

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2021

№ 54

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–29495 от 27 сентября 2007 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны культурного наследия

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
степени доктора наук» Высшей аттестационной комиссии

Учредитель – Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»

*Редакционная коллегия журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

А.В. Ложникова (Томск, Россия) –
главный редактор, ответственный секретарь
Р.А. Эльмурзаева (Томск, Россия) –
заместитель главного редактора
Н.В. Додонова (Томск, Россия) –
секретарь редакции
Д.М. Хлопцов (Томск, Россия)
Е.В. Нехода (Томск, Россия)
А.А. Земцов (Томск, Россия)
Н.И. Кичко (Томск, Россия)
И.В. Муравьев (Томск, Россия)
Т.В. Счастная (Томск, Россия)
Е.А. Пчелинцев (Томск, Россия)
М.А. Сорокин (Томск, Россия)
А.Л. Богданов (Томск, Россия)

*Editorial Board
of Tomsk State University
Journal of Economics*

A.V. Lozhnikova (Tomsk, Russia) –
Editor-in-Chief, Executive Editor
R.A. Elmurzaeva (Tomsk, Russia) –
Deputy Editor-in-Chief
N.V. Dodonova (Tomsk, Russia) –
Editorial Secretary
D.M. Khloptsov (Tomsk, Russia)
E.V. Nekhoda (Tomsk, Russia)
A.A. Zemtsov (Tomsk, Russia)
N.I. Kichko (Tomsk, Russia)
I.V. Muravyov (Tomsk, Russia)
T.V. Schastnaya (Tomsk, Russia)
E.A. Pchelintsev (Tomsk, Russia)
M.A. Sorokin (Tomsk, Russia)
A.L. Bogdanov (Tomsk, Russia)

*Редакционный совет журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

М.А. Боровская (Москва, Россия)
М.И. Зверяков (Одесса, Украина)
В.Н. Шимов (Минск, Беларусь)
С.Ф. Серегина (Москва, Россия)
Ф. Хуберт (Берлин, Германия)
Э. Дрансфельд (Дортмунд, Германия)
С.В. Чернявский (Москва, Россия)
И.К. Шевченко (Ростов-на-Дону, Россия)
Роберто Бруни (Кассино, Италия)
С.А. Жиронкин (Томск, Красноярск,
Кемерово, Россия)
И.В. Розмаинский (Санкт-Петербург,
Россия)
С.Г. Кирдина-Чэндлер (Москва, Россия)

*Editorial Council
of Tomsk State University
Journal of Economics*

M.A. Borovskaya (Moscow, Russia)
M.I. Zveryakov (Odessa, Ukraine)
V.N. Shimov (Minsk, Belarus)
S.F. Seregina (Moscow, Russia)
F. Hubert (Berlin, Germany)
E. Dransfeld (Dortmund, Germany)
S.V. Chernyavskiy (Moscow, Russia)
I.K. Shevchenko (Rostov-on-Don, Russia)
R. Bruni (Cassino, Italy)
S.A. Zhironkin (Tomsk, Krasnoyarsk,
Kemerovo, Russia)
I.V. Rozmainsky (Saint Petersburg,
Russia)
S.G. Kirdina-Chandler (Moscow, Russia)

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Тарануха Ю.В. Свободная и регулируемая конкуренция: две формы реализации конкурентного принципа	7
Розмаинский И.В., Зубова А.А. Влияние неопределенности на инвестиционную активность компаний: анализ на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области	26
Унтура Г.А. Интеграция науки и образования в университетах регионов: многоканальное финансирование и различные модели организации	53
Румянцева Е.Е., Шутов О.Л. Прожиточный минимум и МРОТ: проблемы упрощения подходов и искажения реальных потребностей населения	93

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Пятаев М.В. Модель оценки общественной эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов: дерево целей и коэффициенты относительной важности	110
Кроза Д., Захарова Т.В., Подопригора Ю.В. Финансовая поддержка музейного и образовательного туризма	124

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Пьянкова Л.А. Занятость и формирование профессиональных компетенций «работников будущего»	136
Маликова В.В. Использование потенциала человеческого капитала предпенсионеров в решении задачи снижения безработицы и трудоустройства студентов и выпускников вузов: теоретические аспекты	158
Бабышев В.Ю., Барышева Г.А., Чан Нгок Тхи Бик, Бинь Дао Тхань. Влияние характера занятости на качество трудовой жизни	170

ФИНАНСЫ

Иванова К.А. Индивидуальные инвестиционные счета на финансовом рынке: региональный аспект	189
Tretyakova G.V., Mustafina D.V. Business Engineering in Canada as a Tool for Adaptation to the New Reality Under the Conditions of Covid-19	208
Oyunbileg P., Suvdaa D. Tax Effects on the Attractiveness of Business Environment: In case of Mongolia	214
Xiaohe Xie. Digital Transformation Trends of China's Insurance Industry after the COVID-19 Pandemic	228

МЕНЕДЖМЕНТ

Матвеева Е.В. Модель государственного регулирования уровня корпоративной социальной ответственности в рыбопромышленном предпринимательстве	239
Фомина Ю.А., Катунина И.В. Мотивы социального предпринимательства в сфере образования и просвещения Европейского союза	255

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Дорофеев М.Л. Современная долговая проблема США в контексте регулирования социально-экономического неравенства	273
Гусейн А.А., Садыгова У.Ф. Влияние коронавируса на туристический сектор Азербайджана и возможности развития альтернативного туризма в постпандемический период	287

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Купцова Т.А., Чаплыгин В.Г. Развитие методики оценки криптовалют как перспективного средства платежа в цифровой экономике	298
---	-----

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ АЛЕКСАНДРА ПЕТРОВИЧА БЫЧКОВА

Ложникова А.В., Хлопцов Д.М., Бычков А.Ю., Черняк М.Э., Андреева И.Е. О научной школе «Собственность и экономические отношения» первого доктора экономических наук в г. Томске А.П. Бычкова	319
--	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	331
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Taranukha Yu.V. Free and Regulated Competition: Two Forms of the Competitive Principle Implementation	7
Rozmainskiy I.V., Zubova A.A. Uncertainty Impact on Companies' Investment Activities: The Case of Saint Petersburg and Leningrad Oblast	26
Untura G.A. Integration of Science and Education in Universities of the Regions: Multichannel Funding and Different Organization Models	53
Rumyantseva E.E., Shutov O.L. Regional Subsistence Minimum and the Minimum Wage: Problems of Simplifying Approaches and Distorting the Real Needs of the Population	93

SIBERIA MACRO-REGION

Pyataev M.V. A Model for Assessing the Public Effectiveness of Large-Scale Investment Projects: The Tree of Goals and Relative Importance Coefficients	110
Crozat D., Zakharova T.V., Podoprigora Yu.V. Development of Cultural and Historical Tourism in the Regions of Russia (On the Example of the Siberian Federal District) and France (State Regulation): Features of Financial Support	124

LABOUR ECONOMICS

Pyankova L.A. Employment and the Formation of Professional Competencies of "Workers of the Future"	136
Malikova V.V. Pre-Retirees' Human Capital Potential Usage for Reducing Unemployment and Employing University Students and Graduates: Theoretical Aspects	158
Babyshev V.Yu., Barysheva G.A., Tran Thi Bich Ngoc, Dao Thanh Binh. Impact of the Nature of Employment on the Quality of Working Life	170

