на примере нескольких европейских федераций), в результате чего возникает множество издержек бюрократического характера.

Ввиду вышесказанного предлагается несколько выводов:

1. В результате диспропорции субъектов МСП и крупного бизнеса в России возникает огромная разница в доходах этих двух акторов. В этом контексте введение прогрессивной шкалы налогообложения на данный момент являлось бы рациональным решением в целях покрытия дефицита бюджета из-за недополучения налогов со стороны пострадавших субъектов МСП.

2. В результате диспропорции доходов в различных отраслях предлагается ввести специальную ставку отраслевого налогообложения, при которой успешные отрасли российской экономики смогут компенсировать дефицит бюджета в кризисный период.

Прогрессивная шкала налогообложения позволит снять налоговую нагрузку с пострадавших предприятий в кризисный период. Подобная система налогообложения также позволит избежать критической проблемы, которая станет заметной на момент выхода из кризиса - уход в серую зону. Так, в результате повышенной налоговой

нагрузки в период кризиса бизнес будет использовать различный инструментарий для ухода от уплаты налогов, что в результате приведет к высокому уровню безработицы. Несмотря на это, с учетом того, что в российской экономической системе преобладает государственный сектор, а доля бюджетных рабочих составляет около половины занятого населения, целесообразным также будет введение квази-прогрессивной шкалы (повышенной налоговой ставки (не более 20%) на доход выше среднего), а остальные доходы оставить на уровне стандартных 13%. Это позволит государственному бюджету получить дополнительные деньги для бюджета в условиях переживания экономического кризиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богославец Т.В. Особенности налоговой системы Германии // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2010. № 4

[Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobenno-sti-nalogovoy-sistemy-germanii> (дата обращения: 11.05.2020).

2. Немцы и налоги: сколько нужно платить с зарплаты // DW, 2018 [Электронный ресурс] URL: <https://bit.ly/2y96nft> (дата обращения: 11.05.2020).

3. Плоская и прогрессивная шкала налогообложения. Мировой опыт // РИА, 2013 [Электронный ресурс] URL: <https://ria.ru/20131108/975541579.html> (дата обращения: 11.05.2020).

Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике // РБК, 2019 [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7> (дата обращения: 11.05.2020).

BUSINESS TAXATION SYSTEM IN THE CRISIS AND POST-CRISIS PERIOD: FLAT vs. PROGRESSIVE SCALE

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 expediency of introducing a progressive tax scale on the territory of the Russian Federation, examines foreign experience and provides recommendations. In the context of an economic crisis, the category of taxes becomes crucial in the context of interaction between the state and business – the question of social justice and distribution of benefits is raised, when large businesses remain afloat, and small and medium-sized business are the most affected entities in the crisis period.

Key words

Business, government, taxation, progressive scale, public sector

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК СЕГОДНЯ

СТРАТЕГИЯ ВЫВОДА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ВОСПРОИЗВЕДЕННОГО ПРЕПАРАТА, НЕ ИМЕЮЩЕГО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ АНАЛОГОВ В РОССИИ

Чернова О.А.⁵

В статье рассматривается стратегия вывода на российский фармацевтический рынок препарата в условиях ограниченных ресурсов компании. Анализ факторов привлекательности рынка и конкурентоспособности товара, ситуационный анализ, составленный портрет пациента, определение потенциальной емкости рынка, цифровой SWOT-анализ, цифровой анализ конкурентных сил по Портеру, намеченная маркетинговая стратегия и маркетинговые тактики на ближайшие пять лет продвижения препарата позволили разработать подробную стратегию продвижения, которая должна обеспечить успешный вывод на рынок дженерикового препарата Надолол.

Ключевые слова

Фармацевтический рынок, цифровой SWOT-анализ, матрица МакКинзи, маркетинговая стратегия, маркетинговые тактики, бизнес-модель Остервальдера-Пинье

⁵ **Чернова Ольга Александровна** – заместитель генерального директора по маркетингу, ООО «ЭкоФармИнвест», рабочий телефон: +7(495) 77-41-17, телефон для связи: +7(903) 240-52-03, адрес электронной почты: ephiolga@mail.ru

Введение

Перед отделом маркетинга компании «ЭкоФармИнвест» была поставлена задача ввести в портфель компании новый препарат. Сложность ее выполнения состояла в том, что компания небольшая, выделяемый бюджет достаточно скромный, штат сотрудников маленький, специализация узкая – кардиология. Столь узкая специализация связана с тем, что в портфеле ООО «ЭкоФармИнвест» только один препарат – Мексикор®, предназначенный для лечения атеросклероза, ИБС (ишемической болезни сердца) и гипертонической болезни, и ключевые ресурсы компании ориентированы на кардиологию.

Исходя из существующих ограничительных условий, было решено рассматривать рынок дженерических кардиологических препаратов (Rx), имеющих небольшое количество конкурентов, занимающий небольшую нишу.

После рассмотрения нескольких вариантов было принято решение остановиться на препарате Надолол.

Обоснование выбора препарата для продвижения

Почему Надолол?

Надолол – неселективный β -блокатор, выпускается в виде таблеток 40 и 80 мг, более известен под ТН Corgard (Sanofi в Европе или King Pharm. в США). На текущий момент на рынке РФ отсутствует. Ранее препарат был зарегистрирован компанией BMS (период регистрации 09.07.1998 – 01.12.2003 гг.), но, в связи с низким спросом на него, перестал завозиться и компанией Акрихин (24.09.1994 г., срок регистрации также истек).

У Надолола, как и у всех неселективных β -блокаторов, в инструкции по медицинскому применению (ИМП) указан очень широкий спектр применения. Поэтому для определения наиболее привлекательного

сегмента для продвижения препарата была разработана анкета для экспертов, в которой задавался вопрос о наиболее перспективном, на взгляд эксперта, показании к применению Надолола. Выбор специалистов проходил, исходя из возможностей полевых сил компании и охвата заинтересованных специалистов (аритмологов, кардиологов, ангиологов, неврологов, терапевтов, врачей общей практики).

Было опрошено 483 специалиста, после обработки анкет полученные результаты были сведены в таблицу 1.

В результате опроса было выявлено три наиболее привлекательных сегмента – синдром удлиненного интервала QT (СУИQT), гемангиомы и ишемическая болезнь сердца (ИБС). Но для успешного лонча (запуска) препарата – это все еще слишком широкая сегментация, поэтому для ее сужения и определения наиболее привлекательного сегмента мы воспользовались матрицей МакКинзи [1].

Расчет общего балла привлекательности сегмента с учетом того, как эксперты распределили выбранные критерии по их весовой значимости, представлен в таблице 2, а общего балла конкурентоспособности каждого сегмента – в таблице 3.

При постановке полученных баллов в таблицу получилась такая картина (табл. 4):

В зависимости от того, в какой графе таблицы матрицы МакКинзи оказались полученные по каждому сегменту баллы, предлагаются разные стратегии для продвижения продукта в этом сегменте [1]. Исходя из полученных результатов, основные маркетинговые усилия компании для лонча препарата было решено сосредоточить на продвижении препарата в сегменте СУИQT.

Цель по сегменту № 1 (СУИQT):

- Концентрация ключевых ресурсов компании на данном сегменте.

- Инвестиции в максимально возможный рост.
- Высокое внимание защите конкурентных преимуществ – разработать четкий план по удержанию необходимого уровня конкурентоспособности (защита технологии – патент; цен; потребительской базы).
- Усилия маркетинга должны быть направлены на рост и укрепление приверженности к товару.
- Инвестиции в развитие технологии, будущее укрепление конкурентных преимуществ.
- Создание барьеров для входа в сегмент новых игроков.

Ситуационный анализ

В последние годы в клинической кардиологии проблема удлинения интервала QT привлекает к себе пристальное внимание отечественных и зарубежных исследователей как фактор, приводящий к внезапной смерти [2].

Установлено, что как врожденные, так и приобретенные формы удлинения интервала QT являются предикторами фатальных нарушений ритма, которые, в свою очередь, приводят к внезапной смерти больных. В частности, врожденные формы СУИQT становятся одной из причин смерти детей. Смертность при не леченых врожденных формах этого синдрома достигает 75%, при этом 20% детей умирают в течение года после первой потери сознания и около 50% – в первое десятилетие жизни [2]. Именно поэтому СУИQT требует пристального внимания врачей кардиологов и аритмологов.

Наиболее распространенной формой синдрома удлинения интервала QT у молодых лиц является сочетание данного синдрома с пролапсом митрального клапана. Частота выявления удлинения интервала QT у лиц с пролапсами митрального и/или трикуспидального клапанов достигает 33% [2].

Удлинение интервала QT является предиктором фатальных нарушений

ритма и внезапной кардиогенной смерти как у больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями (в том числе, с острым инфарктом миокарда), так и у лиц с идиопатическими желудочковыми тахикардиями [3]. Как правило, фатальные исходы врожденных патологических нарушений в проводящей системе сердца регистрируются на высоте интенсивной физической нагрузки, поэтому неудивительно, что чаще они возникают у спортсменов, либо на занятиях физкультурой в школе. На рисунке 1 представлены наиболее известные случаи подобных фатальных исходов.

Приобретенная форма удлиненного интервала QT может быть обусловлена побочными эффектами антиаритмических препаратов, применяющихся для базовой терапии других нарушений ритма – мерцательной аритмии, трепетания предсердий и др. Кроме приема антиаритмиков, возникновение удлиненного интервала QT может возникать при ишемической болезни сердца, внутричерепных кровоизлияниях, отравлениях алкоголем, а также при миокардитах [4].

Согласно клиническим рекомендациям Союза педиатров России и Ассоциации детских кардиологов России от 2015 г. [5], медикаментозная профилактика ВСС – это β-адреноблокаторы. Рекомендованы к применению при СУИQT неселективные β-адреноблокаторы надолол и пропранолол, а также селективный β-блокатор атенолол, чья эффективность в снижении риска ВС была доказана многолетними наблюдениями. Метопролол не рекомендован больным СУИQT, так как его применение сопровождается высоким риском рецидива синкопе. Антиаритмическая терапия назначается пожизненно с коррекцией дозы препарата по весу по мере роста пациента [5].

Отделом маркетинга был определен поток пациентов, и с помощью полевых сил компании составлен портрет пациента (на

основе имеющихся данных о структуре заболеваемости, опроса специалистов, работающих с пациентами, страдающими СУИQT (врачами и аптечными работниками) и опроса пациентов). Было опрошено 558 специалистов из разных городов (где есть полевые силы компании) и 81 пациент. В результате получился такой портрет пациента (рис. 2):

Определение потенциальной емкости рынка

Масштабное исследование, проведенное в 2017 г. в США (Angelini P., 2018) у 5243 практически здоровых детей и молодых лиц от 11 до 18 лет, планирующих начать заниматься спортом, выявило удлинение интервала QTc >460 мс в 0,55%, а более 490 мс – в 0,09% случаев. Идентичные данные были получены Л.М. Макаровым по результатам скринингового обследования 1531 российских детей 0-11 лет: QTc >440 мс у 2,3%, QTc >460 мс у 1,05%, QTc >480 мс у 0,26% в исследованной популяции.

Исходя из того, что удлинение QTc >480 мс делает диагноз СУИQT высоковероятным, по анализу руководителя ЦСССА ФМБА России, главного детского кардиолога ФМБА России, координатора рабочей группы «Внезапная сердечная смерть» профильной комиссии по детской МЗ РФ, д.м.н., проф. Макарова, в России на сегодняшний день насчитывается свыше 80000 детей в возрасте 1-19 лет с заболеванием или подозрением на него, ежегодно, с учетом проводимой работы по информированию населения об опасности СУИQT должно выявляться еще около 5000 детей.

Клинические рекомендации по предупреждению ВСС указывают, что при постановке диагноза СУИQT, независимо от степени удлинения интервала на стандартной ЭКГ, необходимо назначение β -блокаторов. Многочисленные исследования [3] подтвердили наибольшую эффективность Надолола среди других БК в дозе 1-1,5 мг/кг в день однократно у пациентов старше 12 лет и двукратно у более молодых больных.

Согласно данным Госкомстата на 30 августа 2019 г. [6] по распределению населения по возрастным группам, количество детей от 0 до 19 лет в РФ составляет 32634 тыс. человек, при сохранении диагностирования заболевания у 0,26-1,0% детей, емкость рынка может составить от 84 до 330 тыс. человек. Что при условии постоянного приема препарата в месяц дает нам продажу от 80 до 330 тыс. упаковок только по врожденному СУИQT у детей. Помимо врожденного СУИQT существует проблема приобретенного СУИQT: как правило, это взрослое население с ССЗ, синдром является побочным эффектом приема препаратов для лечения ССЗ.

Для крупных компаний такая емкость рынка недостаточна для того, чтобы заниматься продвижением и продажей на нем препарата, но для нашей компании это существенный прирост бюджета.

Итак, на основании существующих нормативов Минздрава (Приказ МЗ РФ № 690-р, 2011) и данных Prindex (табл. 5,6) были выбраны наиболее приоритетные специальности для работы с препаратом, и произведен расчет потенциального количества пациентов на специалиста по каждой специальности в месяц.

Для уточнения желания ЦА работать с препаратом была разработана анкета, включавшая в себя вопросы о желании работать с Надололом. Подведение результатов анкетирования показало, что 93% специалистов из 483 ответили «ДА», при этом 100% аритмологов сообщили, что очень ждут появления Надолола на рынке и сразу начнут назначать его своим пациентам.

Цифровой SWOT-анализ

Следующим этапом работы было проведение цифрового SWOT-анализа [7]. В отличие от традиционного SWOT-анализа, цифровой метод менее чувствителен к субъективной оценке аналитика. На первом этапе была составлена стандартная матрица - Сильные стороны (S, Strong), Слабые стороны (W,

Weaknesses), Возможности (О, Opportunities), Угрозы (Т, Threats). На следующем этапе было определено влияние внутренних факторов (внутренних преимуществ и слабостей), проранжировав их с присвоением веса (от сильного влияния (6 баллов) до незначительного – 1 балл). Аналогичным образом было определено влияние внешних факторов возможностей, которые проранжировали по вероятности их использования. Было учтено влияние внешних факторов угроз, с оценкой вероятности их возникновения и возможных последствий.

В результате проведенных расчетов получились цифры, определившие агрессивную стратегию продвижения препарата (таблица 7, рисунок 3):

Исходя из приведенного анализа, согласно П.Л. Фельдману, адекватная стратегия продвижения может быть сформулирована следующим образом: *Агрессивная стратегия работы с новыми рынками и продуктами. Наличие возможностей внешней среды и сильных качеств у Компании, которые необходимо использовать. Существующая ситуация имеет потенциал для получения выгоды.*

Затем, с целью выявления основных направлений работы по продвижению с учетом возможных угроз со стороны пяти сил Портера, влияющих на развитие бизнеса, был проведен цифровой анализ конкурентных сил по Портеру. Анализ проводился в разрезе 5-ти факторов, или так называемых пяти сил Портера, влияющих на развития бизнеса [8]: товары-заменители, внутритраслевая конкуренция, новые конкуренты, потребители (клиенты), поставщики. Каждый из пяти факторов был проранжирован в зависимости от степени угрозы, а полученные данные сведены в таблицу 8:

Для того, чтобы предусмотреть трудности, форс-мажоры, скрытые риски и возможности выпуска на рынок Надолола, была использована бизнес-модель

Остервальдера-Пинье [9]. Был рассмотрен потребительский сегмент (табл. 9), подготовлены и проведены интервью с экспертами и ЦА для определения ценности Надолола, на основании которых были сформулированы ценностные предложения для ЦА, разработаны основные направления взаимоотношений с клиентами (табл. 10) и основными каналами дистрибуции (табл. 11), рассчитаны планируемые объемы продаж в первый год продвижения и на 5 лет и необходимое количество ключевых ресурсов, рассмотрена структура издержек.

Заключение

В результате разработана подробная стратегия продвижения, которая должна обеспечить успешный вывод на рынок дженерикового препарата Надолол. Расчетный срок окупаемости проекта – 29 месяцев с момента начала работ по выводу препарата согласно календарному плану.

Список литературы

1. Кочнев А., Науменко А., Бурков А. Анализ ассортимента с помощью матрицы McKinsey-General Electric. 2019 [Электронный ресурс] URL: <https://www.printfriendly.com/p/g/rMZfrV>. Дата обращения: 23.07.2020.
2. Арсентьева Р.Х. Синдром удлиненного интервала QT // Вестник современной клинической медицины. 2012. Т. 5. № 3. С. 69-73.
3. Ильдарова Р.А., Школьникова М.А. Врожденный синдром удлиненного интервала Q-T как проявление первичной электрической патологии сердца // Российский вестник перинатологии и педиатрии. 2010. Т. 55. № 2. С. 42-49.
4. Школьникова М.А., Полякова Е.Б., Ильдарова Р.А. и др. Синкопальные состояния у детей и подростков // Вестник аритмологии. 2017. Т. 87. С. 59-71.
5. Школьникова М.А., Ильдарова Р.А., Харлап М.С. Федеральные клинические рекомендации по оказанию медицинской помощи детям с синдромом удлиненного интервала QT // Союз

педиатров России, Ассоциация детских кардиологов России. 2015 [Электронный ресурс] URL: [http://pedklin.ru/images/uploads/pages/Clinic_rec_\(7\).pdf](http://pedklin.ru/images/uploads/pages/Clinic_rec_(7).pdf). Дата обращения: 23.07.2020.

6. Федеральная служба Государственной статистики [Электронный ресурс] URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 26.06.2020).

7. Фельдман П.Л. Как создать стратегию работы с врачами: практические

советы // Издательские решения. М., 2018. 242 с.

8. Голокова Г.В. Оценка конкурентных преимуществ предприятия: российский и зарубежный опыт // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. Т. 4. С. 652-657.

9. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора // М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.

Приложение

Таблица 1. Результаты опроса экспертов

Показание	Перспективы использования при этом показании, %
Контроль аритмии при врожденном СУИQT	98
Лечение крупных (в том числе внутренней локализации) гемангиом	93
Ишемическая болезнь сердца	68
Контроль аритмии при тиреотоксикозе	48
Мигрень (профилактика)	39
Контроль аритмии при инфаркте миокарда без признаков СН	38
Контроль аритмии при феохромоцитоме (в комбинации с α -АБ)	31
Нарушения ритма (наджелудочковая тахикардия, пароксизмальная предсердная тахикардия, синусовая тахикардия, наджелудочковая экстрасистолия)	30
Пролапс митрального клапана	28
Вторичная профилактика инфаркта миокарда (при клинически стабильном состоянии больного)	25
Контроль ЧСС при мерцании или трепетании предсердий	18
Синусовая тахикардия	15
Гипертрофическая кардиомиопатия	12
Артериальная гипертензия	10
Состояние тревоги (симптоматическое лечение)	10
Тремор (эссенциальный)	2

Рисунок 1. Случаи внезапной сердечной смерти среди молодых спортсменов



Таблица 2. Расчет общего балла привлекательности сегмента

Определение критериев для оценки привлекательности рынка	Определение веса каждого критерия привлекательности рынка	Оценка каждого сегмента от 1 до 10, где 1 - наименее соответствует утверждению в столбце А, а 10 - наиболее			Расчет общего балла привлекательности сегмента с учетом важности критериев (вес × оценка выраженности)		
	Вес фактора	Оценка выраженности фактора от 1 до 10			Итоговая оценка Сегмент 1	Итоговая оценка Сегмент 2	Итоговая оценка Сегмент 3
	100%	Сегмент 1 СУQT	Сегмент 2 Гемангиомы	Сегмент 3 ИБС	9,46	7,29	3,74
объем продаж сегмента высокий	8%	10	10	6	0,8	0,8	0,48
темпы роста сегмента высокие или превышает темпы роста рынка	9%	10	10	8	0,9	0,9	0,72
количество игроков в сегменте незначительно	12%	10	8	3	1,2	0,96	0,36
инвестиции в рекламу в сегменте отсутствуют или находятся на низком уровне	5%	10	9	5	0,5	0,45	0,25
существуют возможности для расширения ассортимента в сегменте	3%	10	8	2	0,3	0,24	0,06
низкий уровень культуры использования продукта (= значит есть возможность роста)	16%	8	6	3	1,28	0,96	0,48
сила конкурирующих брендов не велика (низкий уровень знания, лояльности, несформированный имидж продукта)	13%	9	5	1	1,17	0,65	0,13

Таблица 3. Расчет общего балла конкурентоспособности сегмента

Определение критериев для оценки конкурентоспособности рынка	Определение веса каждого критерия конкурентоспособности рынка	Оценка каждого сегмента от 1 до 10, где 1 - наименее соответствует утверждению в столбце А, а 10 - наиболее			Расчет общего бала конкурентоспособности сегмента с учетом важности критериев (вес×оценка выраженности)		
	Вес фактора	Оценка выраженности фактора от 1 до 10			Итоговая оценка Сегмент 1	Итоговая оценка Сегмент 2	Итоговая оценка Сегмент 3
	100%	Сегмент 1 СУQT	Сегмент 2 Гемангомы	Сегмент 3 ИБС	9,62	8,76	2,53
продукт имеет уникальное преимущество	23%	10	10	1	2,3	2,3	0,23
продукт удовлетворяет потребности целевой аудитории	20%	10	10	4	2	2	0,8
сила бренда, под которым реализуется продукт сопоставима или выше, чем у конкурентов	7%	6	6	8	0,42	0,42	0,56
компания обладает достаточными ресурсами для функционирования на новом рынке	6%	10	9	5	0,6	0,54	0,3
компания является гибкой и может быстро адаптироваться к рыночным изменениям	20%	10	8	2	2	1,6	0,4
уровень конкуренции в сегменте низкий	14%	10	10	1	1,4	1,4	0,14
медленная реакция со стороны конкурентов на деятельность компании	10%	9	5	1	0,9	0,5	0,1

Таблица 4. Матрица МакКинзи для выбранных сегментов

		Конкурентоспособность сегмента		
		Низкая (0-3 балла)	Средняя (4-7 баллов)	Высокая (8-10 баллов)
Привлекательность сегмента	Высокая (8-10 баллов)			№ 1
	Средняя (4-7 баллов)			№ 2
	Низкая (0-3 балла)	№ 3		

Рисунок 2. Портрет пациента

Профиль пациента	Возраст – от 0 до 60 и выше
Количество эпизодов заболевания или обострений (в случае хронических болезней) в год	Постоянный прием препарата во избежание кризового течения и летального исхода
Стиль поведения	После постановки диагноза постоянное наблюдение врача, госпитализации не требуются, самолечением не занимаются
Чем они лечатся сегодня. Степень удовлетворенности	Пропранолол – 70% Атенолол – 10% Коргард – 20% Степень удовлетворенности низкая
Какие лекарства и формы выпуска они предпочитают?	Предпочтение отдается препаратам с минимальным количеством приемов в день и высокоэффективным
Как они выбирают лекарство	Рекомендация врача – 90%, совет фармацевта - 1%, совет друзей, родственников, Интернет - 9% Прошлый положительный опыт используется в 90%, не склонны к самостоятельным экспериментам, но доверяют рекомендациям врача
Почему они должны выбрать наш препарат?	Специалисты считают Надолол единственным эффективным препаратом для лечения СУИQT с хорошим профилем безопасности, готовы его назначать
Что заставит их сделать первую попытку (first trial) в использовании нашего препарата?	Назначение специалиста и опасение за жизнь своего ребенка (при врожденном СУИQT) либо за свою жизнь и жизнь родителей (в случае приобретенного)