FINANCE

Ivanova K.A. Distribution of Individual Investment Accounts in the Regions of the Russian Federation	189
Tretyakova G.V., Mustafina D.V. Business Engineering in Canada as a Tool for Adaptation to the New Reality Under the Conditions of COVID-19	208
Oyunbileg P., Suvdaa D. Tax Effects on the Attractiveness of Business Environment: The Case of Mongolia	214
Xiaohe Xie. Digital Transformation Trends of China's Insurance Industry after the COVID-19 Pandemic	228

MANAGEMENT

Matveeva E.V. A Model of the State Regulation of Corporate Social Responsibility in the Fishing Industry	239
Fomina Yu.A., Katunina I.V. Motives of Social Entrepreneurship in the EU's Education and Enlightenment Field	255

WORLD ECONOMY

Dorofeev M.L. The Current Problem of the US Government Debt in the Context of Socioeconomic Inequality Regulation	273
Huseyn A.A., Sadiqova U.F. Coronavirus Impact on Azerbaijan's Tourism Sector and Opportunities for Developing Alternative Tourism in the Post-Pandemic Period	287

DISCUSSIONS

Kuptsova T.A., Chaplygin V.G. Development of a Methodology for Evaluating Cryptocurrencies as a Promising Means of Payment in the Digital Economy	298
---	-----

TO THE CENTENNIAL OF THE BIRTH OF ALEKSANDR PETROVICH BYCHKOV

Lozhnikova A.V., Khloptsov D.M., Bychkov A.Yu., Chernyak M.E., Andreeva I.E. The Property and Economic Relations Scientific School of Aleksandr Bychkov, the First Doctor of Economics in Tomsk	319
--	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS IN RUSSIAN	331
---	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 330.101.8; 330.341.2

DOI: 10.17223/19988648/54/1

Ю.В. Тарануха

СВОБОДНАЯ И РЕГУЛИРУЕМАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ДВЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОГО ПРИНЦИПА

Хотя вмешательство в конкурентный механизм является фактом хозяйственной действительности, полемика вокруг свободной и регулируемой конкуренции не утихает. В отличие от имеющего место противопоставления этих форм конкуренции друг другу, автор рассматривает их в качестве форм, обеспечивающих воссоздание конкурентных отношений на качественно разных этапах развития конкуренции. На основе воспроизводственного подхода раскрывается объективная природа существования этих форм и показаны причины перехода от свободной к регулируемой конкуренции. Свободная конкуренция трактуется как способ действия механизма селекции конкурентов, проявляющегося безотносительно к положению, занимаемому соперниками на рынке. Регулируемая конкуренция характеризуется наличием внешнего вмешательства в процесс конкурентного отбора, осуществляемого путем воздействия на механизм и результаты конкурентного процесса. Рассматривая свободную и регулируемую конкуренцию в качестве способов поддержки работоспособности соревновательного принципа и восстановления отношений соперничества, автор делает вывод о том, что каждая форма отражает специфику реализации указанного принципа на разных этапах развития конкурентной системы. При этом сам переход от свободной формы конкуренции к регулируемой ее форме трактуется как способ разрешения внутреннего противоречия, заключенного в конкуренции, и одновременно выражение ее эволюции. Данная трактовка имеет не только теоретическое значение, связанное с обоснованием необходимости регулирования конкуренции. Для конкурентной политики она является методологическим ключом определения сфер и границ вмешательства в конкурентный процесс. Характеризующийся высокой скоростью изменений, бескомпромиссностью и непредсказуемостью современный этап развития конкуренции нуждается в переходе к новым мерам регулирования, затрагивающим сам конкурентный принцип. Исследование этой стороны регулируемой конкуренции представляется наиболее перспективным. В настоящей статье внимание фокусируется на субъективной стороне макроконкуренции, представляющейся в виде институтов (антимонопольное законодательство) и субъектов (соперники и регулирующие органы). Однако эволюция конкурентных условий и конкурентов изменяет и содержательную сторону конкурентного принципа. Это требует регулирования конкуренции изнутри.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентный принцип, свободная конкуренция, совершенная конкуренция, чистая конкуренция, регулируемая конкуренция, несовершенная конкуренция, конкурентная политика, антимонопольная политика, институты, производственные отношения

Введение

Дискуссия о природе свободной и регулируемой конкуренции имеет давнюю историю. В эпоху раннего капитализма свободную конкуренцию воспринимали как инструмент борьбы «коммерческого общества» против сословных ограничений и за свободу предпринимательства. А. Смит, например, видел в ней естественный порядок, к которому следует стремиться. Но Смит вряд ли был сторонником необузданной игры рыночных сил и поэтому не может считаться адептом экономического либерализма. Здесь важно учитывать, что его представления о роли свободной конкуренции как идеального регулятора хозяйственной деятельности выражаются в том, что свободная конкуренция – условие максимизации общественного благосостояния. Соответственно, понимание им свободы конкуренции не могло выходить за рамки действий, которые способствуют росту общего благосостояния.

Подлинным отцом экономического либерализма, несомненно, является Д. Рикардо, для которого свободная конкуренция – это не только отмена сословных ограничений, но и набор условий, открывающих простор для экономического рационализма. Подчиненный целям эгоистического поведения, этот набор предполагал устранение каких-либо социальных регуляторов. Соответственно общественный порядок должен быть подчинен порядку меновых интересов [1, с. 64–67].

Джон С. Милль, хотя и был последовательным рикардianцем, тем не менее более сдержанно оценивал роль конкуренции в экономической жизни, указывая на сомнительность того, «...что конкуренция действительно всегда совершает то, к совершению чего она имеет тенденцию в теории» [2, с. 394]. Но были и экономисты, которые вовсе не принимали идеологию свободной конкуренции, выраженную в лозунге «laissez-faire». Симон де Сисмонди, в отличие от современников, видел в конкуренции не благо, а главную причину социальных бедствий (массового разорения мелких товаропроизводителей) и призывал правительство защитить население от «роковой конкуренции», ведущей к кризисам. Анри Сен-Симон и Шарль Фурье, разделяя такую оценку, указывали на вызываемое конкуренцией усиление разобщенности в индустрии, а также ее содействие возникновению экономической монополии – «торгового феодализма».

И все же первым, кто подверг конкуренцию целенаправленной критике, был социалист-рикардianец Джон Грей, считавший конкуренцию причиной, которая ограничивает рост общественного богатства и порождает бедность [3, с. 67–70]. Но существо его критики заключалось не в оценке роли конкуренции. Она велась против конкуренции как принципа организации хозяйственной деятельности. Принципа, который, по его мнению, имеет отнюдь не естественную природу, а есть «дело рук человеческих» [3, с. 71]. Поэтому и устранение конкуренции находится в человеческих силах (в руках правителей страны).

Оценки свободной конкуренции, как видим, диаметрально противоположные. Одна из причин – различия между историческими периодами, служившими авторам полотнами для наблюдений. Но причина не только в этом. И доказательство тому – сохранение полемики о свободной и регулируемой конкуренции до сих пор [4, 11].

В настоящее время явные сторонники свободной конкуренции – представители неоавстрийской экономической школы, выступающие против любого вмешательства в конкурентный механизм, ведущего, по их мнению, только к искажениям его работы [5–9]. В отношении регулируемой конкуренции ситуация более сложная. Традиционным считается подход гарвардской школы. В нем потребность в регулировании связывается с необходимостью поддержания нужной интенсивности рыночного соперничества ради достижения лучших экономических результатов: эффективного распределения ресурсов и активной инновационной деятельности фирм [10]. Такую трактовку регулирования конкуренции называют теорией общественного интереса (*public interest theories*) [11]. Но есть и другая трактовка – теория частного интереса (*private interest theories*). Ее сторонники считают, что в действительности регулирование конкуренции осуществляется в интересах регулируемых и приносит пользу в первую очередь бизнесу [12]. Признавая регулирование конкуренции *de facto*, они сомневаются в его необходимости. По мнению некоторых, такое сомнение легко снимается при допущении о том, что регулирующие органы подвергаются давлению одновременно с двух сторон – общественности и отраслевого бизнеса [13]. Поэтому в действительности регулирование конкуренции реализует как частные, так и общественные интересы.

Какие бы аргументы ни выдвигались в пользу свободной и регулируемой конкуренции, все они субъективного порядка и сводятся к оцениванию последствий работы конкуренции без вмешательства в ее механизм и при наличии такового. Такое представление о природе регулирования конкуренции настолько утвердилось, что даже некоторые сторонники исторического материализма связывают возникновение регулирования конкуренции исключительно с решением социально-экономических задач, в частности стабилизации уровня накопления капитала и повышения конкурентоспособности национальных производителей [14–16].

Но дело даже не в субъективном, по сути, подходе к проблеме. Ее нельзя решить и в рамках позитивного анализа неоклассической школы в силу двойственности оценок способности самого рынка, который, с одной стороны, является самодостаточной системой, а с другой – обладает изъянами, требующими вмешательства. Наша задача заключается в том, чтобы показать, что переход к регулированию конкуренции связан вовсе не с проблемой эффективности свободного рынка, а является закономерным следствием развития конкурентной системы.

Учитывая процессный характер конкуренции, мы будем опираться на воспроизводственный подход, основываясь на признании эволюционной природы конкуренции и наличия у нее внутренних противоречий в каче-

стве источника ее развития. Поскольку конкуренция – развивающееся явление, то такой подход нам представляется наиболее плодотворным. Используя такую методологию анализа, мы покажем, что свободная и регулируемая формы конкуренции суть разные способы реализации конкурентного принципа, отражающие разные ступени развития конкуренции. При этом переход от свободной к регулируемой конкуренции является следствием разрешения внутреннего противоречия, заключенного в самой конкуренции. В этом смысле переход от свободной конкуренции к регулируемой ее форме есть не что иное, как способ обеспечения воспроизводства конкурентных отношений и конкурентной системы. Именно этот посыл и станет нашей рабочей гипотезой.

В первой части статьи мы отразим специфику нашего подхода к трактовке конкурентной системы и дадим методологическое обоснование типологии макроконкуренции. Во второй ее части нашей задачей станет обоснование тезиса о том, что форма существования конкуренции есть не что иное, как внешнее проявление специфики ее содержательной стороны. При этом будет раскрыто экономическое содержание конкурентной свободы. В третьей части статьи мы раскроем причины, требующие перехода от свободной формы конкуренции к регулируемой ее форме, и покажем, что этот переход – закономерное следствие развития самой конкуренции.

Макроконкуренция и типология ее форм

С нашей точки зрения, конкуренция – одна из форм проявления производственного отношения, выражающая соревновательный принцип извлечения выгод, присущий рыночному хозяйству. В этом смысле конкуренция есть мера ограничения эгоистических устремлений соперников и в этом качестве является базовым принципом устройства рыночной экономики. Конкуренцию принято рассматривать в виде одноуровневого явления, отражающего ход соперничества на микроуровне экономики. В действительности конкуренция представляет собой многоуровневую систему, обеспечивающую реализацию заключенного в ней ограничительного принципа поведения на всех уровнях экономики: микро-, мезо- и макро [17]. Очевидно, на разных уровнях экономики этот принцип проявляет себя по-разному, принимая формы, отражающие специфику общего, особенного и единичного в конкуренции. Каждая форма обладает особым содержанием и реализует себя в виде отдельной подсистемы. В соответствии с уровнями проявления конкуренции мы выделяем три подсистемы: макроподсистему, где конкуренция реализует себя в качестве принципа устройства рыночного хозяйства; мезоподсистему, где она проявляется в виде механизма взаимодействия продавцов; микроподсистему, где конкуренция реализует себя в качестве способа достижения экономических целей.

Характер действия конкурентного механизма – это прерогатива макроуровня конкурентной системы. Поэтому свободная и регулируемая конкуренция представляют собой формы проявления макроподсистемы, задача

которой – поддерживать условия, при которых будут уравниваться эгоистические притязания соперников. Фактически ее предназначение состоит в разрешении заключенного в конкуренции противоречия: «...каждый должен желать для себя монополии, тогда как все общество как таковое должно терять от монополии и потому должно ее устранять» [18, с. 560]. Проще говоря, ее задача – обеспечить устойчивость конкурентной системы. Так как конкурентный принцип предполагает противоборство частных интересов, то содержательная сторона макроподсистемы конкуренции состоит в уравнивании эгоистических притязаний конкурентов. Здесь конкуренция представляется в виде силы, обеспечивающей воспроизводство «правил игры», определяющих поведение соперников.

У макроконкуренции есть свои формы существования. Они – способ внешнего выражения ее содержания. Специфика макроконкуренции состоит в том, что, являясь носителем конкурентного отношения (принципа конкурентной связи), она выступает условием существования других подсистем конкуренции – мезо- и микроконкуренции. В этом смысле она выступает той универсальной нормой (институтом), которой подчинено действие других подсистем конкуренции. В данном случае форма существования конкуренции отражает способ устройства конкурентной системы.

Типология форм макроконкуренции, которые служат способом внешнего выражения ее содержания, отражает трансформации, вызванные изменениями в реализации конкурентного принципа. Здесь ее форма выражает способ, при помощи которого реализуется ее функциональное предназначение, – уравнивать эгоистические устремления соперников. Следовательно, сама типология форм выступает методом выявления эволюционных изменений, которые претерпевает способ реализации конкурентного принципа, а также причин, вызвавших эти изменения. Проблема заключается в том, чтобы раскрыть характер связи, существующей между трансформацией формы макроконкуренции и ее способностью эффективно реализовать свойственную ей функцию. При этом следует подчеркнуть, что смена формы существования макроконкуренции является следствием перемен, происходящих в способе реализации конкурентного принципа, но не изменения самого принципа. Поэтому, принимая разные формы, макроконкуренция не изменяет своей содержательной сути. Учитывая, что речь идет о подсистеме, подвергающейся воздействию внутренних и внешних факторов, мы фактически должны ответить на вопрос о том, как осуществляется воспроизводство условий, воссоздающих отношения соперничества, а благодаря этому и существование самой конкуренции.

В том виде, как это делается нами в этой статье, проблема формы существования конкуренции не рассматривалась. Хотя в неявном виде в теории она присутствует и представлена двумя подходами. С точки зрения неоклассической школы конкуренция – самоорганизующаяся и самодостаточная система «спонтанного порядка», не требующая какого-либо вмешательства извне. Сторонники неоклассического подхода, напротив, указывают на то, что конкуренция – внутренне неустойчива и нуждается в поддержке по-

средством регулирования, направленного на сохранение обеспечивающих ее условий в надлежащем состоянии. Если решать проблему в указанном ключе, т.е. с учетом отсутствия или наличия внешнего вмешательства в конкурентный процесс, то напрашивается выделение двух форм существования макроконкуренции: свободной и регулируемой конкуренции. Свободная конкуренция – это такая форма существования конкуренции, при которой конкурентное соперничество и реализуемый посредством него принцип не подвергаются какому-либо регулирующему воздействию¹. Противостоящая ей форма – регулируемая конкуренция, при которой конкурентное соперничество и способ реализации конкурентного принципа осуществляются при наличии определенных регулирующих процедур. Такая типология форм конкуренции вполне адекватно отражает конкурентную практику. Однако она ограничивается поверхностной констатацией изменения формы, не раскрывая причин, которые вызывают перемену в способе реализации содержания макроконкуренции. В результате изменение ее формы представляется следствием действия внешних по отношению к конкуренции факторов, причем факторов, связанных с деятельностью государственных органов, т.е. субъективных по своей природе.