Таблица 5. Потенциальное кол-во пациентов на специалиста по каждой по специальности в месяц

Специальность врача	% пациентов с СУИQT	Кол-во минут на пациента	Пациентов в смену	Пациентов за месяц, 22 рабочих дня	Из них с СУИQT, 22 рабочих дня
Аритмологи детские	38	30	16	352	134
Аритмологи взрослые	7	30	16	352	25
Кардиологи поликлинические детские	19	20	24	528	100
Кардиологи поликлинические взрослые	5	20	24	528	26
Терапевты поликлинические, ВОП	0,5	20	24	528	3
Педиатры	6	25	16	374	21

Таблица 6. Потенциальное количество пациентов на препарат у врачей всех рассматриваемых специальностей в РФ (Ресурсы и деятельность медицинских организаций здравоохранения I Часть Медицинские кадры, 2019)

Специальность врача	Количество специалистов в РФ	Максимальное количество пациентов с СУИQT у одного специалиста, 22 рабочих дня	Максимальное число пациентов с СУИQT, которым может быть назначена терапия на дололом, 22 рабочих дня
Аритмологи детские	540	134	72 230
Аритмологи взрослые	3 200	25	78 848
Кардиологи поликлинические детские	800	100	80 256
Кардиологи поликлинические взрослые	7 400	26	195 360
Терапевты поликлинические, ВОП	70 600	3	186 384
Педиатры	48 900	21	1 032 768
Итого:			1 645 846

Таблица 7. Итоговая сумма баллов по каждой группе факторов

Сильные стороны 60	Слабые стороны 24
Возможности 30	Угрозы 7

Рисунок 3. Результаты цифрового SWOT-анализа и выбор стратегии

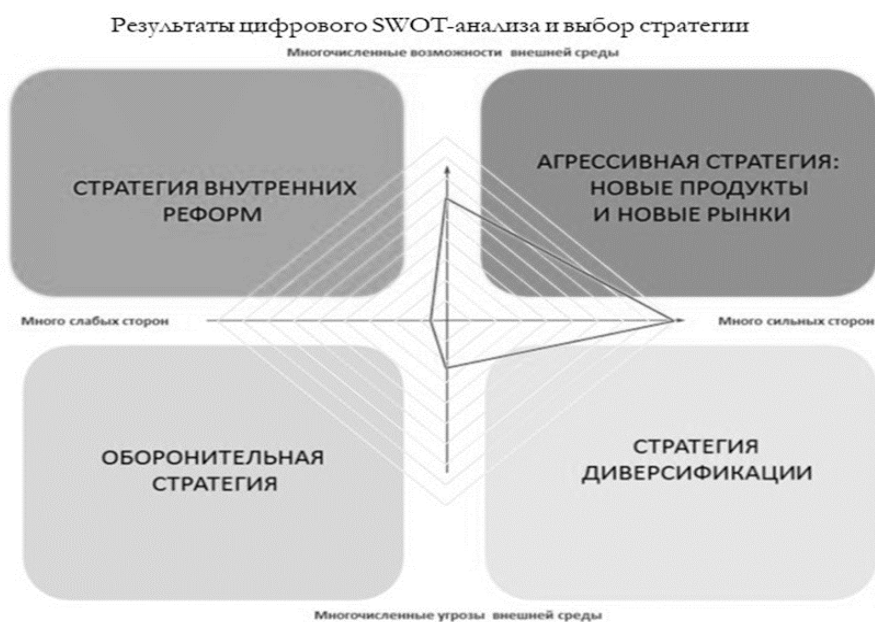


Таблица 8. Рекомендуемое направление действий, исходя из уровня угроз по каждому фактору

	Значение	Описание	Направление действий
Товары-заменители	Низкий	Компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует	1. Придерживаться стратегии укрепления уникальности товара и концентрироваться на стратегии лидерства в выбранной рыночной нише.
Внутриотраслевая конкуренция	Средний	Рынок является низкоконкурентным, но перспективным. Отсутствует возможность полного сравнения товаров разных фирм	2. Основные усилия предполагается сосредоточить на построении высокого уровня знаний продукта и на построении осведомленности об уникальных особенностях препарата.
Угроза входа новых игроков	Высокий	При регистрации дженерика на территории РФ высок риск входа новых игроков	3. Для сохранения конкурентоспособности необходимо постоянно мониторировать появление новых игроков на рынке.
Рыночная власть покупателя	Средний	Неудовлетворенность существующими менее качественными, но более дешевыми препаратами. Готовность перейти на более дорогой, но высокоэффективный препарат. Сильная привязанность к мнению лечащего врача. Все это порождает скрытый спрос, который может быть удовлетворен новым игроком рынка, т.е. нами	4. Снижать влияние ценовой конкуренции при принятии решения покупателем о приобретении. 5. Акционную активность сконцентрировать на построении длительных отношений с КОАми.
Угрозы со стороны поставщиков	Средний	Вероятность повышения цен на сырье	6. Попытка войти в государственный сектор для возможности обеспечения социально незащищенных потребителей. 7. Поиск новых поставщиков сырья либо собственное производство субстанции

Таблица 9. Потребительский сегмент

Название сегмента	Характеристика и описание сегмента				
Массовый рынок	Свыше 1,5 млн. человек: Пациенты с ишемической болезнью сердца Пациенты с нарушениями сердечного ритма Пациенты с тиреотоксикозом Пациенты, перенесшие инфаркт миокарда Пациенты с мигренью Пациенты с крупными гемангиомами				
Нишевый рынок	От 80 до 330 тыс. человек: Пациенты с врожденным СВИQT, пациенты с приобретенным СВИQT				
Многопрофильные сегменты в связке	Врачи поликлиник 4 основные специальности: аритмологи (детские, взрослые), кардиологи (детские, взрослые) педиатры и терапевты (ВОП) Планируемое покрытие: 2 800 аритмологов (из 3 740), 5-6 тыс. кардиологов (из 8 200), 8 тыс. педиатров (из 48 900), 10 тыс. терапевтов (из 70 600) Аптечные специалисты				
Дробная сегментация	Мероприятия 360 ⁰ для врачей 4-х категорий:				
		аритмологи (2,8 тыс.)	кардиологи (5 тыс.)	педиатры (8 тыс.)	терапевты (10 тыс.)
	Визиты (в т.ч. удаленные)	15 в год к одному	10 в год к одному	10 в год к одному	6 в год к одному
	Конференции	15	15	15	15
	Круглые столы	50	50	50	50
	Интерактивные семинары	30	20	30	10
	Наблюдательные исследования	1 (на 100 врачей)	1 (на 100 врачей)	1 (на 100 врачей)	-
	Пресса	10 выходов	10 выходов	10 выходов	10 выходов
	Интернет			1 сайт	
	Вебинары	50	50	50	50
	Промоматериалы	на 70 МП	на 70 МП	на 70 МП	на 70 МП
	Фармкружки		4000		
Многопрофильная платформа: «от и до»	KOL – каскады, во главе – 5 федеральных KOL Исследования Публикации по исследованиям				

Таблица 10. Направления взаимоотношений с клиентами

Направления	Взаимоотношения с врачом	Взаимоотношения с фармацевтом	Взаимоотношения с пациентом	Взаимоотношения с KOL
Персональная поддержка	Визитная активность	Визиты, фармкружки	Сбор информации о НЯ, фармакобезопасность	Визитная активность
Особая персональная поддержка	360 ⁰ , панель	360 ⁰ , панель	Фокус-группы (?)	360 ⁰ , каскад
Самообслуживание	Пресса, Интернет, мероприятия	Пресса, Интернет	Пресса, Интернет	Пресса, Интернет
Сообщества	Клуб любителей препарата, работа с врачебными сообществами, поддерживаемыми компаниями	-	Сообщество пациентов по проблеме СВИQT	Профессиональные сообщества
Совместное создание	Написание статей (клинические наблюдения) по результатам работы отдельных врачей	-	-	Лекции, статьи, материалы для врачей, стандарты

Таблица 11. Взаимодействие с каналами дистрибуции

	Информация	Оценка	Продажа	Доставка	Постпродажный сервис
	Как мы повышаем осведомленность о товаре?	Как мы помогаем клиентам оценить ценностные предложения компании?	Каким образом мы предоставляем клиентам возможность приобретения услуг?	Как мы доставляем клиентам наши ценностные предложения?	Как мы обеспечиваем постпродажный сервис?
Оптовики	Прайс-лист Информационное письмо Презентация Визит КАМ Письмо о загрузке филиалов	Коммерческие условия Стратегия сбыта Пакетное предложение Скидки	Заключение контракта	Информационные письма Визиты наших сотрудников	Возврат Credit note Информирование аптек о наличии Мониторинг ИСГ Рекомендации цены Распространение по филиалам
Интернет	Справочники Создание сайта ЛП Создание сайта по проблеме	Приложение для врача	Е-аптека Аптека.ру	Размещение информации	-
Аптечные сети	Визиты, письма, контракты	Назначения врачей	Наличие у дистрибьюторов Прямые контракты	Дистрибьюторы, наши визиты	Обучение Мониторинг ИСГ
Несетевая розница	Визиты, письма	Назначения врачей	Дистрибьюторы	Дистрибьюторы, наши визиты	Обучение Мониторинг ИСГ
ЛПУ	Визиты, RTM	Образцы?	Наличие у нужного дистрибьютора	Визитная активность	Публикации результатов применения
Наши полевые силы	Тренинги Презентации Цикловая книга Тестирование Двойные визиты Ролевые игры Интернет-портал	Демонстрация потребностей в продукте Демонстрация стратегии продвижения Совместное создание цикловой книги Бонус за лонч	Письма Интернет Вебинары Цикловые совещания	Письма Интернет Вебинары Цикловые совещания Двойные визиты Библиотека МП	Сбор возражений от клиентов с полей Обратная связь с отделом маркетинга Анкетирование клиентов Работа с врачами «панелей» Двойные и тройные визиты

THE MARKET LAUNCH STRATEGY OF GENERIC MEDICINE, WHICH DOESN'T HAVE REGISTERED EQUIVALENTS IN RUSSIA

Chernova Olga- Deputy General Director for Marketing, EcoFarmInvest LLC, office phone: +7 (495) 77-41-17, communication phone: +7 (903) 240-52-03, e-mail address: ephiolga@mail.ru

The article discusses the strategy of launching a drug on the Russian pharmaceutical market in the context of limited company resources. Analysis of factors of market attractiveness and competitiveness of a product, situational analysis, compiled portrait of a patient, determination of potential market capacity, digital SWOT analysis, digital analysis of competitive forces according to Porter, planned marketing strategy and marketing tactics for the next five years of drug promotion allowed developing a detailed promotion strategy, which should ensure the successful launch of the generic drug Nadolol on the market.

Keywords

Pharmaceutical market, digital SWOT analysis, McKinsey matrix, marketing strategy, marketing tactics, Osterwalder-Pigneur business model

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК СЕГОДНЯ

УСКОРЕНИЕ ВЫВОДА НОВЫХ ПРЕПАРАТОВ НА РЫНОК ЗА СЧЕТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПОИСКА ПАЦИЕНТОВ ДЛЯ КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА ОСНОВЕ ЕДИНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (ЕГИСЗ)

Федотов Д.Д.⁶, Ершова Г.В.⁷, Соколовский С.В.⁸

В настоящей работе описывается новый подход к поиску медицинских центров для проведения клинических исследований с использованием единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ). Особое внимание уделено важности данного процесса. Также проведен анализ существующего подхода к выбору центров для клинического исследования. В заключении предложен новый инструмент для поиска клинических баз, который позволит обеспечить компанию - спонсора клинического исследования качественными данными в кратчайшие сроки.

Ключевые слова

Клинические исследования, цифровизация, вывод на рынок нового лекарственного препарата, проведение клинических исследований, пациенты, отбор центров в клинические исследования

⁶ Федотов Дмитрий Дмитриевич – к.м.н., заместитель директора по клиническим исследованиям ООО «АстраЗенека Фармасьютикалз». Контактный телефон: +7 903 100 77 85, e-mail: ddfedotov@gmail.com

⁷ Ершова Галина Викторовна - локальный менеджер по клиническим исследованиям ООО «АстраЗенека Фармасьютикалз». Контактный телефон: +7 903 592 42 79, E-mail: galinaviktorovnaer@mail.ru

⁸ Соколовский Сергей Владимирович / Sokolovski Sergey Vladimirovich. Ведущий менеджер по решениям для бизнеса компании IQVIA. Контактный телефон +7 903 103 22 77, +7 499 272 05 01. E-mail: Sergey.sokolovski@iqvia.com

Ускоренный вывод лекарственных препаратов на рынок стал как никогда актуален в 2020 г. Это обусловлено внезапно начавшейся пандемией COVID-19, когда многие фармацевтические компании волевым решением решили скорректировать курс своих инновационных разработок лекарственных средств и включиться в гонку первенства за регистрацию вакцины и прочих лекарственных средств, способных помочь в борьбе с угрозой мирового масштаба.

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 начинают 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 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 [1].

Обычно, вывод нового лекарственного средства на рынок занимает около 10 лет (а если говорить о вакцинах, то этот период может занимать до 28 лет [2]), где самым продолжительным и дорогостоящим периодом являются клинические исследования: от момента включения первого пациента в исследование на здоровых добровольцах до регистрации препарата в регуляторных органах.

Российская Федерация является одним из наиболее привлекательных регионов для проведения клинических исследований ввиду высокой численности населения и возможности привлечь максимальное количество пациентов с разными нозологиями. Интересно, что, казалось бы, такая относительно новая сфера как клинические исследования, это одна из наиболее архаичных областей медицины. Все еще часто встречающийся бумажный документооборот, состоящий из карт пациентов, материалов по исследованию, различных журналов, которые зачастую заполняются вручную, и прочая отчетность на бумажном носителе, требует невероятного количества времени и ресурса врачей-исследователей.

Поиск клинических баз для проведения исследований – абсолютно тривиальный процесс. Казалось бы в век цифровизации и электронной медицинской карты поиск пациентов, которые могут быть заинтересованы в исследовании, должен занимать максимум 2 минуты, чтобы хватило настроить критерии поиска и показать полученные результаты. Но на практике выбор центров для проведения исследования и работа с ними до старта исследования занимает колоссальное количество времени – от 2 до 6 месяцев в среднем. Как правило, компании-спонсоры используют существующую у них базу учреждений, которые имеют аккредитацию на проведение исследований и

коммуницируют с врачами, ответственными за проведение исследований в конкретном учреждении, запрашивая их экспертную оценку по наличию необходимой популяции пациентов в центре.

Плюсом существующего подхода является поистине тесное сотрудничество с врачами-исследователями, возможность выбора опытных центров, оснащенных необходимыми ресурсами для проведения исследований – персоналом, оборудованием, помещением, временем. Тем не менее, существующий подход имеет свои весомые минусы. Прежде всего, это связано с тем, что карты пациентов преимущественно ведутся в бумажном виде, что значительно ограничивает возможность необходимого анализа документации по заданным параметрам. Врач, как правило, проводит предварительный скрининг на основе экспертной оценки «своей» базы данных и «своих» пациентов, в то время как для клинического исследования необходим анализ всей популяции пациентов в выбранном учреждении. У персонала центра зачастую нет времени и мотивации изучать карты пациентов и проводить многочасовой анализ на старте исследования, а в части случаев данные даются ориентировочно. Также нередки ситуации, когда дизайн протокола и / или критерии включения / не включения меняются, и центры, которые по предварительной оценке исследователей имели необходимую популяцию пациентов, перестают ее иметь.

Это влечет за собой увеличение срока проведения исследования, так как требуется время на поиск новых центров и операционную работу с ними (время от поиска центра до начала его работы занимает от 2 до 6 месяцев). Также требуется привлечение дополнительных ресурсов компании. Все это создает потребность в дополнительных расходах, увеличению сроков проведения исследования и как итог – задержку вывода препарата на рынок.

Более тщательная проработка данного требования к исследовательским центрам обеспечит фармацевтическим компаниям сокращение затрат и времени на проведение исследования. Новым решением является взаимодействие фармацевтической компании с интеграционными платформами, предназначенными для создания государственных информационных систем в сфере здравоохранения (ГИСЗ) субъектов РФ в рамках федерального проекта «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)».

Цифровая интеграционная платформа позволяет регионам привести все данные по пациентам в единый формат и использовать их при взаимодействии различных медицинских информационных систем регионального и федерального уровней. Соответственно, все данные по пациентам по одному региону аккумулируются в интеграционной платформе, что дает возможность использовать эту базу данных для поиска пациентов в клиническое исследование. Таким образом мы получим обезличенную базу данных пациентов с указанием конкретного медицинского учреждения. Это позволит нам провести анализ данных и выявить регионы / медицинские учреждения, в которых присутствует необходимая для заданного исследования популяция пациентов.

В настоящее время существуют ряд ИТ компаний, которые занимаются интеграцией данных в сфере здравоохранения. Набор их сервисов продиктован приказом 911н МЗ РФ и включает в себя: управление потоками пациентов; ведение интегрированной электронной медицинской карты; ведение специализированных регистров; учет сведений о показателях системы здравоохранения, в том числе, медико-демографических показателях здоровья населения; ведение централизованной системы (подсистемы) управления

лабораторными исследованиями; ведение централизованной системы (подсистемы) хранения и обработки диагностических изображений. Учитывая уже работающие сервисы, представляется возможным разработать новый сервис для поиска пациентов в клинические исследования.

Данный сервис позволил бы компании-спонсору сформировать специфический для протокола клинического исследования запрос. Компания-интегратор после получения запроса формирует запрос в базу данных, которая содержит данные региональных МИАЦ, где консолидированы данные МИС / ЛИС. Получение результатов аналитических отчетов по одному исследованию значительно сокращается и составляет около 7 дней против 2-6 месяцев привычным способом. С новым подходом не только увеличивается скорость подбора центров, но и улучшается качество подбора центров (за счет выявления популяции с узко специфичными критериями заболевания). Также минимизируется риск субъективной оценки наличия популяции в учреждении, где работает врач-исследователь. База для поиска не ограничена одним врачом, одним отделением или учреждением: поиск проходит по всем учреждениям, где используется МИС и / или ЛИС. Учитывая отмену аккредитации учреждений на проведение клинических исследований с января 2021 г., описываемый способ поиска исследовательских центров может стать предметом выбора компании-спонсора.

Ограничением использования описываемого подхода является то, что данные МИС / ЛИС федеральных округов РФ консолидируются в регионах и замыкаются на региональном МИАЦ. Однако, это ограничение можно преодолеть, при наличии контрактов на получение данных из региональных МИАЦ. Также следует принимать во внимание, что в качестве результата рассматриваются данные о количестве пациентов по региону. С точки зрения выбора центров, это может быть сложностью, т.к. в регионе А может, к

примеру, 5 центров с низким числом пациентов, но суммарно – большое количество, при этом в регионе Б общее число пациентов ниже, но они сконцентрированы в двух центрах. Регион Б предпочтительнее, т.к. позволяет уменьшить операционные и логистические расходы.

К возможным ограничениям также следует отнести отсутствие в МИС нужного диагноза по МКБ, процедуры или лабораторных данных. Поскольку в современных исследованиях довольно часто речь идет о персонализированной медицине (например, мутации), возможна ситуация, когда для исследования инновационного препарата мы можем не обнаружить данные, полностью соответствующие запросу компании-спонсора. Сейчас поиск подходящей популяции пациентов, выходящий за пределы стандартного набора данных МИС может быть существенно ограничен отсутствием необходимых данных в явном виде. Это, впрочем, можно преодолеть, используя самообучающиеся алгоритмы искусственного интеллекта при семантическом анализе данных МИС, а также интегрируя разнообразные источники медицинских данных с помощью стандартов обмена медицинскими и около медицинскими данными между системами (протокол FHIR, созданный международной организацией HL7).

Таким образом, новый подход позволяет обеспечить быстрый подбор популяции пациентов для клинических исследований на основе произвольного набора критериев через автоматизированный поиск в региональных и федеральных системах учета карт пациентов и обеспечить компанию спонсора клинического исследования качественными данными в кратчайшие сроки, снижая продолжительность набора пациентов, тем самым сокращая общие сроки клинического исследования, а значит и ускоряет вывод нового продукта на рынок.

Список литературы

1. Юргелас М.В., Иванова Т.В.
Критерии отбора технологий в цифровой
экономике // Бизнес. Общество. Власть.
2020. № 2-3. С. 36-37.

<https://www.nytimes.com/interactive/2020/04/30/opinion/coronavirus-covid-vaccine.html>.

2. How Long Will a Vaccine Really Take?
[Электронный ресурс] URL:

ACCELERATING THE LAUNCH OF NEW DRUGS TO THE MARKET BY OPTIMIZING THE PROCESS OF PATIENTS SEARCH FOR CLINICAL TRIALS BASED ON A UNIFIED STATE SYSTEM IN THE FIELD OF HEALTH CARE (UNIFIED STATE HEALTH INFORMATION SYSTEM)

Fedotov Dmitry – PhD, Associate Director SMM AstraZeneca Russia. MBA HSE University. Phone: +7 903 100 77 85, e-mail: ddfedotov@gmail.com.

Ershova Galina - Local Study Manager SMM AstraZeneca Russia. MBA HSE University. Phone +7 903 592 42 79, e-mail: galinaviktorovnaer@mail.ru

Sokolovski Sergey - Business Solutions Senior Manager IQVIA. Phone: +7 903 103 22 77, +7 499 272 05 01. E-mail: Sergey.sokolovski@iqvia.com

This article describes a new approach to search for medical sites for clinical trials using the Unified State Health Information System. Particular attention is paid to the importance of this process, as well as an analysis of the existing approach to the selection of sites for clinical research. In conclusion, a new tool for finding clinical sites is proposed, which will provide the sponsor company of a clinical trial with high-quality data as soon as possible.

Keywords

Clinical trials, digitization, launching a new drug on the market, conducting clinical trials, patients, sites selection for clinical trials, feasibility

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК СЕГОДНЯ

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ ЗОНТИЧНОГО БРЕНДА

Маракина В.Ю.⁹, Татикян Н.Л.¹⁰

В данной статье освещаются мероприятия, направленные на изменение восприятия препарата под торговым наименованием Гептрал, в дозировке 400 мг, принадлежащего классу гепатопротекторов, двумя целевыми аудиториями - фармацевтами и конечными потребителями. Конечной целью данных мероприятий является укрепление позиции препарата в зонтичном бренде Гептрал и, в конечном итоге, продление жизненного цикла зонтичного бренда.

В мае 2019 года один из препаратов, входящих в зонтичный бренд Гептрал, – Гептрал в таблетках 400 мг, получил безрецептурный статус (ОТС). ОТС статус оказался действительно «спасательным кругом» для бренда Гептрал, так как в течение последних лет рынок гепатопротекторов был в состоянии стагнации, а сам бренд находился в фазе зрелости, после которой, как известно, наступает фаза падения.