Свободная конкуренция как форма реализации принципов конкурентного соперничества

Может ли конкуренция быть свободной? А если может, то в чем заключается смысл этой свободы? Это весьма важный вопрос, притом требующий прояснения не только с точки зрения выявления субординации между формами конкуренции, но и сути конкурентной свободы, которая иногда трактуется весьма упрощенно, например, как отсутствие регуляторов конкурентных действий [19, с. 20].

В теории есть разные подходы к пониманию этой проблемы. Для представителей классической экономической школы свободная конкуренция – это синоним свободы предпринимательства, не предусматривающей наличия каких-либо препятствий для занятия какой-либо деятельностью или для доступа на рынки. Неоавстрийцы считают, что применительно к конкуренции само использование термина «свободная» неуместно, так как она не предполагает ни равных прав участия, ни равных возможностей в рыночном соперничестве [20, с. 250]. По Мизесу, конкуренция – это и есть свобода, а любое вмешательство в рыночный процесс означает ограничение конкуренции и, соответственно, свободы. Ф.А. Хайек, разделяя этот тезис, тем не менее призывает к установлению конкурентного порядка [21], что не может не рассматриваться как вмешательство в рыночный ме-

¹ Свободная конкуренция – конкуренция, при которой деятельность отдельных предпринимателей, направленная на производство и сбыт товаров, не ограничена государственным регулированием и существованием монополий (Глоссарий ru. URL: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RRuilw@lttg9!qutqzwt.o9).

ханизм. Для Маркса свободная конкуренция – это свобода действия капитала, т.е. такие рыночные условия, при которых результат функционирования капиталов складывается под влиянием стихийно действующих рыночных сил. В неоклассической теории в конкурентную свободу вкладывается такой же смысл, но применяется другая терминология – «чистая конкуренция», которая выражает более строгое определение условий, обеспечивающих свободу действия конкурентов. В современных подходах, фокусирующих внимание на анализе механизмов действующих рынков, рассматриваемый нами аспект проблемы не затрагивается, по всей видимости, потому, что конкуренция не мыслится без ограничений.

Действительно, даже с точки зрения чистой теории экономическая свобода – это условность. Она не может быть абсолютной. Во-первых, экономическая свобода предпринимателя – это власть, делегированная ему потребителями. Она усиливается при совпадении их интересов и ослабевает, если они расходятся. Во-вторых, она – результат, вырабатываемый в процессе рыночного обмена, и потому всегда реализует себя в определенной системе правил хозяйственного оборота. Если рассмотреть проблему конкурентной свободы в историческом аспекте, то мы без труда заметим, что конкуренция всегда ведется при наличии определенных правил и норм. Если подойти к проблеме логически, то, как элемент рынка, конкурентная свобода не может быть шире «свободы рынка». Но так как рынок является социальным институтом, то сама «философия “свободного рынка” неизбежно подразумевает государственное вмешательство с целью учреждения институтов, необходимых для нормального функционирования рынка, а также санкционирования и (иногда) регулирования социальных отношений на самом рынке» [22, с. 360–362]. Соответственно, свободной от подобных институтов и вмешательства конкуренция быть не может. Она всегда чем-то регулируется. М. Оукшот более категоричен: «...эффективная конкуренция может иметь место только благодаря существованию системы права, узаконивающего ее... Нерегулируемая конкуренция – это химера» [23, с. 107]. То, что не существует конкуренции, при которой конкурентное соперничество не регламентировано формальными нормами и правилами, – факт. Но означает ли это, что свободная конкуренция – химера?

На самом деле существо вопроса о форме существования конкуренции заключается не в выделении особенностей тех способов, благодаря которым поддерживается ее действие. Они могут складываться стихийно, а могут вводиться сознательно. Суть от этого не меняется. Все дело в том, что конкретная форма явления всегда соответствует тому особому содержанию, которое несет в себе явление на исторически определенном этапе своего развития. Поэтому на первый план выдвигается вопрос не о способе поддержки, а о природе конкурентной свободы.

Конкуренция – это способ ограничения эгоистических притязаний или совокупность условий, ограничивающих возможности соперников в достижении поставленных целей. Уже из этого следует, что понятие свободы в конкурентном процессе всегда имеет условный характер. Более того,

можно обоснованно утверждать, что конкуренция есть несвобода. И не только потому, что один конкурент препятствует достижению целей другими. Но еще и потому (и в этом главное), что все соперники подчинены действию законов конкуренции, например закону снижения издержек производства, а значит, уже не свободны в своих действиях. Поэтому свободной конкуренции в смысле свободы действий, направленных на реализацию частного интереса, не бывает и быть не может. Суть конкуренции как раз в том и состоит, чтобы ограничивать такую свободу.

Значит, свободная конкуренция – это химера? Оказывается вовсе нет. Рассматриваемая проблема легко разрешается, если конкуренция будет рассматриваться в качестве принципа, обеспечивающего реализацию частных интересов. В этом случае свобода конкуренции означает не что иное, как право на эгоистические притязания, т.е. возможность для каждого соперника действовать исключительно в своих корыстных интересах. Именно это имел в виду Ф. Энгельс, говоря, что «свободная конкуренция есть последняя, высшая, наиболее развитая форма частной собственности» [24, с. 273]. Это означает, что соперничество ведется в таких экономических и институциональных условиях, которые создают не только наиболее благоприятные возможности для реализации частных интересов, но и обуславливают стремление к этому в качестве единственно приемлемой формы хозяйственного поведения. В то же самое время, как принцип организации соперничества, конкуренция обладает той особенностью, что предъявляет заложенное в ней ограничительное условие ко всем соперникам в виде равно напряженных требований. Следовательно, *в содержательном плане конкурентная свобода* означает не равное воздействие конкурентных сил на соперников и, следовательно, не равные возможности для реализации ими своих интересов. Эта свобода означает всего лишь *отсутствие возможностей у кого-либо из соперников влиять на условия борьбы, изменяя их к собственной выгоде*. Значит, свободная конкуренция – это форма рыночного соперничества, при которой правила его ведения, а также его участники не оказывают влияния ни на механизм соперничества, ни на результаты его действия.

Кому-то может показаться, что в указанной трактовке свободной конкуренции нет ничего нового и она соответствует неоклассической трактовке чистой конкуренции. Но это не так. Во-первых, они различаются сферой действия. Свободная конкуренция – признак, отражающий принцип функционирования рыночной системы. Чистая конкуренция – признак, отражающий особенности механизма отраслевого рынка. Во-вторых, они различаются своим содержанием. Чистая конкуренция отражает особенность механизма ценообразования, состоящую в подчинении конкурентов слепому действию рыночных сил, обуславливающих положение конкурентов как ценополучателей. *Свободная конкуренция* – это особый способ действия механизма селекции конкурентов, особенность которого заключается в установлении условий борьбы безотносительно к положению, которое занимает соперник на рынке. В-третьих, за каждой из форм закреплены

разные функциональные роли. Чистая конкуренция – механизм установления рыночного равновесия. Свободная конкуренция, напротив, – причина недопущения равновесных состояний рынка, и, более того, возникновения экономических кризисов.

Решая проблему свободной конкуренции, мы одновременно могли убедиться в том, что конкурентное взаимодействие предполагает присутствие определенных регулирующих элементов. Уже на самых ранних этапах развития рыночного хозяйства свобода действий конкурентов ограничивалась неформальными, но общепринятыми обычаями и религиозными нормами. Здесь субъективная сторона макроконкуренции проявлялась как добровольное следование принятой норме. По мере того как производство для рынка становилось устойчивой формой деятельности, регулирование все больше принимало вид четкой и стройной системы формальных норм, например цеховых правил. По мере вовлечения в рыночный обмен все большей части хозяйства, а значит, и усиления воздействия на него конкуренции соперничество на рынке все более облекалось в правовую форму, становясь объектом законодательного регулирования. Следовательно, свободной, в смысле ничем не регулируемой, конкуренции не бывает. Любой процесс соперничества предполагает наличие каких-то регулирующих правил. Более того, конкуренция включает и такие нормы, посредством которых ее участники принуждаются к исполнению установленных правил через применение штрафных санкций. Поэтому если о чем и можно спорить, так это только о масштабах применения формальных регуляторов.

Но является ли наличие регулирующих норм и правил достаточным основанием для отрицания свободы конкуренции? Мы считаем, что не является, если выполняются требования, отражающие сущностные признаки свободной конкуренции, т.е. наличествуют такие условия конкурентного соперничества, при которых его механизм и результат определяются исключительно внутренними закономерностями самого конкурентного процесса – посредством реализации конкурентного ограничительного принципа. Поэтому мы не можем согласиться с Дж. Ходжсоном в том, что рыночная экономика типа *laissez-faire* на практике недостижима [22, с. 360]. Она работала на протяжении весьма длительного времени, но не как экономика, лишенная регулирующих элементов, а как экономика, развивавшаяся исключительно вследствие слепого действия стихийных рыночных сил. Именно в таком ключе свободная конкуренция понимается в марксистской теории и поэтому рассматривается ею в качестве фактора возникновения и развития капитализма. Первоначально действие свободной конкуренции, разоряя ремесленников, способствовало образованию капиталов. Затем ее действие, выражаясь уже в концентрации капиталов, превратилось в движитель капиталистического производства. При этом свободная конкуренция понимается им не в смысле ее неограниченности. Напротив, К. Маркс, критикуя Д. Рикардо за допущение возможности неограниченной конкуренции, указывает на то, что степень свободы конкуренции является следствием той формы «проявления, в которой реализует-

ся необходимость» экономических законов [25, с. 47]. Предметом его критики является понимание роли конкуренции в реализации экономических законов: конкуренция представляет их суть в искаженном виде. Но выделение им связи между свободой конкуренции и необходимостью реализации экономических законов служит ключом к пониманию общей тенденции развития содержания конкуренции, о чем говорилось выше, а также и закономерностей эволюции формы существования этого содержания.

Что касается модификации содержания макроконкуренции, то она выражается в усилении неравномерности действия ограничительного принципа и в ограничении действенности выравнивающей функции вследствие дифференциации конкурентных сил, которая повлечется из-за возникновения в экономике монополистического и немонополистического секторов. В данной ситуации свободная конкуренция, в том смысле, как мы ее понимаем, может иметь место только внутри каждого сектора, где хотя бы теоретически можно ожидать эффективного противодействия притязаниям отдельных участников использовать рыночные условия к собственной выгоде. Однако на практике конкуренты действуют в рамках единого, неразделенного рынка, оказываясь в заведомо неравных конкурентных условиях. Возможности для выполнения выравнивающей функции конкуренции, следовательно, и для воспроизводства условий существования конкуренции за счет действия внутренних сил ее собственного механизма оказываются ограниченными. А действие этого механизма способствует закреплению экономического неравенства, возникающего в результате конкурентной селекции и выражающегося в усилении степени концентрации капитала и рынка. При этом существо проблемы заключается в том, что возникают хозяйствующие субъекты (экономические монополии), которые сами становятся регуляторами конкуренции. В этих условиях обеспечение существования содержания макроконкуренции посредством действия ее собственного механизма, т.е. через разрешение заключенного в конкуренции внутреннего противоречия, становится крайне проблематичным, практически невозможным. Возникает необходимость в переходе к иной форме обеспечения воспроизводства конкурентных условий. Так как сам конкурентный механизм не способен справиться с возникшей проблемой, то единственным способом ее корректировки может быть только внешнее вмешательство. Общество, теряя от монополии, должно ее устранять [18, с. 560]. Происходит переход к новой форме существования макроконкуренции – регулируемой конкуренции.

Переход к регулируемой конкуренции – следствие развития конкуренции

Казалось бы, все достаточно очевидно. Регулируемая конкуренция – это такая форма конкуренции, при которой конкурентное соперничество регулируется посредством применения определенного набора законодательных норм, направленных на поддержание на рынке состязательных условий.

Чаще всего так она и понимается, а споры ведутся вокруг структуры набора инструментов регулирования и способов их применения. На самом деле за этой очевидностью скрывается непростая проблема, учитывая, что свободная конкуренция также предполагает наличие регулирующего обрамления. Показательна в этом плане позиция Ф.А. Хайека, одного из глашатаев конкурентной свободы [21, с. 118–120]. Являясь ревностным защитником рыночной свободы и конкуренции, он тем не менее выступает против свободы предпринимательства, противопоставляя ей «конкурентный порядок», не признавая одновременно «упорядоченной конкуренции». Сколько-нибудь внятного разграничения между этими понятиями сам Хайек не дает, ограничиваясь лишь указанием на то, что «конкурентный порядок» делает работу конкуренции благотворной и не мешает функционированию рынка, в то время как свободное предпринимательство и «упорядоченная конкуренция» этого не обеспечивают.

Формально его идея сводится к тому, что регулирующее воздействие на конкуренцию должно ограничиваться такими мерами, которые, создавая институциональное обрамление, не оказывали бы влияния на конкурентный механизм. Проблема, однако, в том-то и состоит, что этим как раз и обеспечивается свобода предпринимательства, которая предоставляет возможность не только для инновационной активности, как думает Ф. Хайек, но и возможность для реализации интересов одних за счет лишения такой возможности для других, что, собственно, и является целью предпринимательского новаторства. Даже если все соперники будут следовать принципам добросовестной конкуренции, это не сможет воспрепятствовать поглощению одних конкурентов другими. Поэтому в действительности за туманными рассуждениями Хайека скрывается неосуществимое желание, которое всегда присутствовало в умах адептов рыночной экономики. «Все они, – замечает Маркс, – хотят конкуренции без пагубных последствий конкуренции. Все они хотят невозможного, т.е. условий буржуазной жизни без необходимых последствий этих условий» [26, с. 409].

Наблюдая и понимая пагубность свободы предпринимательства, которая, реализуясь в свободной конкуренции, приводит к экономическим кризисам и монополизму, Хайек полагает, что эти негативные явления могут быть искоренены путем создания особого конкурентного порядка. При этом он не учитывает, что любой такой порядок неизбежно обернется сужением конкурентной свободы. Поэтому постановка проблемы в том виде, как это сделано Хайеком, изначально внутренне противоречива. Нельзя придать конкуренции порядок, при котором не ограничивалась бы ее действенность. Но подход Ф. Хайека показателен тем, что даже ревностные защитники рыночной свободы отдают себе отчет в необходимости ограничения конкурентной стихии – установления конкурентного порядка.