Ключевые слова

Неалкогольная жировая болезнь печени (НАЖБП), гепатопротекторы, безрецептурный статус (ОТС), Гептрал.

⁹ **Маракина Виктория Юрьевна** – кандидат филологических наук, преподаватель ИКМ НИУ ВШЭ, директор по маркетингу компании «Еламед», моб: +7(905) 784-00-02 E-mail:victoriamar@mail.ru

¹⁰ **Татикян Наринэ Левоновна** – старший медицинский представитель, «Abbott laboratories», моб: +7(985) 484-92-10, E-mail: narine_tatikyan@yahoo.com

Введение

В мае 2019 г. один из препаратов, входящих в зонтичный бренд Гептрал, – Гептрал в таблетках 400 мг, получил безрецептурный статус (ОТС), что открыло большие возможности для дальнейшего продвижения всего зонтичного бренда, для укрепления его позиций на рынке гепатопротекторов и продления его жизненного цикла.

Приобретению безрецептурного статуса во многом способствовала политика государства, нацеленная на облегчение для пациентов доступа к социально-значимым препаратам. здравоохранение РФ сфокусировано на профилактике, раннем выявлении и лечении серьёзных заболеваний, с целью сокращения смертности и улучшения качества жизни людей. Профилактика и лечение заболеваний на ранних этапах способствуют, в свою очередь, сокращению расходов на здравоохранение.

Бренд Гептрал имеет обширный опыт применения в клинической практике специалистов. Назначение Гептрала на начальных стадиях заболеваний печени приостанавливает прогрессирование болезни и значимо улучшает состояние и прогноз. Кроме того, доказано, что Гептрал способствует повышению выживаемости у пациентов с циррозом печени стадии А и В по Чайлд Пью [1]. Цирроз печени, в том числе, сопровождающийся депрессией, – тяжелое заболевание, требующее особого подхода к терапии, серьезной медикаментозной поддержки, постоянного наблюдения у врача.

В этой связи Гептрал прочно закрепился в сознании врачей как «сильный гепатопротектор», который лечит печень в «тяжёлой» стадии заболевания. Этому способствовало и то, что в течение многих лет компания-производитель позиционировала препарат как «быстрый гепатопротектор», «единственный из гепатопротекторов, доказано снижающий смертность в 2,5 раза у пациентов с циррозом печени, обладающий антидепрессивным

эффектом». Естественно, что фармацевты, так же как и врачи, за длительное время присутствия бренда Гептрал на рынке привыкли воспринимать его как препарат, назначаемый врачом для серьезных состояний и отпускаемый по рецепту врача. И несмотря на то, что Гептрал 400 мг перешел в статус безрецептурного отпуска, фармацевты в большинстве своем продолжают придерживаться традиционного, сформированного годами, восприятия, что явилось первым барьером для нового продвижения безрецептурного препарата Гептрал 400 мг и зонтичного бренда в целом.

Помимо алкогольной болезни печени (АБП) и вирусных гепатитов С, которые на протяжении долгих лет считались основными причинами циррозов печени, в последние годы стала крайне актуальной ранее «безмолвная», никак не проявляющая себя на первых стадиях неалкогольная жировая болезнь печени (НАЖБП), получившая широкое распространение. Ожидается, что в ближайшие десятилетия НАЖБП вытеснит гепатит С с позиции ведущей причины терминальной стадии заболевания печени, требующей трансплантации. Известно, что в США НАЖБП уже вышла на 2-е место среди причин трансплантации печени [2].

На начальных стадиях заболевания НАЖБП не имеет специфических симптомов, что затрудняет диагностику. При выявленной НАЖБП на начальных стадиях заболевания врачи обычно назначают более простые, часто растительные и, следовательно, более доступные препараты или не медикаментозную терапию (смену образа жизни, физическую активность, диету). К тому же НАЖБП не входит в число заболеваний, лечение которых возмещается программами добровольного медицинского страхования (ДМС), из-за чего этот диагноз не ставится пациентам, которые обслуживаются по полису ДМС. Таким образом, становятся очевидными сразу несколько барьеров в продвижении

бренда Гептрал: бессимптомное течение заболевания, не страхового диагноз НАЖБП, нежелание врачей назначать дорогие препараты при НАЖБП на начальных стадиях заболевания. Становится ясным, что при продвижении бренда в новой целевой аудитории – фармацевтов и конечного потребителя, необходимо преодолеть эти барьеры, выстроив корректное восприятие бренда в цепочке «врач-фармацевт-потребитель».

С целью более детального понимания дальнейшего продвижения зонтичного бренда Гептрал, выявления возможностей для повышения продаж бренда, был исследован рынок гепатопротекторов, проведен PESTEL-анализ и определен пациентопоток.

Анализ рынка

Объем безрецептурного рынка гепатопротекторов в 2019 г. составлял 30 млн. упаковок, что соответствовало 11 млрд. руб. в денежном выражении. Рынок падал в 2019 г. vs 2018 г. на 7% в упаковках и 1,3% в деньгах. Гептрал 400 мг упал в том же промежутке времени на 4,2% в упаковках. Учитывая тот факт, что в 2019 г Гептрал 400 мг не продвигался как ОТС препарат, то продажу обеих дозировок – 400 мг и 500 мг - обеспечивали врачебные назначения. Тогда следовало рассматривать продажи зонтичного бренда Гептрал 400 мг и 500 мг в таблетках, которые выросли в 2019 г. на 1,5%.

Основными конкурентами на безрецептурном рынке гепатопротекторов являются Эссенциале форте и Фосфоглив. Все пероральные формы Эссенциале форте в последние годы показывали отрицательную динамику, ежегодно теряя долю рынка. В 2019 г. vs 2018 г. падение составило 10% в натуральном выражении. Фосфоглив в капсулах вырос с 2018 г. до 2019 г. на 7%. (см. рис. 1).

В отношении продаж дженериков в коммерческом канале, препарат Гептор производства компании Верофарм до 2018 г. являлся единственным дженериком и «отбирал» у Гептрала полмиллиона упаковок ежегодно. С 2018 г. появились еще

два дженерика - Самеликс и Гептразан, которые пока не имеют высоких цифр продаж, но они будут расти за счет госпитального канала.

Жизненный цикл

В последние 3 года сбыт Гептрала в таблетках рос невысокими темпами, находясь в стадии зрелости, с учетом стагнации рынка гепатопротекторов. Так, препарат Эссенциале форте в капсулах (всех форм выпуска) ежегодно на протяжении 2017-2019 гг. в натуральном выражении снижал темпы роста. В 2019 г. Эссенциале упал ниже рынка на 10%. Можно предположить, что бренд перешел в стадию падения. Фосфоглив (капсулы всех форм выпуска), за последние 5 лет показал двузначный рост в упаковках и даже в условиях стагнировавшего рынка рос. Следовательно, бренд находится в стадии роста.

Анализ Макроэкономических Факторов (PESTEL АНАЛИЗ)

Political

В последние годы политическая ситуация не оказывает существенного воздействия на состояние фармацевтической отрасли в сфере рынка гепатопротекторов.

Economical

НАЖБП – не страхового диагноз, диагностика и лечение не оплачивается полисом добровольного медицинского страхования (ДМС), что означает необходимость покупки лекарства пациентом за свои деньги и побуждает его искать информацию в интернете, советоваться с фармацевтами и делать выбор метода лечения. В конечном счете пациент пойдет прямо в аптеку или совершит онлайн заказ. Сокращение финансирования по полису обязательного медицинского страхования (ОМС) биохимических анализов, УЗИ печени привело к тому, что пациенты стали тратить собственные средства также на диагностику. В таких условиях пациенту важно предоставить всю необходимую информацию о заболевании и методах лечения, в частности, о безрецептурном отпуске препарата Гептрал, и прямая

коммуникация с конечным потребителем будет эффективной.

В январе-апреле 2020 г. импортные препараты росли в упаковках быстрее, чем отечественные (11% против 8%), что увеличивает шансы продаж Гептрала перед отечественным Фосфогливом и отечественным дженериком Гептором.

По данным DSM group, в 2019 г. фармацевтический рынок рос в основном за счет дорогих препаратов (свыше 500 руб.). Однако в первые месяцы 2020 г. появилась тенденция к покупкам более дешевых препаратов. Без учета марта, рынок рос в два раза медленнее в деньгах, по сравнению с аналогичными месяцами 2019 г., в упаковках же оставался на уровне 2019 г., что говорит о тенденциях, которые могут не лучшим образом отразиться на продажах Гептрала, способствуя росту продаж дженериков. Коммуникация, нацеленная на повышение знаний работников аптек, позволит предоставить им необходимые данные по применению бренда Гептрал, что исключит переключение на дженерики.

Угрозами для достижения стратегической цели могут быть следующие факторы: падающий рынок гепатопротекторов, снижение темпов роста экономики, падение цены на нефть, падающий рубль, инфляция на лекарства на уровне 4.5%, рост безработицы. При оптимистическом сценарии, по данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), падение экономики в ближайшие 2 года будет на уровне 2,8-3,3%. Однако по данным Citigroup, темп восстановления оптовой и розничной торговли, по сравнению с другими отраслями, самый короткий. Возврат на докризисный уровень ожидается во 2 квартале 2021 г. По мнению 51% опрошенных респондентов - участников рынка, фармацевтическая розница в 2020 г. покажет прирост в национальной валюте от 3-10% (данные AlphaRM).

Social

Увеличение пенсионного возраста требует сохранения трудоспособности

работающего населения, в том числе, за счет укрепления здоровья, что позволит не увеличить затраты на оплату листов нетрудоспособности. Поэтому важно направлять усилия на поддержку здоровья граждан. Усилия государства по популяризации здорового образа жизни может облегчить проведение образовательных, PR и GR мероприятий.

По данным Росстат 2018 г., происходит рост населения в возрасте 55+. Это тот сегмент, в котором будет осуществляться продвижение Гептрала. По данным IPSOS, врачи по-прежнему доверяют «сильным» брендам, поэтому продвижение рецептурных форм зонтичного бренда должно поддерживать продажи безрецептурной формы. С другой стороны, пациенты становятся более образованными в области методов лечения заболеваний, хотят получать информацию, посещают сайты, слушают специалистов - блогеров, делятся своим опытом по применению препаратов в социальных сетях и др. Это требует усиления работы в области мультимедийного продвижения.

Конечный потребитель хорошо знаком с другими гепатопротекторами, которые давно имели безрецептурный статус отпуска. Можно предположить, что новинка Гептрал в безрецептурном сегменте будет хорошо восприниматься людьми-новаторами по натуре, вместе с тем не будет привлекать консерваторов. Но для изменения восприятия этой категории необходимо время и правильное продвижение. Устаревшее представление фармацевтов о том, что Гептрал применяется при тяжелых, сложных стадиях болезни, требует детальных объяснений касательно безрецептурного Гептрала (400 мг), для чтобы фармацевты могли давать объективную информацию покупателям.

Technological

Новые технологии в выявлении степени тяжести поражения печени - появление фиброскана (выявление фиброза печени на самых ранних стадиях, которое является альтернативой

хирургической печеночной биопсии) во многих государственных и коммерческих клиниках повысит конкуренцию, что приведет к снижению стоимости обследования. Доступность исследования, в свою очередь, повысит востребованность и продажи гепатопротекторов. Однако появление новых препаратов для лечения вирусного гепатита С, которые дают 100% излечение, уменьшают потребность в применении гепатопротекторов.

Быстрое развитие цифровых технологий дает возможность выйти на прямую персонафицированную коммуникацию с конечным потребителем. Появление фармацевтических маркетплейсов может сильно повлиять на перераспределение между обычными аптеками и точками продаж в интернете в пользу последних, что, в конечном итоге, увеличивает напряжение в аптечном сегменте, в том числе, среди провизоров и фармацевтов. Это также диктует необходимость прямой коммуникации.

Environmental

Пандемия 2020 г. изменила отношение людей к жизни. С одной стороны, люди стали более осознанно относиться к своему здоровью. Изменились приоритеты в покупках. Лекарства и предметы личной гигиены встали на верхнюю ступень в приоритетах, а другие отрасли уступили свои позиции.

С другой стороны, культура питания, употребление алкоголя и образ жизни наших пациентов оставляет желать лучшего, поэтому все рекомендации о смене образа жизни остаются часто невыполненными, и врач вынужден назначить вспомогательную терапию. Коммуникация с врачами поможет укрепить уверенность в необходимости правильного комплексного лечения и увеличить знание и понимание методов терапии среди фармацевтов и конечных потребителей.

В последнее время особенно проявляются опасения населения в отношении заболевания коронавирусом. Есть данные о прямом действии коронавируса на клетки печени [4]. В

лечении заболевания различными медикаментами при высокой лекарственной нагрузке печень подвергается сильному воздействию. Эти факторы могут стать основой значимого роста рынка гепатопротекторов. К тому же, люди, которые перенесли Covid 19, долгое время жалуются на утомляемость, в то время как одним из показаний Гептрала является «повышенная утомляемость при установленных хронических заболеваниях печени» [3]. Помимо этого, на состоянии пациента может сказываться стресс и страх перед коронавирусом. В этом плане гептрал имеет уникальное свойство – антидепрессивный эффект.

Legal

Поскольку Гептрал входит в перечень жизненно-важных лекарственных средств (ЖНВЛС), и государство следит за изменениями цен на эти препараты, увеличение продаж может происходить только в натуральном выражении. Проявление закона «третий лишний» уменьшило шансы тендерных госпитальных продаж [5]. Увеличение объема продаж всего зонтичного бренда будет происходить за счет розничного канала. А принятый в апреле 2020 г. «Закон об онлайн продаже безрецептурных лекарственных средств» расширяет поле коммерции Гептрала [6].

Пациентопоток

Четвертая часть населения России – люди старше 50 лет, составляющее 36 млн. (Российский статистический ежегодник. 2017). Из них около 60% имеют лишний вес – 22,8 млн. людей (Росстат, 2018). Распространенность НАЖБП в России – 37% [7]. НАЖБП в основном болеют пациенты старше 50 лет – 15 млн. пациентов. За 2019 г. в городах – миллионниках выписка гепатопротекторов при диагнозе НАЖБП (другие заболевания печени, K76) составила примерно 2,5 млн. рецептов (Comson, 2019). Следовательно, 2,5 млн. больным была назначена терапия. 5 млн. из 15-ти не получает терапию и 7,5 млн. занимается самолечением. В год продается 30 млн. упаковок гепатопротекторов. Если

каждый больной в год принимает курс из 3 упаковок, то выходит, что 10 млн. больных получают терапию (2,5 млн. по рекомендации врача и 7,5 млн. самостоятельно). Потенциал роста продаж – это 5 млн. пациентов с диагнозом, но без терапии, 7,5 млн. пациентов на самолечении и ~ 8 млн. чел. без диагноза, имеющих факторы риска и нуждающихся в профилактике. Эти цифры указывают на возможность двузначного роста продаж зонтичного бренда (см. рис. 2)

4P+4C Анализ

В цифровой век важно проводить не только 4P (product, place, price, promotion), но и 4C (consumer, cost, communication, convenience) анализ. Каким бы хорошим ни был продукт, можно продать только то, что хочет купить конечный потребитель. Цена продукта – не единственная затрата. Покупателю необходимо понимать ценность продукта, которая станет драйвером к приобретению препарата по этой цене.

Продвижение должно быть построено на четкой и понятной коммуникации. Пользователь хочет диалога, а не монолога. Поэтому необходим информационный обмен между покупателем и продавцом. Прошли те времена, когда можно было написать маркетинговую стратегию, актуализировав какую-то медицинскую проблему, и потратить бюджет в продвижении препарата на рекламу в медицинском сообществе и убеждение важности этой проблемы. Если даже врачебное сообщество примет проблему, как актуальную и важную, врачу сложно будет убедить больного. Согласно результатам опроса (Ipsos, 2 кв. 2019 г.), 60% опрошенных врачей утверждают, что им все чаще приходится приводить аргументы в пользу своего назначения. 58% врачей считают, что пациент приходит на прием с собственным мнением о диагнозе и подходе к лечению. Только лишь 26% покупателей сразу купят назначенный врачом новый препарат, 20% сначала прочитают отзывы о назначенных препаратах в интернете, 17,5% сначала

сравнят цены на выписанные препараты и препараты-аналоги. 10% покупателей посоветуются с близкими и еще 10% – посоветуются с фармацевтом в аптеке, а 7% – еще с одним врачом.

И наконец, в изучении места продаж важной составляющей должно быть исследование вопроса об удобстве покупки. Ярким примером стал период пандемии вируса Covid-19, когда единственным удобным и безопасным способом приобретения товара стали онлайн-заказы. Хотя доля электронной коммерции в аптечных сетях в период пандемии не была высокой (всего 5%), в ближайшие годы нужно учитывать вероятность повышения этого показателя.

Для изучения потребителя и выбора нужной коммуникации нами было проведено анкетирование среди работников 30 аптек. Опрос показал, что важными критериями выбора гепатопротекторов являются: эффективность, цена, «знакомый препарат – видели рекламу». Потребителей меньше всего заботит натуральный состав препарата или естественное восстановление.

Целевая группа – конечный потребитель

Наглядным примером может служить успешная женщина 50+, с частыми командировками, ужинами с клиентами, сидячим образом жизни, усталостью и утомляемостью, возможно, принимающая контрацептивы. Она заботится о своем здоровье и не забывает заботиться о здоровье членов семьи. Ее беспокоит увеличение массы тела, связанное с гиподинамией и возможной гормональной перестройкой организма. У нее есть желание посещать фитнес центры, но часто на занятия спортом не хватает времени и сил. В свободное время она смотрит фильмы с любимыми актерами, читает книги любимых авторов, посещает социальные сети. В выходные дни проводит время с семьей, готовит обед и одновременно смотрит передачи по телевидению, чтобы быть в курсе новостей и не упустить любимые передачи.

Регулярные покупки делает сама, не доверяя никому выбор продуктов и лекарств для семьи. Выбор аптеки основан на принципе местоположения - рядом с любимыми супермаркетами. Когда не успевает посетить их лично, предпочитает онлайн-заказ. Выбор продукта ориентирован на знакомый бренд.

Модель четырех действий (Стратегия «ГОЛУБОГО ОКЕАНА»)

После изучения целевой аудитории и тенденций рынка, стало ясным, что необходимо провести изменения в стратегии продвижения препарата. Эти действия нашли свое отражение в стратегии «Голубого океана» (см. табл. 1).

Комплекс тактических инструментов для работы с целевой аудиторией (фармацевт, конечный потребитель)

Ниже приведены основные инструменты для продвижения препарата в аптечном сегменте.

1. Это выкладка в аптеках на полке «Гепатопротекторы» рядом с известными брендами, что стало возможным при получении препаратом Гептрал безрецептурного статуса. Шелфтокеры с надписью «Гептрал – поддержка печени, проверенная временем». Экономичные упаковки – N 60 помогут заполнить место на полке для лучшей визуализации. Шелфтокеры с надписью «Новинка», «Курсовой прием для поддержания работы печени стал еще более доступным».

2. Размещение на лицевой части упаковки Гептрал (400 мг таблетки) информации об уникальном свойстве в классе гепатопротекторов – снижение повышенной утомляемости при установленных заболеваниях печени.

3. Короткий ролик о НАЖБП, в котором будет говориться, что это заболевание является «болезнью века», а начальные стадии протекают бессимптомно. Однако есть неспецифический симптом – повышенная утомляемость, которая может свидетельствовать о заболевании. Тогда нужно проверить печень. В ролике будут даны ссылки на сайт «Проверьпечень.ру» и

«Гептрал.ру». Ролик можно крутить на мониторах в аптечных сетях.

4. Маркетинговые предложения.

В силу экономических сложностей 2020 г. есть угроза снижения покупательской способности. Чтобы минимизировать риски потерь, рекомендуется проводить регулярные трейдмаркетинговые акции для потребителя, включать препарат в «Товар дня».

Существует еще одна угроза – покупатель может купить одну упаковку Гептрала 400 мг N 20, пролечиться 10-20 дней (т.к. согласно инструкции нужно принимать 1-2 таблетки в день), почувствовать эффект, который наступает уже через 7 дней, и больше не покупать. Это, с одной стороны, приведет к уменьшению эффективности терапии, следствием чего будет разочарование потребителя, с другой стороны – к снижению продаж упаковок. Чтобы минимизировать эти риски, предлагается выпустить большую упаковку в 60 таблеток (N 60) на 1-2 месяца терапии, что увеличивает шансы эффекта последствия, а значит и удовлетворенность потребителя. Кроме того, большая упаковка будет экономически более выгодной.

5. Обучение провизоров и фармацевтов. Будут проводиться обучающие вебинары на онлайн платформе pharmznanie.ru и на собственных сайтах аптечных сетей. Актуальными для них будут темы: «НАЖБП – болезнь века», «Лекарственные поражения печени», «Воздействие Covid-19 на клетки печени», «Одна печень – один Гептрал». Цель вебинаров - показать провизорам объективные данные о характеристиках и свойствах Гептрала, его эффективном воздействии и необходимости применения препарата на начальных стадиях заболевания. Кроме этого, важно объяснить, при каких запросах и как предоставлять информацию о приеме Гептрала. Это поможет, в частности, исключить

переключение на дженерики и другие гепатопротекторы.

Будут проводиться офлайн-мероприятия – круглые столы с экспертами. Экспертами могут быть как региональные лидеры мнений (KOLs), так и медицинские советники по препарату. Цель мероприятия – установить связь между врачебным и фармацевтическим сообществами для решения общей проблемы, ответить на насущные вопросы провизоров, передать опыт врачебного применения Гептрала работникам первого стола.

Произойдет обновление инструкции Гептрал 400 мг на сайтах vidal.ru, rlsnet.ru, medi.ru. По данным Ipsos осени 2019 г., работники первого стола отдают предпочтение именно этим поисковикам по удобству и важности информации приложений. Это необходимо сделать, так как в старой инструкции показания к применению написаны сложной для фармацевтов и конечного потребителя терминологией.

Будут опубликованы статьи в периодических медицинских изданиях. Согласно тому же опросу Ipsos 2019 г., 34% провизоров отметили, что обращались к сайтам периодических медицинских изданий. Первые три места по удобству и важности занимают katrenstyle.ru, pharmvestnik.ru, dasigna.ru. Контент статей – клинические случаи и опыт применения Гептрала, которыми будут делиться региональные и федеральные лидеры мнений, а также интересные факты о печени, профилактике заболеваний печени, о заболеваниях и препаратах, которые могут приводить к поражению печени, и многое другое.

Интернет-инструменты для воздействия на конечного потребителя

1. На продуктивном сайте будет обновлена инструкция. Сайт должен быть удобным и информативным как для конечного потребителя, так и для профессионалов здравоохранения, т.к. его посещают не только пациенты, но и врачи и фармацевты (Ipsos, 2019 г.). В меню будет добавлен отдельный раздел «Для

профессионалов здравоохранения», в котором будут размещаться клинические исследования по препарату. Там же могут быть размещены: диета при заболеваниях печени и желчевыводящих путей, которую, при необходимости, легко можно будет распечатать, а также калькуляторы индекса массы тела, компоненты метаболического синдрома и метаболические маркеры (артериальное давление, гликемия, чувствительность к инсулину и т.д.). Полезна будет также шкала утомляемости. Современный потребитель ждет интерактива, а не монолога, поэтому предлагается добавить в продуктивный сайт чат-боты, отвечающие на вопросы потребителя, а также поместить раздел для отзывов и окошко «Сообщить о нежелательном явлении».