Джеффри Ходжсон рассматривает вмешательство в рыночный механизм как объективную реальность. Но он видит проблему не в его необходимости, «а в том, какого рода вмешательство следует осуществлять и в каких целях», подчеркивая при этом, что «...государственное вмеша-

ство всегда носит институциональный характер», выражающийся в «...комбинировании рыночных институтов и планирования, а также общей и частной собственности» [22, с. 361]. Такое вмешательство противостоит кейнсианскому регулированию посредством налогов и государственных расходов. Ходжсон рассматривает проблему регулирования в духе «многоструктурного плюрализма» [22, с. 362], т.е. присущей экономическим системам многоукладности. Присутствие в экономике нерыночных элементов для него – всего лишь «примесь», необходимая для обеспечения функционирования сложной социально-экономической системы, но не способная изменить природу этой системы [22, с. 364–365]. «Примесь» – это элемент социального взаимодействия, применяемый по необходимости. Генезиса «примесей», а тем более порождающих их изменений в материальном базисе общества он не касается.

Между тем существо вопроса как раз в том и состоит, что «примеси» могут иметь разную природу. «Примесь» отнюдь не следствие внутренней сложности и разнообразия системы. Нельзя их объяснить и необходимостью приспособления системы к меняющейся окружающей среде, как это делает Ходжсон [22, с. 367]. Возникающие в системе новые элементы и черты («примеси») – результат изменения самой системы, ее внутренней организации. Природа этих изменений может быть разной. Они могут быть адаптивными, следствием реагирования на изменения среды. В этом случае возникновение той или иной «примеси» является не более чем фенотипическим признаком данной системы, отражающим ее особенность, но не сущность. В другом случае появление «примеси» обусловлено изменениями в генотипе явления, т.е. изменениями, затрагивающими саму его основу и внутренне обусловленными закономерностями развития этого явления. Такая «примесь» рано или поздно, но неизбежно станет доминантой, превратившись в генотипический признак.

Присутствие рынка в античном и феодальном обществах не определяло их природы, опиравшейся на натуральное хозяйство. Капитализм – тоже общество с многомерной структурой. Но здесь рынок не одна из «примесей», а ядро – ген, определяющий характер всех социально-экономических отношений системы. И сформировалось это ядро не в результате приспособления прежней хозяйственной системы к окружающим условиям, а стало следствием развития внутренних процессов, совершавшихся прежде всего в материальной базе. Именно перемены в этой базе способствовали распространению и в конечном счете обеспечили господствующее положение рыночной «примеси», которая в прежней хозяйственной системе играла вспомогательную роль. При капитализме рынок – не инструмент экономической политики, в качестве чего он, кстати, часто использовался в эпоху античности и раннего средневековья. Для капитализма рынок – это кровеносная, мускульная и нервная система одновременно. Здесь он достигает вершины своего господства. Но диалектическая логика подталкивает к допущению о том, что в процессе эволюции общества рыночное отношение, достигнув пика своего развития, снова превратится в «примесь», а затем и вовсе отомрет. Ходжсон, противопоставляя принцип «примесей»

марксистскому принципу «преобладания», согласно которому каждая форма общества опирается на доминирующее отношение, фактически универсализирует рыночную модель устройства общества и рассматривает ее в качестве непреходящего экономического строя.

Сказанное имеет самое непосредственное отношение к проблеме регулирования хозяйственных систем. Оно может быть двух качественно разных типов. Один из них вызван к жизни усложнением хозяйственных связей и колебаниями экономической активности. Такое регулирование может быть названо экономическим, так как оно связано с применением инструментов стимулирования, а его целью является воздействие на экономическую динамику действующей системы и хозяйственное поведение ее агентов. Содержательная составляющая *экономического регулирования* состоит в том, что оно не затрагивает базисных элементов системы, ограничиваясь внешним воздействием на нее. Мысля категориями науки об управлении, можно было бы сказать, что в данном случае речь идет о процессе, посредством которого система удерживается на траектории развития, заданной управляющей системой. Здесь регулирование выступает инструментом экономической политики. Поэтому в отношении одной и той же системы могут применяться разные, притом чередующиеся между собой, виды экономической политики, более или менее либеральные.

Но есть и другой тип регулирования. Он направлен на изменение институтов хозяйственной системы. Поэтому его можно назвать институциональным регулированием. *Институциональное регулирование* – это не способ реализации экономической политики, а способ закрепления новых институтов, вызванных к жизни качественными изменениями в хозяйственной системе. Оно выражается не в мерах политики, которые могут меняться в зависимости от складывающейся ситуации, а в трендах, отражающих необратимую направленность социально-экономических изменений. Например, закон об акционерных обществах или антитрестовский закон – это институциональные по своей сути установления, фиксирующие возникновение новых явлений в хозяйственной жизни. Глобализация мировой экономики, выражающаяся в настоящее время прежде всего в глобализации конкуренции, требует новых, адекватных новым условиям, мер регулирования [27, р. 10–11]. И хотя формально они призваны регулировать поведение субъектов рынка, в действительности представляют собой институты, введение которых изменяет характер и механизм рыночного взаимодействия. Таким образом, регулирование может выполнять две совершенно разные функции: приспособительную и преобразовательную.

Принцип анализа, примененный в отношении исследования природы регулирования, должен быть использован и в отношении типологии макроконкуренции. Совершенно очевидно, что большая часть инструментов, применяемых для регулирования конкурентного взаимодействия, нацелена на упорядочение самого процесса борьбы, т.е. на подчинение его определенному порядку, который обрамляет условия ведения соперничества и задает определенный тип поведения его участникам. Это приспособитель-

ное регулирование. Типичные примеры такого рода регулирования – правила, определяющие допустимые (честные) и недопустимые (нечестные) способы соперничества, а также защищающие интересы ее участников (покупателей и продавцов). Набор таких правил может сужаться или расширяться, но суть его действия от этого меняться не будет, так как подобные изменения не будут воздействовать ни на заложенный в конкуренции принцип взаимодействия конкурентов, ни на механизм ее действия. Проще говоря, такие изменения не меняют институциональной организации конкуренции. Каким бы ни был набор регулирующих инструментов, конкуренция сохраняется в качестве слепо действующей стихийной силы, последствия которой подчинены исключительно ее внутренним закономерностям. Это и будет свободная конкуренция, хотя в разные периоды степень свободы принятия решений в виде проявления субъективной воли (выбора методов борьбы и способов их применения) будет разной.

Однако в отношении конкуренции могут применяться такие способы регулирования, в которых реализуется его преобразовательная функция, вызывающая качественные изменения в конкуренции. На макроуровне конкуренции это будут изменения, выражающиеся в трансформации принципов и механизма действия данной подсистемы. Задача состоит в выявлении изменений, которые будут свидетельствовать о новом качестве. Чтобы разобраться в этом вопросе, нам представляется полезным обратиться к той части наследия М. Вебера, где затронута сходная проблема [28, р. 38–40].

Макс Вебер выделяет два типа конкуренции: «регулируемую» и «открытую» – нерегулируемую. Регулируемую конкуренцию он определяет как борьбу, в которой результат и средства его достижения отвечают принятому порядку. Следуя его рассуждениям, мы приходим к выводу о том, что определяющим признаком регулируемого конфликта является определенность результата его разрешения. Соответственно, нерегулируемая конкуренция – процесс борьбы с неуставленным, иначе говоря, непредсказуемым исходом. Но главное состоит в том, что способ разрешения конфликта – тип отбора (социальный или биологический), он связывает со спецификой установленных правил. Это означает, что изменение правил в части регулирования результатов разрешения конфликта может привести к трансформации биологического отбора в социальный, который завершается не уничтожением соперников, а ограничивается их перепозиционированием. То есть речь идет о таком изменении правил, которое способно изменить тип отбора. Это позволяет сделать вывод о том, что качественные изменения в конкуренции связаны с трансформацией принципа и механизма ее действия. Трансформация принципа действия конкуренции означает изменение условий и критериев конкурентного состязания, а трансформация механизма ее действия – модификацию селективной функции, т.е. видоизменение порядка формирования результатов конкурентной борьбы. Следовательно, сущностная сторона регулирования конкуренции заключается в воздействии на процесс конкурентного отбора.