2. Появится приложение в Appstore или Googleplay «Стать легче» или «Худеем вместе», в котором ежедневно будет предложен примерный рацион еды, с расчетом калорий. Также будет шагомер, умный калькулятор для расчета потраченных калорий, напоминание о приеме лекарств и употреблении воды не менее двух литров в день, тест на утомляемость и шкала утомляемости, для определения хронической усталости. В приложении будет ссылка на продуктивный сайт.

3. Событийный маркетинг. Всемирный день печени отмечается 19 апреля. Можно организовать PR мероприятия в больших торговых центрах, под лозунгом «Берегите печень! Печень у нас одна!». Посетители старше 50 лет с высоким индексом массы тела могут пройти бесплатное УЗИ печени, сдать биохимический анализ крови. Также планируется раздавать купоны с 25% скидкой на фиброскан.

4. Продвижение на сайтах крупных фитнес центров. Часто в фитнес центр обращаются люди, которые желают похудеть. Чтобы появились силы для занятия спортом и восстановилась работа печени, будет актуальным курсовой прием Гептрала.

5. Продвижение в социальных сетях: Одноклассники, Facebook. Предлагается создать группу «Одна печень, одна жизнь», регулярно размещать полезный контент и видео-плейсмент с минимумом рекламы и направлять пользователей на продуктовый сайт и маркетплейсы arteka.ru и earteka.ru.

6. Контекстная реклама в поисковиках Яндекс и Google. При поиске #печень, #здоровая печень, #цирроз, #фиброз, #гепатит, #гепатоз, в первых трех результатах будут сайты проверьпечень.ру и heptral.ru. Кроме этого, в социальных сетях пользователя появится контент с информацией и переходом на продуктовый сайт и маркетплейсы arteka.ru и earteka.ru. Предлагается также при поиске любого гепатопротектора первой строчкой выдавать в списке «Похожих товаров» Гептрал. При поиске лекарств, прием которых сопряжен с риском для печени, на сайте может выплывать окно с предложением купить Гептрал.

7. Обновление инструкции на сайтах arteka.ru, earteka.ru, asna.ru и других маркетплейсах.

8. Регулярные снижения цен и выгодные акции для приверженцев Гептрал на сайтах в разделе «Все скидки и предложения».

9. Реклама на ТВ и популярных кино сайтах. В первый год продвижения предлагается запустить ролик на ТВ, в последующие годы – размещать рекламу в кинофильмах жанра мелодрамы, семейного кино, комедии, где высока вероятность воздействия на целевую аудиторию. Работающая женщина редко смотрит телепередачи. Фильмы она предпочитает смотреть те, которые интересны ей.

10. Product placement. Интенсивный поток прямой рекламы делает аудиторию невосприимчивой к традиционным методам, в которых сообщение идет от рекламодателя, что может настораживать потребителя. В кино же и в книге от любимого автора сообщение исходит от героя или героини,

поэтому кажется более естественным. Выбор фильма и книги будет основываться на жанре, популярности режиссера или автора книги для нашей аудитории, тираже, количестве проданных книг за год.

Заключение и выводы

Ситуация на рынке гепатопротекторов неблагоприятная, так как рынок падает, и препарат находится в фазе зрелости. Компании удалось перевести один из продуктов зонтичного бренда Гептрал в статус безрецептурного отпуска, что дает возможность обеспечения роста препарата в фазе зрелости. Для успешной реализации стратегии необходимо было оценить основные барьеры и изучить потребности новой целевой аудитории.

Одним из требований для перевода препарата в статус безрецептурных стала способность пациента к самооценке своего состояния на фоне актуализации НАЖБП – заболевания, занимающего самую большую долю среди всех заболеваний печени. Заболеваемость растет из года в год, но течение этого заболевания на начальных стадиях может проходить бессимптомно. И здесь особое значение приобретает способность пациента оценить свое состояние и осознанно подойти к лечению. Очевидна в этой связи необходимость создания образовательных программ для воздействия на целевую аудиторию с целью повышения информированности о заболевании.

Еще одним из требований для перевода препарата из рецептурного в безрецептурный статус является наличие удобочитаемой информации для потребителя. В связи с чем было предложено обновить инструкции на сайтах vidal.ru, rlsnet.ru, medi.ru и основных маркетплейсах, а также добавить показания к применению на лицевую сторону упаковки.

Чтобы глубже понять потребителя, была разработана анкета для работников аптеки. Из результатов опроса стало ясно, что при выборе гепатопротектора важными аспектами являются узнаваемость бренда, его эффективность и

дополнительные выгоды (уникальные свойства, предлагаемые скидки). Используя результаты опроса, удалось выстроить нужное сообщение, которое было протестировано сотрудниками аптек. Также при более глубоком изучении сегмента рынка удалось лучше понять меняющиеся привычки людей при совершении покупок. В эпоху цифровизации и ограниченных временных ресурсов, необходимо перестроить стратегию, используя омниканальное продвижение.

Разработанная стратегия направлена на привлечение новой аудитории и на удержание старой, в то время как конкуренты в основном строят свою стратегию на переключении на их препарат с других гепатопротекторов на существующем рынке. Коммуникация, нацеленная на повышение знаний работников аптек, позволят изменить восприятие Гептрала, а также исключить переключение на дженерики.

Уверены, что новая стратегия позволит развить концепцию осознанного и ответственного самолечения, при поддержании коммуникации с врачом, на начальных стадиях заболевания, что будет благотворно сказываться на повышении уровня профилактики и лечения заболеваний печени, а также улучшении состояния здоровья пациентов. Предложенные методы коммуникации укрепят позиции Гептрала в сознании целевой аудитории фармацевтов и конечных потребителей, повысят узнаваемость препарата и приверженность к нему. После осуществления всех предусмотренных действий увеличатся продажи безрецептурного препарата Гептрал 400 мг, что повлечет за собой увеличение продаж всего зонтичного бренда и продление его жизненного цикла.

Список литературы

1. Mato et al. S-Adenosylmethionine in alcoholic liver cirrhosis: a randomized, placebo-controlled, double-blind, multicenter clinical trial. // Journal of Hepatology. 1999. № 30. P. 1081-1089.

2. McCullough A. J. Epidemiology of the metabolic syndrome in the USA // Journal of digestive diseases. 2011. Vol. 12. № 5. P. 333-340.

3. Инструкция по медицинскому применению препарата Гептрал® (адеметионин) 400 мг, лиофилизат для внутривенного и внутримышечного введения от 20.06.2019 г.

4. Chao Zhang et al. Liver injury in COVID-19: management and challenges. // The Lancet. 2020. № 5. P. 428-430.

5. Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2015 г. № 1289 "Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

6. ФЗ о внесении изменений в статью 15 ФЗ № 149 "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" и ФЗ № 61 "Об обращении лекарственных средств".

Drapkina O., Evsyutina Y., Ivashkin V. Prevalence of non-alcoholic fatty liver disease in the Russian Federation: the open, multicenter, prospective study, DIREG 1 // American Journal of Clinical Medicine Research. 2015. Vol. 3 (2). P. 31-36.

Приложение

Рисунок 1. Доли рынка гепатопротекторов (данные IQVIA, 2019 г.)

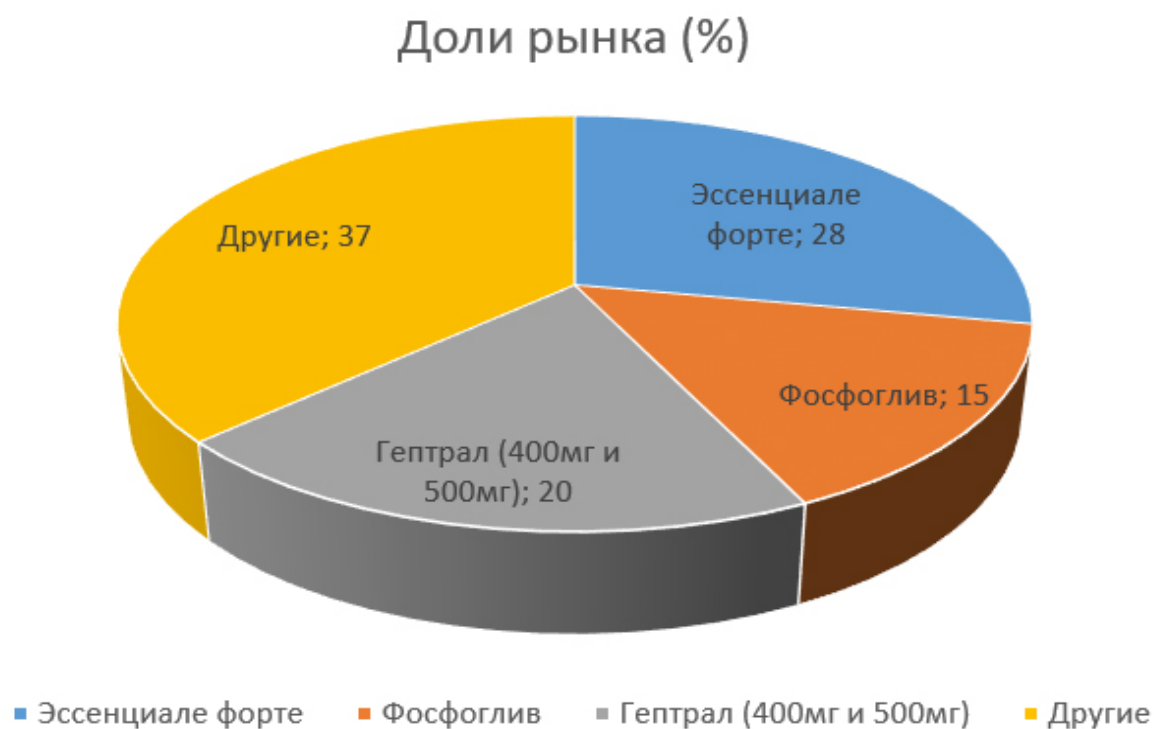


Рисунок 2. Потенциальный объем рынка

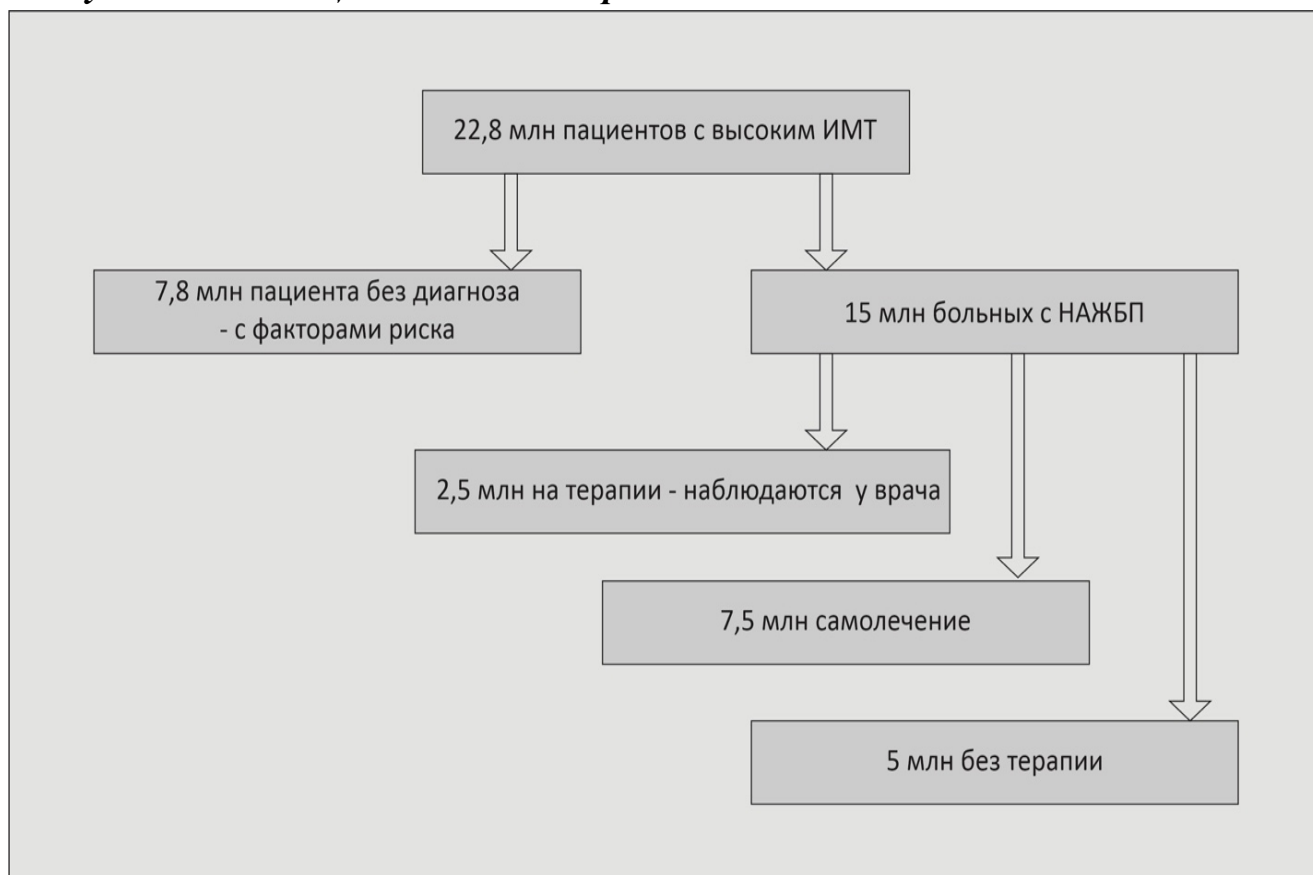


Таблица 1. Стратегия продвижения препарата

<p>Упразднить Ассоциацию «сильный гепатопротектор»</p> <p>Ассоциацию «дорогой гепатопротектор»</p> <p>Указание «естественное восстановление печени» в коммуникации с нашим сегментом</p>	<p>Снизить</p> <p>Уменьшить ТВ-рекламу</p> <p>Стоимость курсовой терапии за счет выхода экономичных упаковок – N60, N120</p>
<p>Создать Понимание об уникальных свойствах, расширяющих области применения препарата и повышающих его ценность в глазах целевой аудитории</p> <p>Представление о Гептрале, как о препарате, с помощью которого можно поменять модель поведения для поддержания работы печени</p> <p>Понимание о простоте употребления – 1 раз в день</p>	<p>Повысить</p> <p>Увеличить интернет продвижение</p> <p>Повысить информированность целевой аудитории о заболевании, актуализировав проблему НАЖБП</p> <p>Повысить лояльность и приверженность к препарату у целевой аудитории</p>

KEY STRATEGIES TO BOOST UMBRELLA BRAND SALES

Marakina Victoria - Doctor of philological sciences, lecture of the National Research University - Higher School of Economics, Marketing director, «Yelamed», E-mail: victoriamar@mail.ru

Narine Tatikyan - Senior Medical Representative, «Abbott laboratories», E-mail: narine_tatikyan@yahoo.com

This article is focused on the events and promotional activities aimed to change target audience (pharmacists, Heptral end users) attitude, to strengthen its place in the umbrella brand. In May, 2019 Heptral (tablets 400 mg) - one of the products of umbrella brand - got an OTC status. This status opened up many more opportunities for the whole umbrella brand promotion, for strengthening its place in the market of hepatoprotectors and its life cycle improvement. Indeed, OTC status turned out to be a Heptral lifeline since hepatoprotectors market has been stagnating for the past several years and the brand reached the maturity stage followed by decline stage.

Keywords

Nonalcoholic fatty liver disease (NAFLD), hepatoprotectors, OTC status, Heptral

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА «РЕГУЛЯТОРНОЙ ГИЛЬОТИНЫ»

Саламатов В.Ю.¹¹, Мостынец Е. А.¹²

Правительства разных стран сталкиваются с трудной задачей по актуализации нормативной правовой базы. Многие действующие нормы и правила устаревают и тем самым замедляют экономическое развитие. Для пересмотра и упрощения сотен или даже тысяч старых нормативных правовых актов необходимо значительное время, дополнительные затраты и постоянное взаимодействие бизнеса и власти.

Ключевые слова

Регуляторная гильотина, международный опыт, нормативные акты, реформа

¹¹ Саламатов Владимир Юрьевич - к.т.н., д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Генеральный директор ООО "Международная торговля и интеграция"

¹² Мостынец Елизавета Анатольевна - младший эксперт исследовательского центра «Международная торговля и интеграция»

Действенным инструментом решения столь масштабной задачи, в том числе, является технология, предложенная консалтинговой компанией Jacobs, Cordova&Associates (JS&A) в 2004 г., которая была названа «регуляторной гильотиной»[1]. Подход Regulatory Guillotine позволил устранить и упростить в разных странах около 25 тыс. нормативных документов, что снижало расходы на ведение бизнеса примерно на 8 млрд. долл. США в год. Для упрощения контроля за ходом реализации процесса компания JS&A совместно с хорватской фирмой SenseConsult разработала программное обеспечение под названием eGuillotine, которое помогает правительствам эффективно управлять и следить за ходом осуществления реформы.

«Регуляторная гильотина» должна иметь сильное централизованное руководство, для чего создаются специальные подразделения. Например, в Хорватии было создано подразделение «NitroRez», во Вьетнаме — «Проект 30». При этом, реализация технологии «Регуляторная гильотина» в разных странах имеет общий порядок действий:

1. Правительство определяет количество правил и других нормативных актов, влияющих на бизнес. Формируется база документов, требующих оценки на соответствие текущему этапу развития государства.

2. Каждый нормативно-правовой акт рассматривается трижды: государственными служащими в министерствах, заинтересованными сторонами (бизнесом) и центральным подразделением при Правительстве.

3. После проверки каждый нормативно-правовой акт подразделяется на одну из трех категорий: оставить, упростить или исключить.

4. Органы исполнительной власти предпринимают шаги, необходимые для изменения или отмены нормативно-правовых актов.

5. Оставшиеся или скорректированные акты помещаются в специальный реестр.

6. Для полного цикла проведения реформы требуется около 18-30 месяцев.

Ход реформы в каждой стране имеет свои особенности, но есть и общее (см. табл. 1). В ходе проведения реформы происходит существенная корректировка нормативной правовой базы, многие из актов отменяются. Во всех странах отмечается положительный эффект, проявляются экономические выгоды.

Некоторые страны начали реализовывать реформу регуляторной гильотины задолго до России, например Швеция, Венгрия, Республика Корея, Хорватия и т.д. Разберем ряд кейсов.

Хорватия

Проект регуляторной гильотины был запущен властями Хорватии в 2006 г., он был также известен под названием «NITROREZ». Эта правительственная инициатива была направлена на сбор, анализ и упорядочение правил, касающихся бизнеса в Хорватии. Реформа проводилась при поддержке Агентства США по международному развитию и Программы развития ООН. Реформа проводилась в два основных этапа:

1. Правительство обратилось ко всем органам исполнительной власти с просьбой подготовить полный перечень нормативных актов, касающихся бизнеса, и представить данные в специальное подразделение NITROREZ вместе со всеми связанными нормативными документами.

2. Органы и ведомства рассмотрели каждый нормативный акт на основе взаимодействия с заинтересованными сторонами бизнеса и установленного вопросника. Регулирование органов состояло из следующих заключений в отношении нормативных актов: отменить, изменить или сохранить.

NITROREZ разработала окончательные рекомендации по каждому нормативному акту и представила их в

Правительство Хорватии. В результате около 27% всех правил, касающихся бизнеса, были отменены, а 30% были упрощены. Согласно данным Всемирного банка, благодаря реформе регуляторной гильотины экономике Хорватии удалось сэкономить 66 млн. долл. Проект положил начало для дальнейших общесистемных реформ в стране. В итоге в период 2015-2017 гг. Хорватия улучшила свои показатели во всемирном рейтинге стран Doing Business, поднявшись с 71 позиции на 58.

Республика Корея

В конце 1997 г. Корея пережила один из худших экономических кризисов, которые когда-либо переживали страны ОЭСР. Стабилизация кризиса и воссоздание основ для устойчивого роста были достигнуты благодаря амбициозной программе регуляторных, финансовых и структурных реформ. В рамках программы восстановления экономики была осуществлена радикальная реформа регулирования, направленная на пересмотр и устранение значительного количества законов и положений, не соответствующих открытому рынку. Системный и нисходящий подход к реформе, принятый в 1998 г., был частично реакцией на неудачи более ранних подходов к реформе регулирования «снизу вверх». По мере того, как реформаторы совершенствовали или отменяли существующие правила, постоянно вводились новые.

Прямые результаты реформы стали быстро очевидными. К концу 1998 г. в результате президентского указа из 11125 нормативных актов, действующих до президентского указа, 5430 (48,8%) были отменены, а еще 2411 (21,7%) были пересмотрены. Однако, уже к 2002 г. начался процесс активного принятия новых нормативных актов. Этот факт свидетельствует о трудностях сохранения результатов реформ даже в странах, инвестирующих значительные средства в оценку потока новых правовых актов. Последнее характерно и для ряда других стран, что нужно учитывать при

организации регуляторной гильотины в Российской Федерации.

Россия

Реформа «регуляторной гильотины» осуществляется в России со второй половины 2019 г. К 1 января 2021 г. [5] весь массив норм, устанавливающих обязательные требования, должен быть полностью заменён на новые. С одной стороны, это позволит значительно сократить административную нагрузку на бизнес в стране, а с другой – повысить уровень безопасности потребителей. По оценкам Высшей школы экономики, к 2024 г. ущерб бизнеса от чрезмерного госрегулирования должен быть сокращен на 15-30% [6] (в 2016 г. этот ущерб составлял 6% ВВП). На текущий момент к отмене предполагается 20419 правовых актов советского периода. «Чистка» нормативных документов реализуется 21-м органом, осуществляющим нормативно-правовое регулирование, 33 органами власти, реализующими контрольно-надзорные функции и более 40 отраслевыми рабочими группами.

Согласно Дорожной карте механизма «регуляторной гильотины», утвержденной Председателем Правительства РФ 29 мая 2019 г. № 4714п-ПЗ6, на март 2020 г. шло активное внесение проектов федеральных законов в Государственную Думу, внедрение в работу ответственных органов и ведомств единой информационной системы для поддержки процессов «регуляторной гильотины». К ним относятся: планирование актуализация / разработка нормативно-правовых актов, контроль хода реформы и обеспечение учета обязательных требований в текстах нормативно-правовых актов, формирование Единого Реестра. Основными пользователями системы являются Аналитический центр при Правительстве РФ, Аппарат Правительства РФ, Рабочие группы по реализации механизма «Регуляторной гильотины», эксперты и методологи, Минюст России, Минэкономразвития РФ, Подкомиссия по совершенствованию контрольно-

надзорной деятельности и разрешительных функций.

По итогам 2019 г. удалось разработать ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в РФ» и «Об обязательных требованиях»; разработать и согласовать новое нормативное регулирование для каждой сферы общественных отношений, включая проекты федеральных законов и подзаконных актов; отменить нормативные правовые акты, устанавливающие требования, соблюдение которых подлежит проверке при осуществлении государственного контроля (надзора) с отлагательным сроком. За два дня до отставки Правительства в январе 2020 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление об отмене 1259 нормативных документов[2]. В апреле 2020 г. Государственной Думой принят в первом чтении проект федерального закона «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». Кроме того, было решено отменить 69 актов федеральных органов исполнительной власти с 1 января 2021 г., содержащих обязательные требования в сфере технического регулирования[3]. Однако, сам процесс несколько замедлился из-за долгого процесса разработки и согласования проектов новых актов. В связи с этим, в конце апреля 2020 г. Правительство одобрило проект Постановления, направленный на сокращение сроков принятия нормативных актов до 15 рабочих дней, а срок согласования этих документов - с 30 до 10 дней с даты поступления в ведомство[4].

В целом, реформа «регуляторной гильотины» осуществляется в плановом режиме, несмотря на карантинные меры. Необходимо отметить, что многие эксперты выражают озабоченность тем, что

может возникнуть правовой «вакуум» из-за вероятности отмены «нужных» нормативно-правовых актов и несвоевременности принятия новых, доработанных. Эти процессы должны осуществляться синхронно. При этом, следует уделять особое внимание чувствительным для общества сферам: соблюдению прав работников, защите прав потребителей, здравоохранению, защите окружающей среды и т.д.

Список литературы

- [1] What Is the Regulatory Guillotine // Jacobs, Cordova&Associates (JS&A) URL: <http://regulatoryreform.com/regulatory-guillotine/>
- [2] Медведев подписал постановление об отмене 1259 устаревших актов РСФСР // Известия URL: <https://iz.ru/963619/2020-01-13/medvedev-podpisal-postanovlenie-ob-otmene-1259-ustarevshikh-aktov-rsfsr>
- [3] Принято решение об отмене ряда нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, содержащих обязательные требования в сфере технического регулирования // Правительство России URL: <http://government.ru/docs/39438/>
- [4] Регуляторная гильотина // Новые правила регуляторной гильотины URL: <https://knd.ac.gov.ru/1899/>
- [5] Регуляторная гильотина // Что такое "Регуляторная гильотина" URL: <https://knd.ac.gov.ru/about/>
- 6 Россия: усечет ли «регуляторная гильотина» права граждан? // eurasianet URL: <https://russian.eurasianet.org/россия-усечет-ли-«регуляторная-гильотина»-права-граждан>

Приложение

Таблица 1

Основные результаты «гильотинной» реформы в 10 странах

* Источник: *Jacobs, Cordova&Associates (JS&A)*

Страна (продолжительность реформы)	Количество нормативно- правовых актов до реформы	% отменено	% упрощено	Экономические выгоды
Вьетнам (3 года)	5 421	8,8%	77%	Экономия затрат оценивается в 1,4 миллиарда долларов в год при полной реализации
Южная Корея (11 месяцев)	11 125	48,8%	21,7%	1 066 200 новых рабочих мест. Экономия затрат: + 4,4% ВВП. Дополнительные 5,5 млрд. долл. США за 5 лет.
Мексика (9 месяцев)	2 038	54%	27%	—
Кения (18 месяцев)	1 315	24%	29%	Экономия средств для предприятий оценивается в 146 млн долл. США в год или 0,06% ВВП
Молдова (6 месяцев)	1 530	Около 56%	Около 16%	—
Украина (12 недель)	14 000	36%	7,2%	—
Босния / РС (4 месяца)	2 804	Около 35%	Около 36%	Прямые сбережения для бизнеса оцениваются в 2 млн долл. США в год, а косвенные сбережения в 13 млн долл. США / год
Хорватия (9 месяцев)	1451	15%	10%	Экономия в размере 65,6 млн долл. США в год или 0,13% ВВП (фактически реализовано)
Сербия (—)	—	—	—	106 млн долл. США
Черногория (—)	—	—	—	Муниципалитеты - 4 млн долл. США

WORLD AND RUSSIAN PRACTICE OF "REGULATORY GUILLOTINE»

Vladimir Salamatov -Candidate of Technical Sciences, Doctor of Economics, Professor of the Department of Theory and Practice of Interaction between Business and Government, General Director of International Trade and Integration LLC

Elizaveta Mostynets -Junior expert of the Research Center "International Trade and Integration"

Governments of different countries face the difficult task of updating the regulatory framework. Many of the existing rules and regulations are outdated and thus slow down economic development. The revision and simplification of hundreds or even thousands of old regulatory legal acts requires considerable time, additional costs, and constant interaction between business and government.

Key words

Regulatory guillotine, international experience, regulations, roadmap, reformation.

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Дергачева Д. С.¹³

В данной статье на примере Владимирской области рассматривается перспектива развития женского предпринимательства как отдельно гендерной ниши в сфере развития сегмента малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Несмотря на недооцененную массовым сознанием и властными элитами возможность самореализации женщин в бизнесе, есть наглядные примеры, иллюстрирующие положительное влияние женщин-предпринимателей на общество. Переосмысление сложившихся стереотипов является необходимым условием выстраивания механизмов поддержки объектов малого и среднего предпринимательства. Начальный этап внедрения механизмов поддержки женского предпринимательства в Владимирской области уже стал показателем высокого уровня перспективности данного направления, связанного с вовлеченностью не только предпринимательниц, но также общественных и финансовых организаций, потенциальных инвесторов и властных структур.

Ключевые слова

Женское предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка

¹³ **Дергачёва Дарья Сергеевна** - стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций, студентка 2 курса ОП «Государственное и муниципальное управление», dsdergachyova@edu.hse.ru

Введение

В настоящее время в Российской Федерации, как и во всем мире, наблюдается тенденция к развитию женского предпринимательства. Роль женщины, вовлекающейся в предпринимательскую деятельность, становится все более весомой в современном обществе. Феномен развития данного вида предпринимательства, как отдельно формирующейся реальности, затрагивает два аспекта – гендерный и социологический, что позволяет говорить о междисциплинарном характере данной проблемы [1]. Изучением женского предпринимательства занимаются юристы, психологи, экономисты, философы и историки, но, тем не менее, оно до сих пор не изучено в достаточной мере и комплексно.

Предпринимательство само по себе является сложным социально-экономическим феноменом, основные характеристики которого определяются широкой совокупностью интересов предпринимательства и деловой среды. Предпринимательство довольно легко адаптируется к изменениям окружающей системы, но, с другой стороны, чутко реагирует на вмешательство со стороны государства и имеет очень ярко выраженную общественно-политическую позицию. Именно предпринимательство позволяет координировать жизнь людей в экономическую систему, соединяя в себе социальную, деловую, политическую и духовную жизнь.

Сектор малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) в России начинает формироваться после крупной трансформации экономики страны в 1992 г. По оценкам экспертов, вклад МСП в валовый внутренний продукт России находится на уровне 17-20%, что почти в три раза ниже, чем аналогичный показатель в Европе [3].

В последнее время в СМИ появляется все больше историй успеха женщин, которые преуспели в ведении собственного дела. Появляются особые общественные

организации и отделы при существующих, которые объединяют женщин-предпринимателей и успешных руководительниц компаний. Исследование проблемы женского предпринимательства в России имеет большое теоретическое и практическое значение в современном обществе, так как по ряду причин в перспективе может обеспечить интенсивный рост поступлений в государственный бюджет и, соответственно, улучшить благосостояние граждан страны. Следовательно, необходимо обратить большое внимание на поддержку малого и среднего предпринимательства, и, в частности, поддержку женского бизнеса.

Определение феномена «женское предпринимательство»

Как уже отмечалось, в современном мире происходит процесс формирования инновационных общественных отношений, и роль женщины в обществе существенно меняется. Формированию своеобразной «гендерной ниши» способствует актуализация гендерного аспекта экономических отношений в общественном производстве, так как в рыночных условиях роль женщины зачастую становится решающей.

Для понимания термина «женское предпринимательство» необходимо дать ему точное терминологическое определение. По сути, женское предпринимательство – это бизнес, который возглавляется женщиной. Однако, стоит учитывать ряд специфических черт, таких как: особенности психологических и философских установок, культуру мышления и социальные предпосылки, чтобы сформировать наиболее полное и точное понимание данного феномена. В середине 90-х гг. прошлого века, во время интенсивного формирования и созревания российской экономической социологии несколько российских ученых (В.В. Радаев, А.И. Кравченко, Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина) дают определение женскому предпринимательству как особой форме

философско-экономической жизни вовлеченных в бизнес женщин, не беря во внимание при этом узкие социальные аспекты [1]. В своих работах Елена Рерих, наоборот, делает большой уклон на социальные особенности положения женщины в обществе, поддерживает движение за равноправие и утверждает, что закон равновесия мужских и женских начал является фундаментальным устоем человеческого общества, который влияет на все стороны его деятельности [4].

Наши современники-исследователи в России опубликовали ряд научных работ, посвященных женскому предпринимательству, только после 2002 г. В частности, в работе В.А. Морозова [5] сделан вывод, что формирование сообщества женщин, владеющих бизнесом, изначально основывалось на инициативной части инженерно-технической интеллигенции в процессе трансформации государственных предприятий и организаций. В статье З.А. Грицаюк [6] показано, что при условии наличия ярко выраженной дискриминации женщин на рынке труда, тем не менее, подавляющее большинство женщин-предпринимателей не замечают видимых актов недоверия к ним со стороны коллег-мужчин и представителей властных структур.

В то же время Г.Х. Гильманова в своей работе [7] делает вывод о том, что большое количество женщин в России пробуют себя в предпринимательской деятельности по причине того, что не могут достойно заработать другим образом. Итоги ряда интервью, проведенных А.Е. Колобовой [8], показали, что предпринимательская активность получает большое значение непосредственно в жизни женщин старшего и среднего возраста. В основном это связано с тем, что женщины начинают свой путь как предпринимательницы, желая самореализоваться в деловой сфере и получать высокие доходы, имея альтернативой только безработицу, плохие карьерные перспективы и неприемлемые условия труда. И, наконец, в статье Н.Ю. Уткиной [9] сформулированы

объективные гендерные проблемы и субъективные социокультурные стереотипы, мешающие самореализации женщин в сфере современного предпринимательства.

Изучение спектра социально-психологических особенностей женщин-предпринимателей представляло больший интерес для зарубежных ученых, нежели для отечественных. Так, в своих работах зарубежные исследователи [10, 11] выявили, что занятые в сфере предпринимательства женщины закономерно положительно влияют на экономический рост в многих странах, снижают социальное напряжение в обществе и увеличивают общее количество занятого населения. В частности, по мнению экспертов McKinsey, использование женского потенциала в бизнесе при условии участия предпринимательниц на уровне, равном мужчинам, может увеличить мировой внутренний валовой продукт страны на 26% [см. 12].

Таким образом, на основании растущего интереса отечественных, и, в большей степени, зарубежных ученых, можно сделать вывод о том, что поддержка женского предпринимательства и раскрытие потенциала бизнесумен очень важна для роста не только государственной, но и мировой экономики.

Специфические черты женского предпринимательства

Для понимания специфики женского предпринимательства стоит определить перечень особых черт, присущих именно женщинам, которые находят свое призвание в ведении собственного дела. Преобладают ли мужские качества в психологических портретах представительниц слабого пола? Или добиваться большого успеха в нише, привычно приписываемой именно мужчинам, помогают все-таки именно особые женские качества?

Согласно анализу ряда интервью, собранных А.Е. Чириковой, было выявлено, что «успешный менеджмент не

имеет пола» [12]. Тем не менее, достигающие успеха в бизнесе женщины имеют ряд важных качеств: они обладают подсознательными как мужскими, так и женскими управленческими установками, но отличаются от мужчин повышенной приспособляемостью к изменчивости окружающей деловой среды и ответственностью. Успешные женщины-предприниматели демонстрируют, по выводам ряда зарубежных ученых, достаточно высокий уровень самооценки и высокий уровень стремления к самоопределению и независимости. В то же время, ряд женщин в интервью отмечали, что ярко выраженные женские качества позволяют наладить качественный нетворкинг и более чутко воспринимать эмоциональный настрой сотрудников, что делает бизнес более стабильным с точки зрения человеческих отношений.

С другой стороны, нельзя переоценивать чувствительность и мягкость женского менеджмента. Женщинам-предпринимателям свойственны и такие качества, как жесткость и решительность. Связано это, главным образом, с тем, что чаще всего женщины реализовываются именно в той сфере бизнеса, которая представляет наибольшую предрасположенность и интерес. Женщины в большей степени, чем мужчины, по данным исследований, чувствуют уверенность в своей миссии, что позволяет им уверенно идти на рискованные и жесткие шаги [12]. Результаты исследований Чириковой позволяют сделать вывод о том, что нет психологических преимуществ мужчин над женщинами или наоборот. Тем не менее, именно набор социально-психологических факторов, зачастую приписываемых женщинам, позволяет женскому предпринимательству стать конкурентоспособным.

Анализ психологического портрета женщины-предпринимателя, составленного на основе многочисленных интервью, дает возможность сделать предположение о большой перспективности женского предпринимательства. Женщины, более

склонные к компромиссам и гибкости по отношению к деловой среде по сравнению с мужчинами, представляют собой мощный предпринимательский потенциал и крайне перспективный стимул к развитию малого и среднего предпринимательства в России.

Переосмысление сложившихся стереотипов, что женщина менее способна к лидерским и предпринимательским возможностям, чем мужчина, может стать крайне полезным при выстраивании механизмов поддержки объектов малого и среднего предпринимательства. Поддержка женского предпринимательства на государственном уровне необходима, так как наблюдающаяся в нашей стране тенденция вовлечения женщин в бизнес может стать резервом к повышению количества поступлений средств в государственный бюджет и, как следствие, улучшения благосостояния граждан. Несмотря на недооцененную массовым сознанием и властными элитами перспективность самореализации женщин в бизнесе, есть наглядные примеры, иллюстрирующие положительное влияние женщин-предпринимателей на общество.

Перспективы развития женского предпринимательства в современной России (на примере Владимирской области)

В 2017 г. председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко в своем интервью информационному агентству «ТАСС» сообщила о том, что женское предпринимательство, «несомненно, является одним из новых факторов роста» отечественной экономики» [13]. В том же интервью председатель Совета Федерации заявила о том, что разработаны несколько обучающих программ для женщин-предпринимателей с целью оказания помощи женщинам сделать свои первые шаги в бизнесе. В своем интервью Валентина Ивановна также отметила, что спектр консультативных и обучающих услуг социальной сферы, разработанных для женщин-предпринимателей, позволяют заявить о значительной

проработке проблемы развития МСП в стране.

Были перечислены такие федеральные обучающие проекты, как «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства». Также отдельно был отмечен федеральный образовательный проект «Мама-предприниматель», реализуемый Комитетом по развитию женского предпринимательства «Опоры России». Матвиенко В. И. отметила: «чтобы дать дополнительный импульс процессу, принято решение о создании при Рабочей группе Евразийского женского форума постоянно действующей дискуссионной площадки «Развитие женского предпринимательства в России». Валентиной Ивановной была отдельно подчеркнута важность создания определенного ряда административных условий и финансовых инструментов, которые помогли бы получить ряд преференций при построении бизнес-процесса, так как «со стороны кредитных организаций, потенциальных инвесторов, властных структур отношение к женщинам все же зачастую, скажем так, более сдержанное, осторожное, чем к мужчинам». В рамках интервью было отмечено, что палата «держит этот вопрос [развития женского предпринимательства] в поле зрения» [13].

С момента заявлений председателя Совета Федерации Валентины Матвиенко прошло более трех лет. Оценку реализации и успешности работы Федеральных программ стало возможным дать на основании полевых материалов, собранных в ходе экспедиции «Открывая Россию заново: Традиции и практики взаимоотношения бизнеса и власти» во Владимирской области. Во время экспедиции удалось встретиться и поговорить с председателем «Опоры России» Владимирской области Екатериной Васильевной Краскиной, организаторами проекта «Мама-предприниматель» и руководителями владимирского центра оказания услуг «Мой бизнес», на базе которых

реализуются программы «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства». Таким образом, удалось собрать реальные данные о воплощении в жизнь федеральных проектов по поддержке женщин-предпринимательниц в регионах нашей страны.

Во Владимирской области одни из первых заговорили и отметили важность и перспективность женского предпринимательства. Впервые о проекте «Мама-предприниматель» было сказано на встрече с областной администрацией уполномоченной по защите прав предпринимателей Аллой Валерьевной Матюшкиной, затем разные аспекты женского предпринимательства были затронуты на встрече с председателем «Опоры России» Е.А. Краскиной. Например, Екатериной Васильевной было отмечено, что 13 декабря 2019 г. впервые в Владимирской области был организован и успешно проведен форум женского предпринимательства «Бизнес на шпильках», целью которого стала популяризация и развитие женского предпринимательства в Владимирской области. Мероприятие было организовано департаментом развития предпринимательства, торговли и сферы услуг Администрации Владимирской области, организаторами которого явились ГАУ ВО «Бизнес – Инкубатор», Владимирское областное отделение «Опоры России» и Комитет по развитию женского предпринимательства Владимирского областного отделения «Опоры России».

В центре оказания услуг «Мой бизнес» Владимирской области начальник отдела поддержки предпринимателей Кристина Александровна Еркина в интервью осветила вопросы, непосредственно касающиеся реализации Федеральной программы «Мама-предприниматель» и перспективности федеральных проектов «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства», входящих в национальный проект по поддержке

малого и среднего предпринимательства и представляющих непосредственную важность именно для женского предпринимательства. По слова Кристины Александровны, проекты пользуются большим спросом у представителей малого и среднего предпринимательства, и ежегодно успешно реализуются на базе «Центра».

Так как даты экспедиции совпали с датами проведения проекта «Мама-предприниматель», была использована возможность увидеть «изнутри», как реализуется Федеральная программа по поддержке малого и среднего женского предпринимательства. Оказалось, что стать участницей может не обязательно женщина, имеющая ребенка: среди участниц были и представительницы, не имеющие детей. Стоит отметить, что данный проект проводится при поддержке Комитета по женскому предпринимательству «Опоры России» и многочисленных спонсоров, что позволяет достойно организовать сопровождение проекта и привлечь интересных спикеров для проведения лекций, мастер-классов и семинаров. Так как проект ежегодно успешно проводится в Владимирской области, на него ориентируются близлежащие регионы, также участвующие в данной Федеральной программе. Можно судить об ответственном отношении Владимирской области к исполнению Федеральных программ. Так, например, ответственная за перечень проектов Ирина Валерьевна Голова ежегодно отчитывается о проведении образовательных мероприятий для предпринимателей малого и среднего бизнеса в Владимире: «Мама-предприниматель», «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства».

Федеральный образовательный проект на высоком уровне организуется в Владимирской области уже в пятый раз и неизменно пользуется большим успехом у женщин-предпринимательниц. Наиболее жизнеспособные идеи, предложенные женщинами, обсуждаются со спикерами и

преподавателями мастер-классов во время недельного обучения и выходят на конкурсной основе в финал, а лучшая из них, выбранная председателями жюри по ряду критериев, получает грант от спонсоров на сто тысяч рублей на реализацию предпринимательской идеи. В составе жюри оказались председатель "Опоры России" Е.В. Краскина, а со стороны спонсоров - представитель Банка «Открытие», управляющий директор цифрового банка Алексей Ганеев; руководитель направления развития бизнес-инкубирования ГАУ ВО "Бизнес - Инкубатор" Ирина Голова; директор ГАУ Владимирской области "Бизнес - Инкубатор" Михаил Александрович Ключков. Члены жюри проявили заинтересованность в поиске перспективных идей женского предпринимательства, что позволяет сделать вывод о том, что конкурс «Мама-предприниматель» считается довольно амбициозной программой и активно реализуется в регионах России, в частности, на территории Владимирской области.

Подводя итог, можно отметить, что программы по поддержке женщин-предпринимателей достаточно успешно реализуются в регионах Российской Федерации. Данные программы пользуются большим успехом как у женщин, которые планируют заняться или уже занимаются собственным делом, так и у представителей властных структур и общественных организаций. Федеральные образовательные программы и форумы, проводимые в Владимирской области, помогают обратить внимание общественности на тему и перспективы женского предпринимательства.

В результате большее количество женщин получают возможность для реализации собственных идей и вовлечения в предпринимательскую деятельность, а спонсоры данных проектов оказываются заинтересованными в появлении жизнеспособных идей для развития малого и среднего предпринимательства. Таким образом, на

уровне начального этапа внедрения механизмов поддержки женского предпринимательства уже заметен высокий уровень перспективности данного направления, связанный с вовлеченностью в данный процесс не только бизнесумен, но и общественных и финансовых организаций, потенциальных инвесторов и властных структур.

Выводы

Женское предпринимательство как отдельная гендерная ниша представляется достаточно перспективной сферой развития сегмента малого и среднего предпринимательства в стране. В России, несмотря на реализацию различных программ и мер по развитию женского предпринимательства, остается большое количество нерешенных проблем. Возрастающий интерес зарубежных и отечественных исследователей к феномену женского предпринимательства сигнализирует о возможностях реализации его потенциала, что важно для развития МСП и роста государственной экономики.

Переосмысление сложившихся стереотипов о неспособности женщины к лидерским и предпринимательским возможностям может стать полезным при выстраивании механизмов поддержки объектов МСП. Наблюдающаяся в нашей стране тенденция повышения заинтересованности вовлечения женщин в бизнес может стать резервом к повышению количества доходов государственного бюджета, и, как следствие, расширить число рабочих мест и улучшить благосостояние граждан.

Перспективность женского предпринимательства заметна на уровне успешного внедрения Федеральных образовательных программ и проектов для женщин-предпринимателей. Такие меры государственной поддержки становятся площадками для взаимодействия предпринимателей, государства, общественных и финансовых организаций, что является важным условием выстраивания механизмов обеспечения рациональных условий деятельности объектов МСП. Бизнес,

возглавляемый женщинами, при условии наличия поддержки со стороны государства, несет в себе огромный социально-экономический и политический потенциал и является перспективным направлением для развития форм государственной поддержки объектов МСП.

Список литературы

1. Трухина Г.Д. Философско-культурологические пласты женского предпринимательства и его специфика // Философия права. 2013. № 3 (58).
2. Семенова Ю.А. Женское предпринимательство в современном российском обществе: особенности и перспективы // Известия Саратовского ун-та. Серия. Социология. Политология. 2014. № 2.
3. Баженов А.Ю. Женское предпринимательство - перспективный потенциал развития экономики // Российское предпринимательство. 2018. № 5.
4. Письма Е. Рерих. 1929-1938. Т. 1. Минск, 1992.
5. Морозов В.А. С надеждой на женщин. Женское предпринимательство как основа развития малого бизнеса // Российское предпринимательство. 2003. № 3. С. 3-10.
6. Грицаюк З.А. Дискриминация женщин в реальном секторе экономики // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2006. № 1. С. 161-170.
7. Гильманова Г.Х. Региональные особенности развития женского предпринимательства в российском обществе // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 9 (73). С. 31-36.
8. Колобова А.Е. Женщины-предпринимательницы среднего и старшего возраста: штрихи к портрету // Женщина в российском обществе. 2016. № 1 (78). С. 51-59.
9. Уткина Н.Ю. Объективные и субъективные факторы развития женского предпринимательства в России // Женщина в российском обществе. 2017. № 1 (82). С. 17-27.