Общий вывод состоит в том, что регулирование конкуренции как минимум ведет к снижению интенсивности конкурентной селекции, а как

максимум может привести к элиминации одного из ключевых свойств конкуренции – витальности. Учитывая, что указанные изменения – последствия внешнего воздействия, можем дать такое определение регулируемой конкуренции. *Регулируемая конкуренция* – это форма существования конкуренции, которая характеризуется наличием регулирования процесса конкурентного отбора, осуществляемого путем внешнего воздействия на механизм и результаты конкурентного процесса. Такое определение регулируемой конкуренции обладает рядом достоинств. Во-первых, оно выражает ее сущность – избирательный характер действия селективной функции. Во-вторых, оно проясняет суть отличия регулируемой от свободной (нерегулируемой) конкуренции, при которой правила и нормы не влияют на процесс конкурентного отбора. В-третьих, оно отражает направленность эволюции организации, характера устройства конкуренции, которая выражается в усилении в структуре макроконкуренции элементов упорядоченности. Но регулируемая конкуренция – это не каталактическая конкуренция Л. фон Мизеса, ограничивающаяся борьбой за наиболее благоприятное положение в системе сотрудничества [20, с. 259]. Прежде всего потому, что она опирается на принцип соперничества, а не сотрудничества. Помимо этого, предполагая регулирование результатов соперничества, она тем не менее не ограничивается перепозиционированием, а предполагает сохранение витальности последствий своего действия.

Применительно к экономической конкуренции содержание «регулируемая» обнаружится в следующем. В части принципов действия конкуренции – в модификации условий и критериев участия в конкурентном состязании. Что касается условий, то их регулирование будет означать если не отмену, то по меньшей мере подрыв принципа равенства условий участия в конкуренции. Не в смысле дифференциации возможностей для соперников с разными конкурентными потенциалами, что имеет место в конкуренции всегда. А в прямом значении – в создании разных возможностей для реализации одинаковых конкурентных потенциалов. Разные формы организации бизнеса могут оказаться под воздействием разного налогового режима, а отрасли национальной экономики – в разной степени защиты от глобальной конкуренции.

Подвергается модификации и действие уравнивающей функции конкуренции. В отличие от свободной конкуренции, где стихийно складывающиеся рыночные цены служили критерием оценки усилий и источником вознаграждения конкурентов, в условиях регулируемой конкуренции цена перестает быть единственным фактором ограничения эгоистических притязаний соперников и реализации их экономических интересов. При регулируемой конкуренции ход и исход конкурентного процесса оказываются под воздействием преимущественно неценовых регуляторов: государственной промышленной политики, антимонопольного законодательства, типа отраслевой организации.

В части механизма действия конкуренции изменения обнаруживаются в модификации процесса селекции. Во-первых, к разным участникам конку-

ренции могут применяться разные критерии отбора, как, например, в отношении частных и государственных предприятий. Во-вторых, по отношению к конкурентам может применяться избирательный характер поддержки: предоставление льготных условий малому бизнесу или, напротив, первоочередное предоставление финансовой помощи крупным фирмам, которые занимают узловые позиции в экономической системе. Одним словом, на смену «невидимой руке» приходят четко зримые регуляторы.

Конкуренция становится не только объектом активного воздействия со стороны общества. Она превращается в предмет энергичного конструирования с целью придания ему желательной направленности действия. Это, судя по всему, и послужило причиной возникновения той неразрешимой дилеммы, которую пытался решить Ф. фон Хайек, противопоставляя «конкурентный порядок» «упорядоченной конкуренции». Он желал невозможного: регулирования конкуренции без его последствий.

Заключение

Переход от свободной к регулируемой форме конкуренции является объективным следствием развития конкурентного процесса. Вместе с тем в настоящей статье внимание фокусировалось на субъективной стороне макроподсистемы конкуренции, где она представляется в виде институтов (антимонопольное законодательство) и субъектов (соперники и регулирующие органы) конкурентной системы. Поэтому регулируемая конкуренция представлена в виде формы, которая отличается наличием внешнего воздействия на механизм и результаты конкурентного процесса.

Однако трансформации, которым подвергаются конкурентные условия и конкуренты в процессе эволюции конкуренции, изменяют и содержательную сторону конкурентного принципа. Обострение конкурентной борьбы и усиление ее разрушительных последствий вызывают модификацию в отношениях соперничества. Возникают причины для регулирования конкуренции изнутри. Олигополистическое взаимодействие – наиболее очевидный, но и наиболее примитивный пример такого регулирования. Уже сегодня он дополняется другим, более зрелым способом регулирования, в качестве которого выступают стратегические альянсы. С конца XX в. наблюдается формирование нового способа регулирования конкуренции – промышленных сетей, которые предполагают присутствие соперничества между участниками, но недопущение витальности его исходов.

Литература

1. *Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики* / под ред. А. Шюллера, Х.-Г. Крюссельберга. М. : Экономика, 2006. 338 с.
2. *Милль Дж.С. Основы политической экономии* : в 3 т. М. : Прогресс, 1980. Т. I. 495 с.
3. *Грей Дж. Лекции о человеческом счастье* // Сочинения. М. : Госполитиздат, 1955. 500 с.

4. Ротбард М. О реконструкции экономической теории полезности и благосостояния // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 136–141.
5. DiLorenzo T. The myth of natural monopoly // The Review of Austrian Economics. 1996. Vol. 9, № 2. P. 43–58.
6. ДиЛоренцо Т. Происхождение антимонопольного регулирования: риторика и реальность // Экономическая политика. 2007. № 3. С. 60–71.
7. Новиков В. Влияние российского антимонопольного законодательства на экономическое развитие // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 33–48.
8. Арментано Д.Т. Антитраст против конкуренции. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 432 с.
9. Кизилов В.В., Новиков В.В. К вопросу о необходимости отмены антимонопольного законодательства. URL: <http://antitrusteconomist.ru/article/k-voprosu-o-neobhodimosti-otmenyi-antimonopolnogo-zakonodatelstva> (date of access: 15.12.2018).
10. Guerriero Carmine. When is regulation more efficient than competition? URL: <https://www.voxeu.org/article/when-regulation-more-efficient-competition> (дата обращения 4.01.2019).
11. Regulation and competition. 2017. Reports by the Swedish Agency for Economic and Regional Growth. Report 0218. Stockholm. URL: <http://www/publikationer.tillvaxtverket.se> (date of access: 12.12.2018).
12. Stigler G.J. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economic and Management Science. 1971. № 2. P. 3–21.
13. Peltzman S. Toward a more general theory of regulation // Journal of Law and Economics. 1976. Vol. 19. P. 211–240.
14. Buch-Hansen H., Wigger A. Capitalism and Competition Regulation in Europe: A Synopsis. URL: <https://www.e-ir.info/2016/01/17/capitalism-and-competition-regulation-in-europe-a-synopsis> (дата обращения 12.01.2019).
15. Wigger A., Buch-Hansen H. Competition, the global crisis and alternatives to neoliberal capitalism. A critical engagement with anarchism // New Political Science. 2013. Vol. 35, № 4. P. 604–626.
16. Wigger A., Buch-Hansen H. Explaining (Missing) Regulatory Paradigm Shifts. EU Competition Regulation in Times of Economic Crisis // New Political Economy. 2014. Vol. 19, № 1. P. 113–137.
17. Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс. М. : Дело и сервис, 2012. 672 с.
18. Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М. : Госполитиздат, 1955а. Т. 1. 698 с.
19. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. 2-е изд. М. : Маркет ДС, 2006. 458 с.
20. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М. : Социум, 2005. 770 с.
21. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. М. : Изограф, 2001. 256 с.
22. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М. : Дело, 2003. 464 с.
23. Оукшот М. Рационализм в политике и другие статьи. М. : Идея-пресс, 2002. 288 с.
24. Энгельс Ф. Коммунисты и Карл Гейнцен // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М. : Госполитиздат, 1955b. Т. 4. 615 с.
25. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. М. : Политиздат, 1980. Т. 2. 619 с.
26. Маркс К. Письмо Анненкову, 28 декабря 1846 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М. : Госполитиздат, 1962. Т. 27. 695 с.
27. Robinson W. A Theory of Global Capitalism. Production, Class, and State in a Transnational World. London : Johns Hopkins University Press, 2004. 200 p.
28. Weber M. Basic Sociological Terms. Vol. I: Economy and Society. G. Roth and C. Wittich. Berkeley : University of California Press, 1968. 62 p.