10. Fetsch E., Jackson C., Wiens J. Women Entrepreneurs are Key to Accelerating Growth. Kauffman Foundation. 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kauffman.org/what-we-do/resources/entreneurshippolicy-digest/women-entrepreneurs-are-key-to-accelerating-growth> (дата обращения 21.10.2020 г.).

11. Lewis K.V., Henry C., Gatewood E.J., Watson J. Women's Entrepreneurship in the 21st Century: An International Multi-Level

Research Analysis. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2014.

12. Чирикова А.Е. Женщина-руководитель во власти и бизнесе: социально-психологический портрет // ПОЛИТЭКС. 2011. № 1. С. 142-162

13. Информационный портал «ТАСС» [Электронный ресурс] URL: <https://tass.ru/interviews/4075044> (дата обращения 21.10.2020 г.)

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Daria Dergacheva - Research intern at the Research and Training Laboratory for Business Communications Research, 2nd-year student of the State and Municipal Administration , dsdergachyova@edu.hse.ru

In this article, on the example of the Vladimir region, the perspective of the development of women's entrepreneurship as a separate gender niche in the development of the segment of small and medium-sized businesses in the Russian Federation is considered. Despite the fact that the mass consciousness and the power elites underestimate the possibility of women's self-realization in business, there are clear examples that illustrate the positive impact of women entrepreneurs on society. Rethinking the existing stereotypes is a necessary condition for building support mechanisms for small and medium-sized businesses. The initial stage of the introduction of mechanisms to support women's entrepreneurship in the Vladimir region has already become an indicator of the high level of prospects for this direction, associated with the involvement of not only businesswomen, but also public and financial organizations, potential investors and government agencies.

Keywords

women's entrepreneurship, small and medium business, entrepreneurship

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ РЕФОРМЫ

Коломин В.О.¹⁴, Степаненко А.М.¹⁵

Передачей торговых представительств в ведение Минпромторга России в 2018 г. 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, торгпредства, торговые представительства.

¹⁴ **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

¹⁵ **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.¹⁶ 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 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 и 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 идеи 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 (КПИ), 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 государственных планов, исходящих от министерства. Тем не менее, реформа, планировавшая к завершению к 2016 г., оказалась неспособна решить

совершенствованию управления внешнеэкономическими связями», расширявшим список предприятий и ведомств, допущенных до экспортно-импортных операций.

¹⁶ Государственная монополия на внешнюю торговлю была установлена декретом СНК «О национализации внешней торговли» от 22 апреля 1918 г., а ее разрушение началось с принятием постановления ЦК КПСС и Совета министров СССР № 991 «О мерах по

стратегические задачи. Торгпредства по-прежнему были оторваны от только начинавшей формироваться в 2016 г. новой системы поддержки экспорта, в ткань которой они должны быть 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 человек, как то 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, слабые эффективность и 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 внутренней 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 империи¹⁷. 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 в 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 их них.

Находясь в рамках системы поддержки экспорта, торговые

которого входили изучение рынка и непосредственное содействие русским торговцам на месте.

¹⁷ 28 мая 1912 г. в рамках Министерства торговли и промышленности Российской империи был образован заграничный аппарат, состоящий из 14 представительств, в задачи

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 комплексной поддержки по проникновению на рынок и созданию благоприятных условий для такового.

Наконец, важнейшая задача торговых представительств, выполнение которой стало отчасти катализатором их 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 несырьевого экспорта до 250 млрд. долл. (160 млрд. на 2019 г.), 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], что противоречит 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 предпринимательство», они могут способствовать реализации цели по доведению доли МСП в несырьевом 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 Зарубежья¹⁸, 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.

Киргизии, Таджикистане, Туркменистане, Молдавии, Грузии (с 2010 г. только в Абхазии).

¹⁸ В Казахстане (1992 г.), Украине (1992 г.), Белоруссии (1992 г.), Литве (1994 г.), позже — в Азербайджане, Армении, Узбекистане,

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 проверку партнёров, помощь в организации встреч и переговоров, организацию бизнес-миссий и др.).

Важно понимать, что торговое представительство — инструмент для удешевления и упрощения выхода на новый рынок для российского бизнеса. Как поддерживающий институт, торгпредство зависимо от макросреды: 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 г. 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 организует «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 эффективность 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. **Приоритезация 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 г. 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 коронакризис, сложились лучшие условия для модернизации торгпредств: завершение формирования системы поддержки экспорта, повышенное внимание государства к увеличению несырьевого экспорта и наличествующие ресурсы, направляемые по национальному проекту, обеспечивают уникальное окно возможностей, которым следует воспользоваться.

Список использованной 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 № 401 «Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах» от 27 июня 2005 г. // 2005.

5. Концепция формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации (2012 – 2016 гг.) (2012 г.)

6. Представление Счетной палаты РФ от 01.04.2016 г. № ПР 04-30/04-01. 2016.

7. Мантуров анонсировал появление у торгпредств платных услуг для бизнеса // РБК. 2018. 18 июля URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5b44c0399a7947f884d83ff7>

8. Интервью Дениса Мантурова газете «Ведомости» // Минпромторг России [Электронный ресурс]. 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

Vyacheslav Kolomin - Master of International Relations, Faculty of World Economy and World Politics, Higher School of Economics, Moscow State University, Post-graduate student, member of the International Discussion Club "Valdai» 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 the Russian Federation. 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.

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

ИЗМЕНЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА В ЭПОХУ ПАНДЕМИИ COVID-19

Островский Н.О.¹⁹

Угроза заболеванием Covid-19 стала главной на повестке дня, вытеснив из массового сознания проблемы более глобального характера: надвигающийся мировой финансовый кризис, социально-политические противоречия в западном мире и кризис традиционных институтов власти. В связи с этим угроза Covid-19 рассматривается как универсальная политическая константа, которая оказывает глобальное влияние на изменение мирового порядка. При всей внешней стагнации локдаунов Covid-19 делает социальную реальность еще более пластичной, позволяя завуалированно её менять при умелом проведении информационной политики. Однако интеллектуальная интрига Covid-19 заключается в том, что даже при проведении целенаправленной политики с использованием данной константы невозможно предсказать всех возможных социальных и политических последствий. В этой связи в статье поднимается вопрос об актуальности изучения опыта борьбы с Covid-19 в других странах, а также те возможные действия, которые могли бы предпринять российские власти для укрепления доверия между институтами власти и гражданским обществом.

Ключевые слова

Коронавирус, коронакризис, ФРГ, Бразилия, Болсонару, биополитика, Россия, ФРС, США, власть, общество, экономика, политика, Меркель, КНР, социум.

¹⁹ Островский Никита Олегович – аспирант философского факультета МГУ

До сих пор невозможно с точностью определить цепь событий, повлекших за собой распространение коронавируса. Несмотря на обнаружение первых очагов заболевания в КНР в декабре 2019 года и характер принятых властями второй экономики ограничительных мер, ВОЗ объявила всемирную пандемию Covid-19 лишь 11 марта 2020 года, когда распространением коронавируса оказались затронуты уже США, ведущие страны Европы и Латинской Америки.

Несвоевременность принятых мер Всемирной организацией здравоохранения свидетельствует не столько об отсутствии адекватной оценки степени угрозы коронавирусной инфекции, сколько об изначальном отсутствии унитарного научного подхода в лице мирового сообщества для борьбы с распространением Covid-19.

Примечательно, что активная фаза пандемии началась на фоне прогнозируемого глобального экономического кризиса и политической турбулентности. Напомним об основных кризисных факторах на начало марта 2020 года:

- 1) старт президентской кампании в США
- 2) экономическая война между США и КНР
- 3) серия конфликтов на Ближнем Востоке (Ливия, Сирия, Йемен)
- 4) срыв сделки стран ОПЕК, обвал цен на нефть
- 5) обострение противоречий в ЕС (мигрантский кризис, евроскептицизм, дискуссии о разграничении стран евросоюза на первичную и вторичную зоны)
- 6) попытки международной интервенции в Венесуэлу
- 7) недовольство современной неолиберальной капиталистической системой в странах западного мира

Совокупность множества политических, экономических и социальных противоречий на фоне

всеобщей массовой истерии естественным образом обращает заболевание Covid-19 в универсальную политическую константу, объективное определение которой становится заранее невозможным без ангажированных оценок и политических спекуляций при участии СМИ. Справедливости ради стоит отметить, что среди представителей научного сообщества единая оценка относительно коронавирусной инфекции, как и подход в разработке вакцины, не были сформированы до сих пор.

Таким образом, глобальный коронакризис становится не только катализатором накопившихся экономических, социальных и политических проблем, но также новой фундаментальной составляющей современной информационной политики.

Нельзя не отметить, что распространение Covid-19, запустив процессы турбулентности в ряде развитых и развивающихся стран, уже наметило преобразование политического контура отдельных стран и регионов, окончательное завершение которого будет установлено только постфактум. Другими словами, вспышка пандемии открывает для нас новый ящик Пандоры.

В связи с этим для внешнего наблюдателя трансформация коронавирусом политического поля представляет собой отдельный интерес: многообразие политических форм и отсутствие единого подхода по борьбе с распространением коронавирусной инфекции, т.е. общего вектора движения, обрекают политические процессы на стремительное ускорение (при всей внешней стагнации локдаунов и однообразности информационной повестки), которое, в свою очередь, сопровождается фактором неожиданности и неопределенности, соответственно открытием целого окна возможностей.

В связи с этим заслуживает отдельный интерес опыт борьбы ряда стран с

распространением Covid-19, анализ действий правительства и изменения общей конфигурации власти. Рассмотрим изменение политического ландшафта Бразилии и ФРГ в период пандемии.

Бразилия представляет для нас интерес как первая экономика среди стран Южной Америки и как одна из наиболее пострадавших стран во время пандемии Covid-19.

В западном экспертном сообществе Бразилию представляют как страну с “дефектной” демократией²⁰. Согласно индексу трансформации Бертельсмана (ВТІ), Бразилия классифицируется как неполноценная демократия со значением 7,4/10.

Напомним, что уровень политического развития страны в рамках данного индекса отображается по пяти критериям: государственность²¹, участие в политической жизни, верховенство закона, стабильность институтов, а также политическая и социальная интеграция. Приведем только основные положения.

Бразилия получила 8 баллов в категории государственности. Дефицит можно увидеть прежде всего в политике безопасности и правоохранительной деятельности.

Гражданские права предоставлены большинству населения конституцией, поэтому национальная идентичность Бразилии оценивается в 9 баллов. По данным ВТІ, основная государственная служба в Бразилии не отвечает требованиям по обеспечению населения инфраструктурным обеспечением. Доступ к источникам воды и санитарным условиям не гарантируется для всего населения. Социальное неравенство, коррупция и насилие - главные проблемы в этой сфере.

²⁰ Согласно классификации В. Меркель, политические режимы делятся на автократию, дефектную и встроенную демократию.

По сути, Бразилия конституционно выглядит демократией. Поскольку формальное осуществление демократических механизмов не всегда обеспечивается, можно говорить только о неполноценной демократии с автократическими тенденциями, которые лишь усилились после прихода к власти Жаира Болсонару.

Ситуация примечательна тем, что по сравнению с другими странами Латинской Америки, Бразилия имеет самый низкий рейтинг одобрения демократии. Население предпочитает другие формы правления, такие как автократия, что связано с низким уровнем удовлетворенности демократией - 9% (ВТІ 2020).

Противостояние Бразилии пандемии COVID-19 официально начинается 5 марта. В течение следующей недели правительство начало сдерживать распространение вируса и закрывать второстепенные магазины и предприятия в крупных городах страны. Президент Болсонару на следующий день выступил против этих мер предосторожности.

На протяжении всей борьбы с коронавирусной инфекцией Болсонару последовательно придерживается курса, из-за которого его можно назвать ковидоскептиком.

- 1) критика региональных и федеральных властей за ограничительные меры, вплоть до отставки министров и давления на судебную власть
- 2) стремление к максимальному сохранению рабочих мест и предприятий. В самый разгар пандемии Болсонару охарактеризовал салоны красоты, парикмахерские и тренажерные залы как основные предприятия сферы услуг

²¹ Государственность состоит из подкатегорий монополии на применение силы, государственной идентичности, свободы религии и административной структуры.

- 3) критика международных организаций, в первую очередь ВОЗ, обвинение их в попытках давления и отказ от рекомендаций
- 4) создание позитивного дискурса на фоне распространения Covid-19, в т.ч. проведение аналогии между коронавирусом и гриппом (впоследствии бразильского президента неоднократно критиковали западные СМИ под предлогом распространения фейковой информации)
- 5) личное появление Болсонару перед общественностью: неоднократные посещения президентом торговых центров, работа с Twitter-аккаунтом, в т.ч. рекомендации гражданам по использованию гидроксихлорохина, несмотря на противопоказания со стороны ВОЗ
- 6) отказ от запрета на массовые мероприятия и введение карантина в школах, за которые президентом были подвергнуты жесткой критике губернаторы регионов и мэры городов
- 7) дотационная поддержка бразильцев, ежемесячные выплаты нуждающимся в размере от \$108 до \$217 (для матерей-одиночек). По данным правительства, около 67 млн граждан начали получать помощь с апреля текущего года.

Во время пандемии бразильский лидер не раз отмечался эпатажным поведением. Так, по состоянию на 29 апреля в стране погибло более 5000 человек. Отвечая на вопрос журналистов у своей президентской резиденции, Болсонару произнес: «Ну и что? Мне очень жаль, но что мне делать?» За что был в очередной раз подвергнут критике западными и оппозиционными СМИ.

Однако самым важным изменением внутренней политики Бразилии в период

распространения Covid-19 стала ее **милитаризация**.

С начала правления Болсонару сменили двенадцать министров - многие из них были уволены во время пандемии коронавируса. Два министра здравоохранения были уволены из-за курса на изоляционистскую политику и введение ограничительных мер. После того, как два медицинских эксперта были министрами здравоохранения, Болсонару назначил Эдуардо Пасуэлло - военного генерала без опыта работы в области медицины или здравоохранения - министром, который должен был возглавлять борьбу страны с коронавирусом. На сегодняшний день военные контролируют 9 из 22 министерств, с назначением генерала Вальтера Соуза Брага Нетто главой таможни и Эдуардо Пасуэлло министром здравоохранения Palácio do Planalto был полностью «военизирован». Помимо этого, важные должности в правительстве занимают бывшие военнослужащие, такие как сам президент и вице-президент Гамильтон Моуран. Сам Болсонару во время пандемии открыто хвалил двухлетнюю военную диктатуру Бразилии.

Парадоксально, но несмотря на большие демографические потери из-за пандемии²², последовательную критику западных СМИ, нападки оппозиции и региональных властей, экономический спад Бразилии и приближение страны по своей политической структуре ко временам военной диктатуры, рейтинг Болсонару за время пандемии только вырос. Несмотря на радикально проводимый им курс, его показатель по состоянию на сентябрь составил 40% против 29% в декабре прошлого года, а количество сторонников президента превысило количество его противников - это самый высокий показатель доверия Болсонару с начала его правления.

²² По состоянию на 20.10.2020, 5 251 127 случаев заболеваний, из них - 154 226 смертельных.

Разумеется, по окончании пандемии Болсонару в случае дальнейших успешных действий сможет записать себе в актив проводимую им лично политику по борьбе с Covid-19, который будет играть ему на руку в долгосрочной перспективе. Учитывая то, что следующие президентские выборы в Бразилии пройдут в 2022 году, Болсонару своими действиями пока успешно вписывается в грядущую избирательную кампанию.

Опыт ковидополитики в Бразилии показывает, что несмотря на пессимистичную информационную картину, выражающуюся в виде массовой истерии, пандемия Covid-19 вовсе не представляет для действующей власти однозначных рисков, которая будто изначально обречена на столкновение с целым комплексом негативных последствий. Наоборот, для действующей власти пандемия открывает целое окно возможностей, в том числе для повышения своего рейтинга и сведения политических счетов с оппонентами.

Пример Бразилии достаточно показал нам, что несмотря на внешне противоречивый и агрессивный информационный фон, сопротивление общества в лице региональных и федеральных властей, действия бразильского президента в конечном итоге привели к прямо противоположному результату. В конечном счете, это были вынуждены признать даже [западные СМИ](#), часто сравнивавшие Болсонару с фигурой Дональда Трампа.

Анализ результатов ковидополитики Германии тем более интересен на фоне сравнения с Бразилией, потому что в отличие от второй она принадлежит к типу стран со “встроенной”, т.е. образцово работающей демократией. Страны данной категории действовали на протяжении пандемии строго в соответствии с нормами ВОЗ, в т.ч. вводили массовые меры по ограничениям и диспансеризации. Как результат, критика западных СМИ альтернативного бразильского подхода.

Если сравнивать работу властей ФРГ с действиями Болсонару, то становится очевидным, что немецкое правительство во время пандемии действовало прямо противоположным образом.

- 1) общий подход региональных и федеральных властей по ограничительным мерам, различия наблюдались лишь на региональном уровне за счет традиционного немецкого федерализма. Наиболее жесткие ограничительные меры были введены в Свободном государстве Бавария, тогда как в Берлине был проведен относительно “мягкий” локдаун
- 2) временное закрытие рабочих предприятий, в т.ч. производственных и сферы услуг. Снятие ограничений происходило только на фоне прохождения пика заболеваемости Covid-19. Трудоустройство граждан в гражданские службы в качестве вспомогательного персонала для борьбы с пандемией и усиления контроля за вспышками заболеваний коронавирусом
- 3) сотрудничество с международными организациями, в первую очередь с ВОЗ. Опора правительства в принятии решений на экспертные оценки исследовательских центров, в первую очередь, на немецкий Институт Роберта Коха
- 4) создание транспарентного дискурса на фоне распространения Covid-19, в т.ч. максимальная подача информации о степени угрозы коронавирусной инфекции. Активная работа медицинского и научного сообщества в соцсетях, ведение ставших уже популярными онлайн-блогов врачей клиники Charite и медицинских экспертов
- 5) показательная самоизоляция Ангелы Меркель и членов ее правительства: регулярные телеобращения к гражданам, призыв к соблюдению правил

гигиены и социального дистанцирования

- 6) запрет на проведение массовых мероприятий, как минимум, в течение года, введение карантина в школах и учебных заведениях. Проведение учебного процесса в онлайн-режиме
- 7) оперативная разработка целого комплекса мер по финансовой поддержке граждан, пострадавших от пандемии. Особенно известны стали меры по оказанию помощи самозанятым, которым в упрощенном порядке единовременно выплачивалась сумма сначала в 5000, потом 7000 евро. Студентам, лишившимся из-за пандемии рабочих мест, также полагались трехкратные выплаты в размере от 100 до 500 евро. Временный “локдаун” для квартиросъемщиков.

Помимо этого, немецкое правительство оперативно следило за развитием ситуации Covid-19. При очевидном спаде угрозы правительства регионов переходили к постепенному снятию ограничительных мер для возобновления работы производственных предприятий и сфер услуг. Характер социально-рыночной экономики Германии к тому же позволял использовать альтернативные методы защиты незащищенных групп граждан. В первую очередь это относится к наемным рабочим, ответственность за которых должен также нести работодатель.

По окончании “первой” волны Covid-19 можно констатировать уверенный рост популярности правительства Ангелы Меркель. Несмотря на то, что предыдущие годы в ее политической карьере были не самыми удачными, в первую очередь благодаря мигрантскому кризису и долгому пребыванию у власти. Однако в середине сентября текущего года фигура Меркель [возглавила рейтинг](#) доверия среди жителей развитых стран.

Если бы сейчас проводились выборы в Германии, она бы с уверенностью [заняла](#) в очередной раз пост канцлера ФРГ.

Тем не менее, в 2018 году Меркель заявила о снятии своей кандидатуры на следующих выборах в ФРГ. Поэтому все наработанные ею достижения во время пандемии постараются использовать ее соратники по партии, которые смогут упрочить свое положение на следующих выборах в Бундестаг. По данным текущих опросов, в случае проведения досрочных парламентских выборов партия ХДС набрала бы 37% против 32,9% на прошедших выборах в 2017 году.

Поскольку Германия является страной представительной демократии и первой экономикой ЕС, результат следующих выборов окажет значительное влияние на судьбу Европы.

Однако несмотря на сохранение позитивной динамики доверия к ХДС и фигуре Меркель, в немецкой политике наблюдается параллельный тренд, который является негативным для всех парламентских партий Германии - формирование т.н. “антиковидного” движения.

В этой связи вызывает особый интерес опыт борьбы с распространением Covid-19 в ФРГ, где эффективные действия правительства республики, связанные с ограничительными мерами и строгому следованию рекомендаций ВОЗ неожиданно для федерального правительства привели к такому негативному эффекту как создание совершенно нового оппозиционного движения, одним из частных проявлений которого стала попытка [штурма Бундестага](#) 29 августа во время последней массовой Anti-Corona-Demo, где принимало участие по разным оценкам от 38 до 100 тысяч человек.

Выше уже было сказано об универсальности информационной константы Covid-19.

В период пандемии дискурс общественной и политической жизни

начинает выстраиваться вокруг фундаментальной проблемы биополитики - сохранения жизни граждан, т.е. борьбе с угрозой заболевания коронавирусом. Происходит регламентация общественной жизни на основе проводимого правительством комплекса защитных мер. Обратной стороной данного процесса является еще большее разворачивание биополитики государственных институтов и, таким образом, усиление смычки между коронавирусом и властью.

Поскольку сам коронакризис обостряет уже накопившиеся в обществе социальные противоречия, то естественным выплеском общественного недовольства становится критика и недоверие в отношении проводимых мер ограничительной политики, которая информационно всецело выстраивается на опасности заболевания коронавирусом.

Соответственно, за ней последует общая антисистемная критика государственных институтов и здесь константа борьбы с коронавирусным заболеванием становится уже аккумулярующим фактором антисистемного протеста, как это показала 1 августа первая антиковидная демонстрация, когда в 500 метрах от здания Бундестага вышли в полном согласии колонны правых, левых, ЛГБТ-активистов, криптофашистов (рейхсбюргеры) и т.н. "Querdenker", которых можно определить как сторонников теорий заговора. Спикеры принимавших участие сторон прямо критиковали систему парламентской демократии ФРГ и все партии Бундестага (в т.ч. AfD), в частности упрекая их в зависимости от неолиберальной политики Меркель, которая на деле подрывает фундаментальные основы Германии и отстаивает интересы мировой олигархии, навязывая немецкому населению правила толерантности, т.н. "новую нормальность".

Поскольку среди научного сообщества в отношении коронавируса до сих пор не выработано единой устоявшейся позиции, то идеологическое

поле ныне формирующегося антиковидного движения переплетается с паранаучными и конспирологическими теориями: среди пассионарных участников антиковидных демонстраций можно встретить сторонников оккультизма, теорий заговоров (пицца-гейт), гипотез о существовании Атлантиды и Лемурии и общем происхождении германцев и славян (одна из причин наличия российских флагов на демонстрациях и симпатий участников по отношению к России).

На практике это не означает, что антиковидное движение формируется исключительно активистами, которых можно упрекнуть в слишком свободных взглядах. Наоборот, базис движения составляют представители "глубинного народа" Германии, которые считают, что их мнения уже давно не выражают системные парламентские партии, и принадлежат к среднему и рабочему классу. Они прекрасно находят общий язык вместе с другими участниками движения и сходятся в негативной оценке проводимого курса правительством Меркель, которое в начале и конце августа было застигнуто врасплох Anti-Corona-Demos.

Напомним, что 1 августа в первой [демонстрации](#) приняли участие, как минимум, несколько десятков тысяч человек. Полиция Берлина заявила только о 20 тысячах участников (впоследствии [была названа](#) цифра в 30 тысяч). 29 августа, когда произошла попытка штурма здания Бундестага, по данным полиции уже [во второй демонстрации](#) приняли участие 38 тысяч человек. В свою очередь, организаторы антиковидного марша обвинили власти и крупные СМИ в искажении данных. По их мнению, в каждой демонстрации приняли участие несколько сотен тысяч человек (некоторые спикеры называли цифру в один миллион). Правда, как всегда, посередине.

Интересно отметить, что несмотря на несформированность идеологии и наличие сторонников конспирологических теорий, участники

движения выступают за прагматичный подход во внешней политике, где, по их мнению, национальные интересы Германии являются заложниками интересов внешних сил. Так, они позитивно воспринимают фигуру Владимира Путина и выступают за конструктивное развитие российско-немецких отношений, которым мешают США и ряд транснациональных корпораций.

Таким образом, обратной стороной проведения немецким правительством жёстких мер по ограничению распространения Covid-19 становится появление нового антисистемного протеста, который начинает аккумулировать в себе всевозможный спектр несистемных оппозиционных сил, консолидированное участие которых в протестных акциях накануне коронакризиса невозможно было себе представить. В этой связи нельзя не отметить объединительную силу коронавируса и мистицизма.

Неискушенному наблюдателю может все равно показаться, что антиковидное движение в ФРГ является стихийным и представляет собой частный случай в немецкой политике. На деле это не так, на фоне жестких ограничительных мер антиковидное движение постепенно набирает обороты в других странах Европы со “встроенной” демократией. На первом плане здесь выступает Великобритания, где одним из лидеров движения является противник теории глобального потепления и брат главы Лейбористской партии [Пирс Корбин](#). Так, 29 августа в Лондоне прошла демонстрация с участием около [10 тысяч протестующих](#). Антиковидные демонстрации начинают появляться также во Франции и [Италии](#), которые больше всего пострадали от пандемии среди стран ЕС после Испании.

Возвращаясь к Германии, вопреки провалившейся мирной попытке штурма Бундестага участники движения по-прежнему намерены добиваться своих целей исключительно демократическим путем. Здесь интересно отметить особенность стран со “встроенной” демократией, которые в случае ФРГ предоставляют возможности ковидоскептикам играть против действующего правительства.

Несмотря на то, что сенат Берлина старается противодействовать новым Anti-Corona-Demos, ссылаясь на комендантский час, участники движения все равно отстаивают свое право на проведение свободных собраний через независимые суды.

Учитывая то, что следующие парламентские выборы ФРГ пройдут в 2021 году (с 29 августа по 24 октября), Anti-Corona-Bewegung еще успеет внести свой вклад в немецкую политику, делая их результат еще более непредсказуемым.

Опыт борьбы с пандемией в ФРГ в очередной раз показывает, что пандора Covid-19 открывает совершенно новые вызовы даже перед властями экономически благополучных государств со “встроенной” демократией. Эффективная и внешне образцовая политика правительства Меркель неизбежно повлекла за собой непредсказуемые побочные эффекты в виде формирования нового антисистемного протестного движения.

Разумеется, если мы обобщим опыт изменений политического ландшафта в Бразилии и ФРГ в период пандемии, нетрудно будет догадаться, какую преобразующую роль несет в себе глобальная угроза Covid-19 не только в экономике, но также в глобальной политической конфигурации²³.

²³ Оставим на усмотрения читателя поразмышлять о том, как пандемия Covid-19 повлияла

на семь основных кризисов по состоянию на март текущего года.

Причем, даже в тех странах, где конфликт между производительными силами и производственными отношениями еще не доходит до крайней степени обострения. Как следствие, применение классической марксистской оптики не является достаточным для анализа происходящих процессов, в рамках которой антиковидное движение можно обозначить лишь как форму завуалированного протеста прекариата против устоявшейся неолиберальной политической системы.

Исследование мирового опыта ковидополитики позволяет не только следить за динамикой политических процессов в отдельных странах, но также сформировать список рабочих рекомендаций, которые окажутся эффективны применительно к российским реалиям, что позволит также властям страны избежать непреднамеренных ошибок и наработать себе политический актив в период пандемии.

В связи с наступлением второй волны заболевания Covid-19 для действующих институтов власти РФ целесообразно перейти к следующим мерам:

- 1) поддержка незащищенных слоев населения, пострадавших в результате пандемии. Опыт Бразилии показал, что даже небольшие массовые выплаты населению в долгосрочной перспективе значительно повышают рейтинг доверия к власти, несмотря на изначально слабую поддержку среди граждан. В качестве дополнительных мер, следует активно привлечь безработных граждан для усиления контроля над распространением заболевания Covid-19 (опыт ФРГ). В этой связи следует отметить растущее недовольство населения по отношению к медицинскому персоналу (известны случаи, когда врачи пытались намеренно заразиться Covid-19 для получения дополнительных выплат). Часть

средств, выделяемых на медперсонал, можно перевести на содержание вспомогательного персонала, формирующегося за счет безработных граждан

- 2) отказ от жесткого варианта введения ограничительных мер в пользу сохранения рабочих мест, это должно касаться не только производственных предприятий, но также сферы услуг
- 3) отказ властей на запрет проведения протестных акций под угрозой заражения коронавирусом. Опыт Хабаровского края показывает, что данные меры не работают. При масштабировании протестной активности попытки использования ковидной повестки против митингов не приведут к успеху по подавлению протестов. Данные меры приведут к их радикализации, в том числе к обрушению информационной политики и общей критике государственных институтов
- 4) в случае расширения протестной активности государству следует разрешить проведение массовых собраний, мотивируя это соблюдением конституционных свобод граждан и предоставить им право самостоятельно отвечать за свои действия. Примечательно, что после проведения массовых Anti-Corona-Demos, число инфицированных в Берлине [не повлияло](#) на общую статистику заболеваний
- 5) как следствие, властям следует дистанцироваться от использования Covid-19 для решения моментальных внутривнутриполитических задач, сосредоточившись исключительно на выполнении функций по защите здоровья граждан и их экономического благосостояния, тем самым сконцентрировавшись на долгосрочном повышении доверия
- 6) как показывает опыт Болсонару, активное включение первых лиц

государства в борьбу с пандемией, личное появление перед общественностью играет только на укрепление доверия среди граждан. На фоне всеобщей опасности следует демонстрировать смелые и решительные действия. В конечном счете, западные СМИ были вынуждены признать, что среди своих сторонников фигура бразильского президента пользуется репутацией [национального героя](#).

Расширение списка данных рекомендаций и их техническую проработку можно оставить на усмотрение штабов по информационной политике. Главное, чтобы медийные проекты обязательно подкреплялись конструктивными мерами по отношению к гражданину: коронакризис дает новый запрос на социальную справедливость и объективную критику СМИ. В этом отношении для участников политического процесса пандемия представляет собой целый набор возможностей по изменению политического ландшафта России и непрямоу решению ряда внутривполитических задач, которые нельзя упускать. Наоборот, занятие реактивной позиции приведет только к появлению побочных

негативных эффектов, которые затем проявятся в виде резкого роста общественного недовольства государственными институтами.

Поэтому государству следует сосредоточиться на долговременной и проактивной работе, нацеливаясь на выстраивание за счет угрозы Covid-19 многофункционального медийного проекта, который в долгосрочной перспективе будет работать исключительно на пользу гражданам страны.

В этой связи по окончании пандемии можно будет провести, например, последовательную критику региональных властей, которые на фоне конструктивной работы альтернативных федеральных проектов показали свою политическую несостоятельность и больше не могут рассчитывать на доверие граждан

Таким образом, коронакризис представляет собой не столько угрозу государственным институтам власти, сколько готовый инструмент по трансформации политического поля отдельных стран и регионов

Приложение

Рисунок 1. Рейтинг доверия политикам Германии

Noten für deutsche Spitzenpolitiker im Oktober 2020

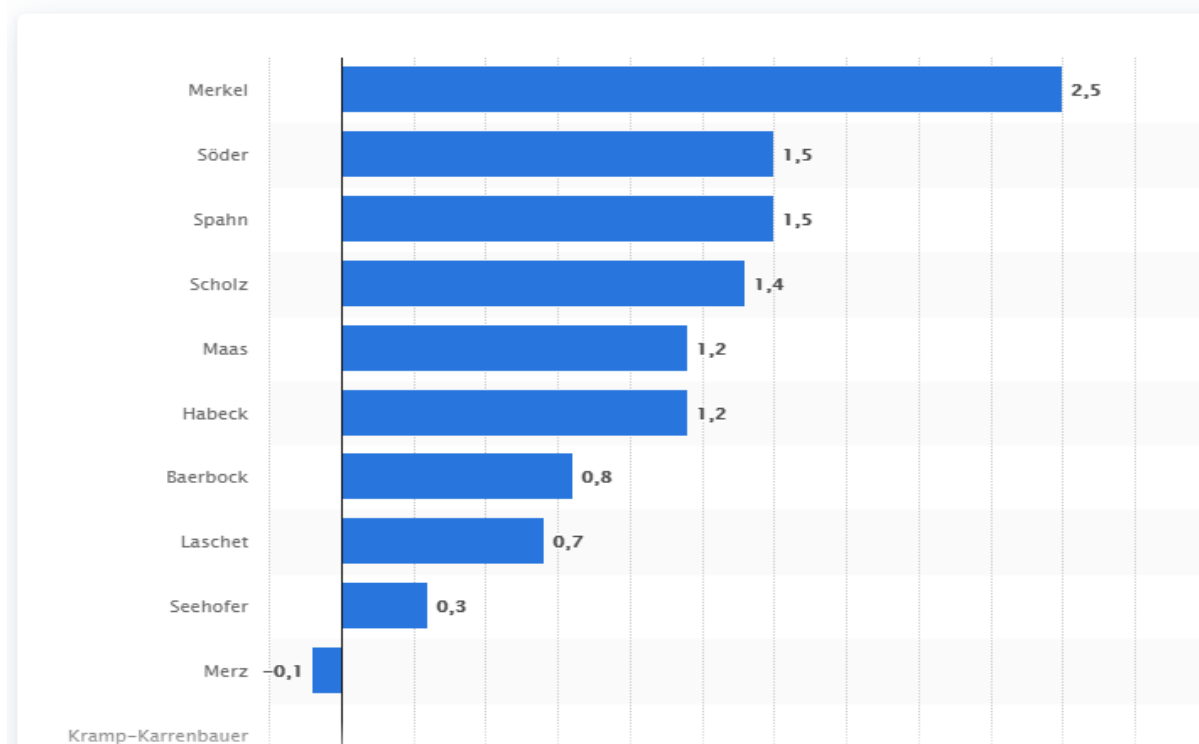
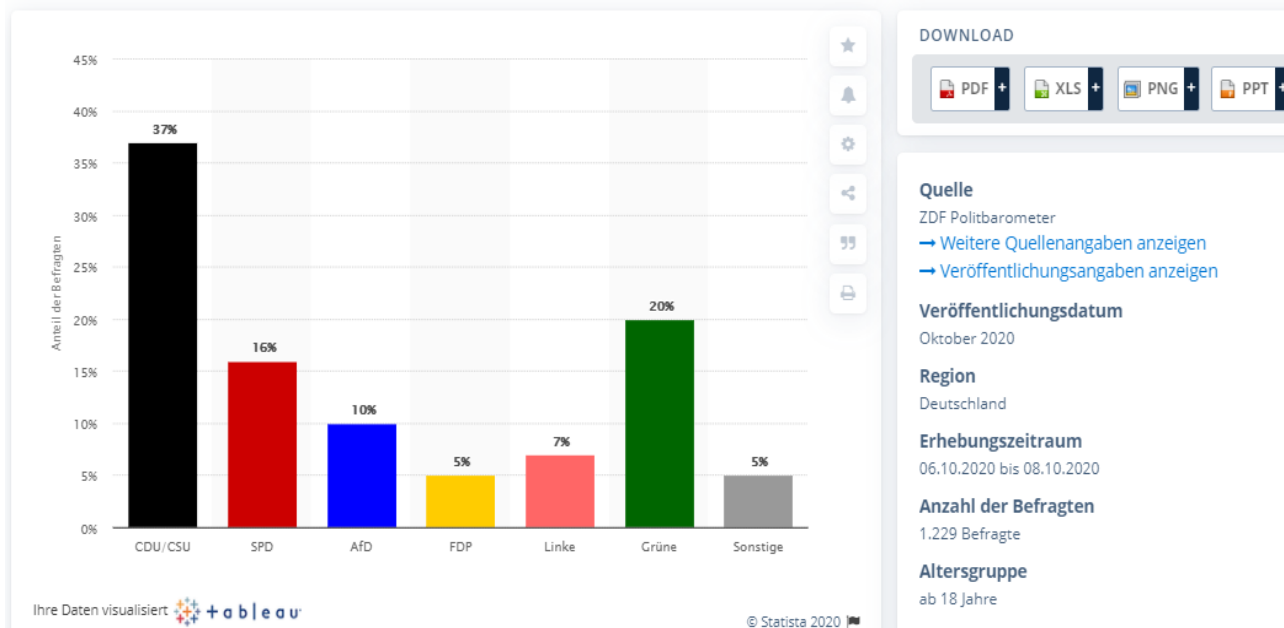


Рисунок 2. Рейтинги политических партий ФРГ

Welche Partei würden Sie wählen, wenn am nächsten Sonntag (11. Oktober 2020) wirklich Bundestagswahl wäre?

(Projektion*)



CHANGING THE POLITICAL LANDSCAPE IN THE ERA OF THE COVID-19 PANDEMIC

Nikita Ostrovskiy - Postgraduate student of the Faculty of Philosophy of Moscow State University. nikitaostrovskii1994@gmail.com

It is still impossible to accurately determine the chain of events that led to the spread of the coronavirus. Despite the discovery of the first foci of the disease in China in December 2019 and the nature of the restrictive measures taken by the authorities of the second economy of the world, WHO declared a global Covid-19 pandemic only on March 11, 2020, when the spread of the coronavirus affected the United States, leading countries in Europe and Latin America. The untimeliness of the measures taken by the World Health Organization indicates not so much the lack of an adequate assessment of the threat of coronavirus infection, but rather the initial lack of a unified scientific approach in the face of the world community to combat the spread of Covid-19..

Key words:

Lobbying, interest groups, institutionalization, legal regulation

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

РОЛЬ И МЕСТО СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В СТАНОВЛЕНИИ НОВОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА

Артемова Д. Ш.²⁴

Статья посвящена изучению роли и места социальных медиа в становлении нового коммуникативного пространства. Автором обозначена актуальность и практическая значимость исследования. Рассмотрены проблемы определения нового коммуникативного пространства, дана его характеристика. Определены предпосылки к возникновению социальных сетей как инструмента и, одновременно, пространства для коммуникации. Дана характеристика феномену социальных сетей, как новой медиасреде, определен портрет ее субъектов. Сделан акцент на роли социальных сетей для целей организации политической коммуникации, дана их классификация.

Статья подготовлена на основании дипломной работы: «Влияние социальных медиа на политическое пространство в России и Мире» (авторы - С. Лиепиня, Д. Ш. Артемова, Я.Н. Сергеева).

Ключевые слова

социальные медиа, социальные сети, коммуникативное пространство, массовые коммуникации, политические интеракции, электронные средства массовой информации.

²⁴ Артемова Динара Шамилевна - Генеральный директор ООО «Граусс Групп» Тел. + 79165384637 e-mail: yu_dinara@mail.ru

Введение

Неоспорим тот факт, что digital-технологии оказали значительное влияние на развитие различного рода коммуникаций. Несмотря на то, что еще в 50-х гг. XX в. многие ученые предсказывали появление технологий мгновенного обмена информацией, масштаб и полнота влияния современной глобальной цифровизации на политические, социальные, экономические, культурные и иные связи до сих пор не осмыслен. Так, появление новых технологий, сперва широкополосного Интернета, затем smart-коммуникаторов и искусственного интеллекта, ознаменовало собой концептуализацию новой digital-информационной эры, характеризующейся, в частности, переходом к новым парадигмальным установкам фактически во всех сферах, включая политическое управление (*political management*).

Одним из фундаментальных аспектов цифровой революции стало появление социальных сетей: децентрализованных платформ горизонтальной коммуникации между людьми, в т.ч. не объединенными социальными связями и (или) физическим пространством. Подобный вид коммуникации привел к чрезвычайно быстрой обработке и трансляции всех типов информации, что сделало сами социальные сети, с одной стороны, новым медиа, с другой, сформулировало проблемы уязвимости сетевых сообществ к некачественной и недостоверной информации, особенно ориентированной на пропаганду в рамках конкретных информационных кампаний. Данная проблема стала особенно актуальной в последние годы с появлением т.н. *fake news*, применяющихся в целях дезинформации общественности относительно каких-либо вопросов, в частности, касающихся политики. Такой вид компаний получил название «информационные войны», основной целью которых является манипуляция реципиентами средствами

трансляции заведомо недостоверных или неверно интерпретированных фактов. В политической сфере данный феномен нередко становится абсолютизированным, – достаточно упомянуть весьма пролонгированную «концепцию вмешательства» Российской Федерации в политические процессы США, и по мнению экспертов, «возможности <...> уменьшить токсичность России в американской политике практически отсутствуют» [10]. Возможно, в условиях перемен в управляющем сообществе США, ситуация изменится.

Социальные сети – это неотъемлемая часть жизнедеятельности общества, т.к. являются инструментом и, одновременно, пространством реализации социального запроса. Однако, будучи в недостаточной степени институционализированными, принять их как полноценную коммуникативную среду для организации политических интеракции, на конкретный момент времени нельзя: граница между социальным и социально-политическим крайне тонка, что требует от инициаторов политической коммуникации стратегического подхода к организации последней в социальных сетях. Одновременно с этим, следует признать тот факт, что данный вид медиа постоянно развивается и, вне зависимости от обстоятельств, будет играть все большую роль при формировании стратегий политических институтов и акторов, а следовательно, сильнее влиять на уровень политического участия представителей социума. В этой связи возникает вопрос о том, целесообразна ли переориентировка стратегии политических коммуникаций непосредственно на социальные сети, будет ли это эффективно и результативно для обеих сторон этого взаимодействия? Думается, что поиск ответа на данный вопрос следует признать важной и требующей внимания задачей как для научного, так и для экспертного сообщества.

Результаты и обсуждение

Внимание к категории *коммуникативного пространства*, равно как и ее осмысление в научной среде, до появления технически усложненных средств коммуникации, ориентированных на быструю и, что важно, массовую передачу данных, практически не предпринималось [6]. Это, преимущественно, обуславливалось наложением физических ограничений на коммуникативное пространство как таковое, к примеру, необходимости присутствия коммуникаторов и реципиентов на одном месте, долговечность носителей сообщения (бумаги) и пр. С появлением же в XX в. электронных технологий начинают формироваться нелокальные коммуникативные сообщества, или как их называет известный канадский культуролог М. Маклюэн, «глобальные деревни». В связи с этим, меняются не только средства, но и модус коммуникации. Так, если раньше элементарными составляющими коммуникации были, преимущественно, языковые единицы (буквы, слова, звуки), то на современном этапе сообщением может являться сам способ коммуникации или его уникальные характеристики. Как весьма точно отметил М. Маклюэн, в широком смысле, практически все, что создано человеком, можно в той или иной степени классифицировать как коммуникацию, т.е. передачу и получение какого-либо сообщения [19].

Все же, до появления социальных сетей, коммуникативное пространство скорее определялось через его социокультурные границы, в рамках которых осуществлялись коммуникативные действия. У подобного подхода были вполне конкретные коммуникатор, реципиент и само сообщение, однако процесс связи был однонаправленным. Е.Т. Холл писал, что такое коммуникативное пространство скорее отождествлялось с культурным, благодаря набору элементарных составляющих [14].

С появлением средств массовой коммуникации названные ограничения стали подвергаться эрозии: начинает размываться как определение автора сообщения, так и понятие самого сообщения, а коммуникация становится одновременно разнонаправленной. Кроме того, естественный процесс развития технологий привел к тому, что все более сегментировавшийся мир оказался неспособен воспринимать коммуникативное пространство как общность культурных кодов, а на векторы его развития стали оказывать рекламные, политические и иные институционализированные коммуникации [7].

Под влиянием подобных обстоятельств произошел запуск процесса трансформации языка коммуникации: с развитием социальных сетей формируется свой особый дискурс по поводу различных, в т.ч. политических вопросов, увеличивается коммуникативный разрыв между молодым поколением, коммуницирующим с помощью своих культурных кодов (в т.ч. мемов), и старшим поколением, практически не понимающим этот язык.

В скором времени формирующееся новое коммуникативное пространство приобрело массовый, всеобъемлющий характер, а в процесс уже глобальной коммуникации вовлек подавляющее большинство населения планеты. Так, по данным С. Кемпа, автора ежегодного отчета «Digital 2020», к началу 2020 г. насчитывалось более 5 млрд. пользователей мобильной связи, и более 4,5 млрд. – Интернета [15]. Становится очевидным тот факт, что "выключиться" из этого процесса массовой коммуникации уже представляется невозможным, и, безусловно, неразумным, так как общество в таком случае окажется полностью изолированным [1].

Инновационный тип коммуникации также отличается самовоспроизведением: она не просто возникает при любом социальном взаимодействии, она коммуницирует сама на себя. То есть

коммуникатор, реципиент и сообщение в совокупности составляют часть единого целого, причем реципиент сообщения становится одновременно и интерпретатором, фактически равноправным автором своего уникального сообщения о сообщении [16]. В подобных условиях изначальный смысл сообщения перестает иметь самостоятельную ценность в той связи, что окончательную форму оно принимает именно на стороне интерпретатора. Такое явление непосредственно коррелирует с так называемой пост-правдой, когда факты интерпретируются и перемешиваются в интересах коммуникатора. С другой же стороны, нельзя не отметить и то, что в новом коммуникативном пространстве преобладает автоматизация. В связи с тем, что автора как феномена не существует, каждый создает свое коммуникативное пространство в рамках группы реципиентов, где последние, в свою очередь, создают собственное (индивидуальное), и так до бесконечности. В целом, можно сделать предварительный вывод о том, что новое коммуникативное пространство – это *совокупность меньших коммуникативных пространств, складывающихся в самовоспроизводящуюся систему, структурированную вокруг средств коммуникации и интересов акторов данной коммуникации.*

И в этой связи возникает вопрос, какая роль в формулировании нового коммуникативного пространства отведена социальным сетям – являются ли они катализатором его организации, или же «продуктом», созданным в соответствии с социальным запросом на постоянное взаимодействие субъектов общества? Безусловно, с одной стороны, социальные сети – это мощнейший инструмент, без которого весьма сложно представить современные коммуникативные реалии, а с другой «смерть автора», если следовать мысли Р. Барта, постулировали задолго до наступления информационной эпохи [13], и изобретение социальных сетей можно считать логичным развитием или даже апогеем этой идеи. Человек всегда

стремился к фасилитации, масштабированию и ускорению коммуникационных процессов. На сегодняшний день обычный смартфон считать социальной сетью было бы преувеличением, хотя телефонная связь удовлетворяет ключевым параметрам социальных сетей, к примеру, относительная мгновенность и децентрализация коммуникации. Можно сказать, что социальные сети в том или ином виде существовали и до появления Интернета, равно как и до формулирования нового коммуникативного пространства в целом, пусть и во многом определив формат последнего.

Социальные сети сегодняшнего дня актуально принимать как компьютерные технологии, облегчающие создание и обмен информацией, идеями, карьерными интересами и иными формами выражения через виртуальные сообщества и сети [17]. Согласно Дж. Обару, ключевыми характеристиками социальных сетей являются: интерактивность платформ, приложений и сайтов, пользовательский контент, включая тексты, фото, аудио и иные виды контента, развитие социальных сетей через коммуникацию пользователей, а также их профилирование. Хот в отношении последнего стоит поспорить, т.к. как таковое профилирование уже не является строгим критерием. Изначально социальные сети задумывались как инструмент упрощения коммуникации между людьми, знакомыми лично. Именно так появился Facebook: ресурс создавался для общения университетских друзей. Аналогичную цель преследовали и создатели отечественной социальной сети «Одноклассники». Однако, первичная концепция быстро поменялась: начали появляться ресурсы для знакомств (Tinder), анонимные площадки (Twitter, Reddit) и пр. Интересно то, что профилирование по-прежнему остается приоритетным элементом социальных сетей – для оптимизации алгоритмов лент или иных прикладных задач, важных, в частности, и для политической коммуникации.

В данном контексте о социальных сетях целесообразно говорить как о носителе *медиа-функции*. В широком смысле, медиа – это все средства массовой информации, которые используют Интернет и иные digital-технологии в целях трансляции того или иного контента: новостного, развлекательного, познавательного и пр., причем пользователи в той или иной степени принимают участие в его создании. В данном контексте существуют и развиваются социальные сети, так как помимо коммуникативной, они также выполняют информационную функцию.

Сказанное позволяет заключить, что одной из ключевых характеристик социальных сетей является пользовательский контент, который люди децентрализованно производят и выкладывают на соответствующие ресурсы. Изначально это были простые текстовые сообщения, обмен музыкой или понравившимися фотографиями, однако, со временем, подход к производству контента для социальных сетей приобрел более профессионализованный характер, о чем свидетельствует активный рост такого феномена как профессиональное блоггерство и, как следствие, появление *альтернативной журналистики*. Так, одной из первых платформ, ориентированных на блогеров, стал Live Journal (Живой Журнал, ЖЖ). При этом, первичная концепция платформы практически не изменилась. Для русскоязычного сегмента Интернета ЖЖ имел колоссальное значение: здесь появились первые известные блогеры (например, российский общественный деятель Илья Варламов), а также фактически начал карьеру известный российский оппозиционный политик Алексей Навальный. Таким образом, ЖЖ стал полноценным альтернативным медиа в России, концептуально опередив такие платформы, как Facebook.

С начала 2000-х гг. стали говорить о смерти традиционных медиа. И невзирая на сформулированную немецким журналистом Вольфгангом Риплем в 1913

г. гипотезу («закон Рипля»), утверждающую, что более высокоразвитые СМИ никогда не заменят старые [18], очевидным стал факт постепенного отмирания печатных медиа, когда offline издательства стали закрываться и полностью перешли на цифровое «вещание». Одновременно с этим, большинство уважаемых изданий обязательно дублируют контент в своих пабликах в социальных сетях, а некоторые производят уникальный тексто-графический контент. В России это, например, такие СМИ, как: РИА Новости, ТАСС, РБК, Известия, Ведомости и др. Каждый из них имеет сообщество во всех известных социальных сетях. Следовательно, данные медиа следует считать инструментом, посредством которого традиционные СМИ исполняют социальный заказ, актуальным способом интегрируясь в общественное коммуникационное пространство, становясь его непосредственными субъектами.

Это сыграло определенную роль в трансформации социальных сетей. *Вопервых*, по мере развития Интернета и роста аудитории данного медиа, проявилось два ключевых тренда – начала расти конкуренция среди блогеров и, вместе с этим, затраты ресурсов на производство контента. Так, аудитория естественным образом перманентно перетекала к блогерам с более качественным и интересным контентом, однако для его производства было необходимо затрачивать все больше сил, времени и финансовых средств. Одновременно с этим, блогеры сами стали, условно говоря, ценностным благом для социальной сети, в рамках которой они занимаются творчеством. Следствием этого стала монетизация. Переход к таким моделям ведения блогов фактически ознаменовал трансформацию рассматриваемых медиа – от простых площадок для коммуникации к полноценным медиаресурсам, чья прибыль зависит от наличия рекламодателей, размера аудитории и качества контента.

Во-вторых, новым социальным медиа начали доверять больше, чем традиционным. Социологи Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), по результатам опроса населения (август 2019 г.) констатировали рекордную стагнацию этого показателя (-11% с начала 2018 г.). И несмотря на то, что, например, телевидение, по-прежнему является основным источником информации, доверие к нему снизилось до 31%. При этом новостные сайты и социальные сети в совокупности являются основным источником информации для 72% респондентов. 29% опрошенных заявили, что не доверяют вообще никаким источникам информации. Схожая ситуация наблюдается и в мире. Интересно отметить еще один вывод экспертов: чем младше респонденты, тем большую роль играют социальные сети в качестве источника информации. 49% людей от 18 до 30 лет чаще всего узнают новости из социальных сетей, в то время как среди людей 31-45 таких уже 34%. Средний показатель по стране – 27% [4].

Приведенные критерии трансформации социальных сетей – результат влияния специфики поведения самого общества. Так, как полагает испанский социолог М. Кастельс, отличительной характеристикой сетевого социума является уникальный тип его организации, которая выстраивается вокруг электронных коммуникаций и, в той или иной мере, ими же и управляется. При этом, такой способ организации приводит к изменению общественных институтов – культуры, политики, потребления и пр. Такие сети образуют современное общество в качестве базовых элементов [5].

Безусловно, само понятие сетей не является принципиально новым, однако именно социальные сети в информационную эпоху вывели их на первый план. Фактически, сети являются коммуникацией внеинституционального и немедийного пространства, и если раньше такая коммуникация была затруднительна, то теперь доступна

большой части населения планеты. Одновременно с этим, в фокусе остается и отсутствие единого центра этой коммуникации, как в контексте необязательной фиксации автора сообщения, так и в контексте разнообразия самих инструментов коммуникации, а именно социальных сетей. В данном случае, на наш взгляд, существует необходимость представить некоторые статистические данные, касающиеся Интернет-пространства в целом и социально-демографические данные аудитории различных социальных сетей. В исследовании Digital 2020, проведенном агентствами Hootsuite и «We Are Social», по состоянию на начало 2020 г. приводятся следующие данные.

Как видно на рис. 1, каждый год количество новых пользователей Интернета увеличивается на сотни миллионов человек ежегодно, несмотря на такие очевидные ограничения, как уровень достатка в странах третьего мира. При этом количество пользователей хорошо коррелирует с количеством городских жителей, которых примерно 55% по всему миру. В свою очередь, количество уникальных пользователей мобильных телефонов к 2020 г. составило почти 5,2 млрд. чел., а количество уникальных пользователей социальных сетей – 3,8 млрд. чел.

В России имеет место немного иная ситуация. Во-первых, прирост новых пользователей в последние годы замедлился, достигнув естественного предела проникновения. В России Интернетом пользуется 81% населения старше 16 лет [3], при этом городское население составляет 74% [8]. Во-вторых, по данным исследований Digital 2019 и Digital 2020, численность уникальных пользователей социальных сетей составила примерно 70 млн. человек к 2020 г. и за последний год практически не изменилась. Аналогичные данные приводятся и по другим государствам. К примеру, в США не пользуются Интернетом примерно 13% населения страны при урбанизации в 82%. Это важно для понимания статуса России в

глобальном Интернет-пространстве. Россия является одной из наиболее развитых стран с точки зрения Интернет-коммуникаций: русский язык занимает 2-е место по количеству сайтов на нём (7,6%) [15]. Одновременно с этим, стоимость доступа в Интернет в России остается одной из наиболее низких в мире [9]. Таким образом, можно утверждать, что кейсы политической коммуникации из других стран являются актуальными и для России.

Также интересны данные о том, что большая половина времени, проводимая в Интернете, приходится на мобильные устройства. И социальные сети делают всё, чтобы оставаться со своими пользователями в любом месте. Это важно, так как аудитория активных пользователей смартфонов хорошо коррелирует с активными пользователями социальных сетей, а именно с людьми до 35-40 лет.

В соответствии с результатами рейтинга наиболее посещаемых сайтов, в топ-20 находится сразу шесть социальных сетей: Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, российский VK и Reddit. В рейтинг также вошли мессенджер WhatsApp и российские порталы Яндекс и mail.ru [15]. Большинство из них являются ретрансляторами политического контента, однако, отнюдь не все. Так, например, Facebook – классическая и до недавнего времени (его опередил YouTube) наиболее популярная и распространённая социальная сеть в мире. К 2020 г. ее аудитория достигла 1,95 млрд. пользователей по всему миру. Данный ресурс является одним из наиболее активных в плане формулирования политического контента. Здесь развиваются как политико-ориентированные блоги (например, «Толстая политика»), так и профилиции самих политиков. Как отмечает известный блогер Алексей Филатов, «переход политических технологий в социальные сети и Интернет – это идея, которую с самого их появления продвигает близкий к республиканцам центр М. Херманн, а другие, близкие к демократам центры в основном были сконцентрированы на

телевидении и публичных мероприятиях» [11].

Еще одна социальная сеть Instagram. Фактически являвшийся хостингом фотографий сервис быстро превратился в полноценную социальную сеть, специализирующуюся на фото и коротких видео. Однако, несмотря на свою популярность, Instagram является крайне слабой площадкой для двусторонней коммуникации, хотя и весьма удобен для блогеров и следящей за ними аудитории, а следовательно эффективен и для политической коммуникации. К 2020 г. ресурс набрал 928 млн. пользователей и выровнял гендерный состав (ранее до 70% пользователей составляли женщины, теперь количество мужчин и женщин примерно равно). Как отмечают Е.И. Горошко и Т.Л. Полякова, основной целью Instagram в сфере политической коммуникации является, таким образом, возможность индивидуальной самопрезентации и обращения к большой аудитории, что делает данную социальную сеть эффективным инструментом в процессе формирования политического имиджа и позволяет выделить следующие функции коммуникации: функцию воздействия, апеллятивную, информативную, коммуникативную функции, личностный брендинг кандидата и др. [2].

YouTube – самый популярный в мире видеохостинг, который нельзя считать социальной сетью в классическом смысле этого слова. Однако, именно здесь появились видеоблоги как Интернет-феномен, а сами видео набирают миллиарды просмотров. Наиболее известными в контексте темы исследования можно считать такие политические каналы, как «Михаил Советский», «Спец телеканал», «Новости России», «Ubermarginal», «SVTV», «Дмитрий Пучков», «Rabcog», «Быть Или...», «Алексей Навальный», «Вестник Бури». Кроме того, YouTube оказался подходящей площадкой для профессионального контента, поэтому здесь в разное время оказались такие журналисты, как Юрий

Дудь, Алексей Пивоваров и другие, снимающие как отдельные ролики, так и полноценные фильмы. Ресурс достиг 2 млрд. пользователей к 2020 г.

Twitter – классическая социальная сеть, принципиально не изменившаяся с момента создания. К началу 2020 г. насчитывалось 339 млн. пользователей. Феномен микроблога (ранее 140, а сейчас 280 символов на сообщение) – тема отдельного исследования, однако большинство медийных западных и значительная часть российских политиков либо ведут свой микроблог, либо следят за другими. Twitter активно формирует социально-политическую повестку, соревнуясь, а иногда и опережая в этом Facebook. Некоторые современные исследователи оперируют таким термином, как «политический твиттинг». В.Д. Ширяева, например, характеризует его как web-монолог, тогда как коммуникация в Twitter в сфере политики носит, преимущественно, массовый характер, т.е. направлена на всех пользователей, подписанных на получение сообщений того или иного политического деятеля, что говорит о ее массовой направленности. Данный факт позволяет утверждать, пишет автор, «что жанр политический твиттинг носит не личностный характер, а направлен на достижение определенной политической цели, продвижение своей политической платформы, формирование политического имиджа, что будет способствовать увеличению количества будущих избирателей» [12].

Заключение

Безусловно, до появления социальных сетей у представителей политического сообщества было в значительной степени меньше возможностей организовать оптимальный коммуникационный процесс. Традиционные СМИ позволяли создавать лишь одностороннюю связь. Образование нового коммуникационного пространства в результате информационных революций и глобальной цифровизации, и интеграция в него социальных сетей

открыли новые возможности не только для нового формата виртуальной коммуникации, но и для целевого взаимодействия коммуниканта и реципиента (социального, коммерческого, собственно, политического и пр.).

Относительно ответа на поставленный в начале статьи вопрос о целесообразности переориентировки политических коммуникаций непосредственно на социальные сети, сложно ответить однозначно, так как, на наш взгляд, коммуникативный функционал будет эффективен лишь в условиях реализации всей совокупности медиа-инструментов. Безусловно, медийный ландшафт меняется, однако концепция, сформулированная при становлении каждого конкретного СМИ сохраняется, и ее трансформация или приведет к неблагоприятным последствиям (например, потеря аудитории), или же станет катализатором переход конкретное медиа из одной формы в другую.

Список литературы

1. Авдеева И.А. От локального к глобальному – генезис коммуникативного пространства // Вестник ТГУ. 2013. №8 (124). С. 253-257.
2. Горошко Е.И., Полякова Т.Л. Инстаграм как жанр 2.0. (на примере политической коммуникации) // Жанры речи. 2019. № 4 (24). С. 300-313.
3. Исследование GfK: Проникновение Интернета в России. – 15.01.2020 // Growth from Knowledge (GfK) [Электронный ресурс] URL: <https://www.gfk.com/ru/press/issledovani-e-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii> (Дата обращения 09.12.2020).
4. Источники информации: предпочтения. – 14.09.2019 // Фонд общественного мнения (ФОМ) [Электронный ресурс] URL: <https://fom.ru/SMI-i-internet/14256> (Дата обращения 08.12.2020)
5. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура:

Пер. с англ. / Под науч. ред. О.И. Шкаратана. М., 2000. 606 с.

6. Осипова Е.А. Коммуникативное пространство современного социума: научные подходы к пониманию и актуальные проблемы функционирования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. 2015. №4 (168). С. 128-136.

7. Почепцов С.Г. Теория коммуникации. М.: Рефл-бук: Ваклер, 2001. 651 с.

8. Россия в цифрах. 2019: Краткий стат. сб. М.: Росстат, 2019 549 с.

9. Сравнение цен на Интернет в мире. - 10.12.2019 // Picodi [Электронный ресурс] URL: <https://www.picodi.com/ru/mozhno-desheвле/sravnenie-tsen-na-internet-v-mire> (Дата обращения 09.12.2020).

10. Тренин Д.В. Выборы в США и российско-американские отношения. - 30.01.2020 // Россия в глобальной политике. 2020. № 1. [Электронный ресурс] URL: <https://globalaffairs.ru/articles/vybory-v-ssha-i-rossijsko-amerikanskije-otnosheniya/> (Дата обращения 07.12.2020).

11. Филатов А. Политический профайлинг. - 20.02.2017 // Proprofiling [Электронный ресурс] URL: <https://proprofiling.com/politicprof> (Дата обращения 09.12.2020).

12. Ширяева В.Д. Потенциал Twitter-коммуникации как пространства политического дискурса в формате

диалогового общения // Инновационная наука. 2019. № 6. С. 77-81.

13. Barthes R. The Death of the Author: essay (1967) // The Center for programs in contemporary writing. The University of Pennsylvania [Электронный ресурс] URL: <https://writing.upenn.edu/~taransky/Barthes.pdf> (Дата обращения 08.12.2020).

14. Hall E.T. Beyond Culture. Anchor Books, 1989. - 256 p.

15. Kemp S. Digital 2020: Global Digital Overview. - 30.07.2020 // Data Report [Электронный ресурс] URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview> (Дата обращения 07.12.2020).

16. Luhmann N. Was ist Kommunikation? // Luhmann N. Aufsätze und Reden. Stuttgart: Reclam, Ditzingen, 2001. 334 p.

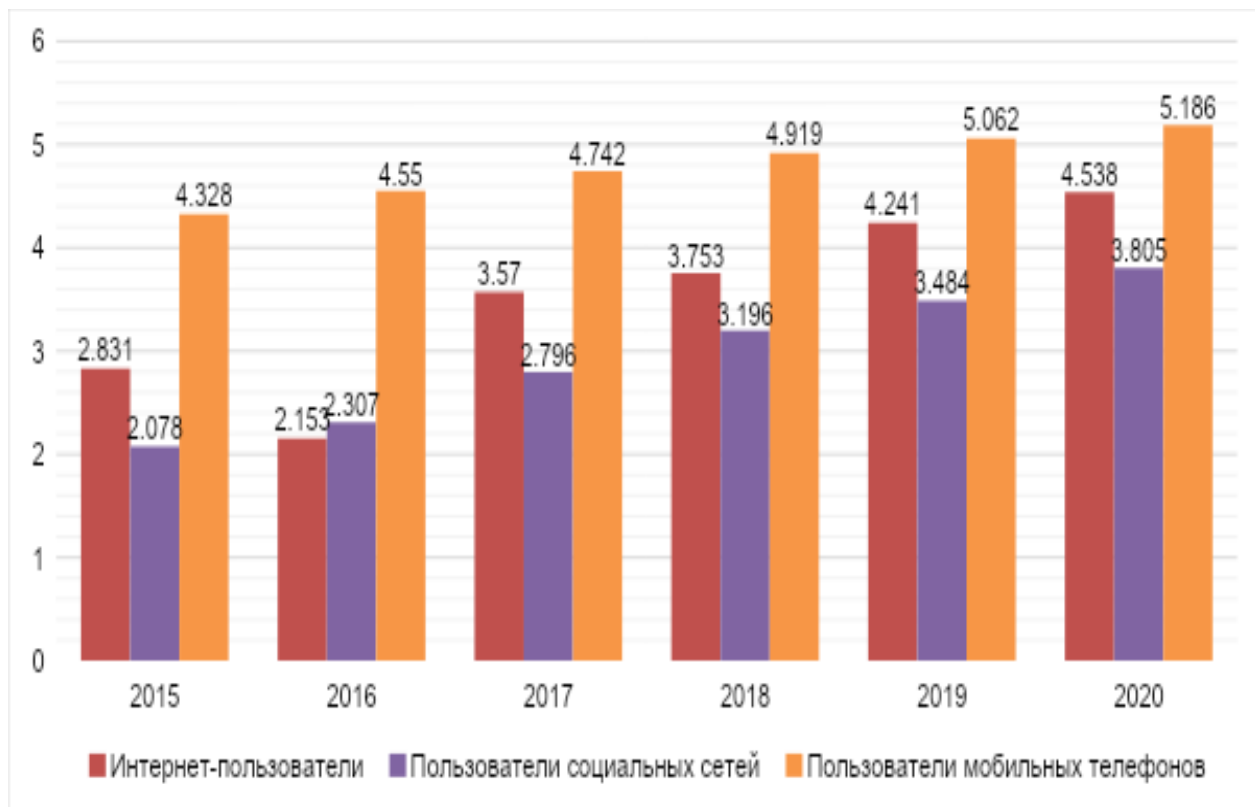
17. Obar J.A., Wildman S. Social media definition and the governance challenge: An introduction to the special issue // Telecommunications Policy. 2015. № 39 (9). P. 745-750

18. Riepl W. Das Nachrichtenwesen des Altertums mit besonderer Rücksicht auf die Römer. Leipzig und Berlin: B. G. Teubner, 1913. 478 p.

Stearn G.E. McLuhan: Hot & Cool. NY, Signet Books, The New American Library, Inc., 1967. 305 p.

Приложение

Рисунок 1. Динамика количества пользователей Интернета, социальных сетей и мобильных телефонов, 2015-2020 гг., млрд. чел. [15]



THE ROLE AND PLACE OF SOCIAL MEDIA IN THE FORMATION OF A NEW COMMUNICATION SPACE

Dinara Artemova - General manager ООО «Grauss Group» ph. + 79165384637
e-mail: yu_dinara@mail.ru

The article is devoted to the study of the role and place of social media in the formation of a new communicative space. The author outlines the relevance and practical significance of the study. The problems of determining a new communicative space are considered, its characteristics are given. The prerequisites for the emergence of social networks as an instrument and, at the same time, a space for communication is identified. The characteristic of the phenomenon of social networks as a new media environment is given, a portrait of its subjects is determined. Emphasis is placed on the role of social networks for the purpose of organizing political communication, their classification is given.

The article is based on thesis: "The influence of social media on the political space in Russia and Worldwide". (S. Liepinya, D.SH. Artemova, YA.N. Sergeeva

Key words

social media, social networks, communicative space, mass communications, political interactions, electronic mass media.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Артемова Динара Шамилевна - Генеральный директор ООО «Граусс Групп».

Дергачева Дарья Сергеевна - стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций, студентка 2 курса ОП «Государственное и муниципальное управление»

Ершова Галина Викторовна - локальный менеджер по клиническим исследованиям ООО «АстраЗенека Фармасьютикалз».

Коломин Вячеслав Олегович - магистр факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ, аспирант МГУ, сотрудник Международного дискуссионного клуба «Валдай».

Вдовин Игорь Александрович - д.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Маракина Виктория Юрьевна - кандидат филологических наук, преподаватель ИКМ НИУ ВШЭ, директор по маркетингу компании «Еламед»

Мостынец Елизавета Анатольевна - младший эксперт исследовательского центра «Международная торговля и интеграция»

Оганнисян Сосо Оганнесович - консультант отдела сопровождения проектов Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области

Островский Никита Олегович - аспирант философского факультета МГУ

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.

Соколовский Сергей Владимирович - ведущий менеджер по решениям для бизнеса компании IQVIA.

Степаненко Артем Михайлович - советник отдела модернизации и развития системы торгпредств Департамента регулирования внешней торговли и поддержки экспорта Минпромторга России.

Татикян Наринэ Левоновна - старший медицинский представитель, «Abbott laboratories».

Улугназаров Азизбек Аъзамович - студент 3 курса Факультета права НИУ ВШЭ (Образовательная программа: Юриспруденция).

Федотов Дмитрий Дмитриевич – к.м.н., заместитель директора по клиническим исследованиям ООО «АстраЗенека Фармасьютикалз».

Чернова Ольга Александровна – заместитель генерального директора по маркетингу, ООО «ЭкоФармИнвест».

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).

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