Free and Regulated Competition: Two Forms of the Competitive Principle Implementation

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 7–25. DOI: 10.17223/19988648/54/1

Yuriy V. Taranukha, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation).
E-mail: Yu.taranukha@mail.ru

Keywords: competition, free competition, perfect competition, pure competition, regulatory competition, imperfect competition, competition policy, antitrust policy, institutions, relations of production.

Although interference in the competitive mechanism is a fact of economic reality, the controversy around free and regulated competition does not subside. In contrast to opposing these forms of competition to each other, the author views them as ensuring re-creation of competitive relations at qualitatively different stages of competition development. Based on the reproduction approach, the objective nature of these forms' existence is revealed, and the reasons for transition from free to regulated competition are shown. Free competition is interpreted as a way of the competitors selection mechanism, acting without regard to position occupied by competitors in the market. Regulated competition is characterised by external interference, carried out by influencing the mechanism and results of the competitive process, in competitive selection. Considering free and regulated competition as a means of maintaining the competitive principle and restoring rivalry relationships, the author concludes that each form reflects the specifics of the implementation of this principle at different stages of the competitive system development. At the same time, the transition from free competition to its regulated form is interpreted as a way of resolving the internal contradiction within the competition, and at the same time as an evidence of its evolution. This interpretation is not only of theoretical significance related to justification of the need to regulate competition. It is a methodological key to determine areas and boundaries of intervention in the competitive process for competitive policy. The current stage of competition development is characterised by a high rate of change, ultimate and unpredictable, and requires a transition to new regulatory measures affecting the competitive principle itself. The study of this side of regulated competition seems to be the most promising. This article focuses on the subjective side of macro-competition represented by institutions (antitrust laws) and actors (rivals and regulators). However, the evolution of competitive conditions and competitors also change the content of the competitive principle. This requires regulation of competition from within.

References

1. Schüller, A. & Krusselberg, H.G. (eds) (2006) *Analiz ekonomicheskikh sistem: osnovnye ponyatiya teorii khozyaystvennogo poriadka i politicheskoy ekonomiki* [Economic system analysis: Basic concepts of the theory of economic order and political economy]. Moscow: Ekonomika.
2. Mill, J.S. (1980) *Osnovy politicheskoy ekonomii: v 3 t.* [Principles of Political Economy: in 3 volumes]. Translated from English. Vol. 1. Moscow: Progress.
3. Gray, J. (1955) Lektsii o chelovecheskom schast'e [A lecture on human happiness]. In: *Sochineniya* [Writings]. Translated from English. Moscow: Gospolitizdat.
4. Rothbard, M.N. (2009) Toward a reconstruction of utility and welfare economics. *Ekonomicheskaya politika*. 2. pp. 136–141. (In Russian).
5. DiLorenzo, T. (1996) The myth of natural monopoly. *The Review of Austrian Economics*. 2 (9). pp. 43–58.
6. DiLorenzo, T. (2007) The origins of antitrust: rhetoric vs reality. *Ekonomicheskaya politika*. 3. pp. 60–71. (In Russian).
7. Novikov, V. (2003) The Influence of the Russian Antitrust Legislation on Economic Development. *Voprosy ekonomiki*. 9. pp. 33–48. (In Russian).

8. Armentano, D.T. (2005) *Antitrust protiv konkurentsii* [Antitrust: The case for repeal]. Translated from English. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
9. Kizilov, V.V. & Novikov, V.V. (2008) *K voprosu o neobkhodimosti otmeny antimonopol'nogo zakonodatel'stva* [On the need to abolish the antitrust legislation]. [Online] Available from: <http://antitrusteconomist.ru/article/k-voprosu-o-neobkhodimosti-otmenyi-antimonopolnogo-zakonodatelstva>.
10. Carmine, G. (2010) *When is regulation more efficient than competition?* [Online] Available from: <https://voxeu.org/article/when-regulation-more-efficient-competition> (Accessed: 04.01.2019).
11. Swedish Agency for Economic and Regional Growth. (2018) *Regulation and competition. 2017*. [Online] Available from: <http://www.publikationer.tillvaxtverket.se> (Accessed: 12.12.2018).
12. Stigler, G.J. (1971) The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economic and Management Science*. 2. pp. 3–21.
13. Peltzman, S. (1976) Toward a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics*. 19. pp. 211–240.
14. Buch-Hansen, H. & Wigger, A. (2016) *Capitalism and Competition Regulation in Europe: A Synopsis*. [Online] Available from: <https://www.e-ir.info/2016/01/17/capitalism-and-competition-regulation-in-europe-a-synopsis> (Accessed: 12.01.2019).
15. Wigger, A. & Buch-Hansen, H. (2013) Competition, the global crisis and alternatives to neoliberal capitalism. A critical engagement with anarchism. *New Political Science*. 4 (35). pp. 604–626.
16. Wigger, A. & Buch-Hansen, H. (2014) Explaining (Missing) Regulatory Paradigm Shifts. EU Competition Regulation in Times of Economic Crisis. *New Political Economy*. 1 (19). pp. 113–137.
17. Taranukha, Yu.V. (2012) *Konkurentsia: sistema i protsess* [Competition: system and process]. Moscow: Delo i servis.
18. Engels, F. (1955) Nabroski k kritike politicheskoy ekonomii [Outlines of a Critique of Political Economy]. In: Marx, K. & Engels, F. *Sochineniya* [Writings]. Translated from German. 2nd ed. Vol. 1. Moscow: Gospolitizdat.
19. Rubin, Yu.B. (2006) *Konkurentsia: uporyadochennoe vzaimodeystvie v professional'nom biznese* [Competition: orderly interaction in professional business]. 2nd ed. Moscow: Market DS.
20. Mises, L. von. (2005) *Chelovecheskaya deyatel'nost'*. *Traktat po ekonomicheskoy teorii* [Human Action: A treatise on economics]. Translated from English. Moscow: Sotsium.
21. Hayek, F.A. (2001) *Individualizm i ekonomicheskii poriadok* [Individualism and economic order]. Translated from English. Moscow: Izograf.
22. Hodgson, G. (2003) *Ekonomicheskaya teoriya i instituty* [Economics and Institutions]. Translated from English. Moscow: Delo.
23. Oakeshott, M. (2002) *Ratsionalizm v politike i drugie stat'i* [Rationalism in politics and other essays]. Translated from English. Moscow: Ideya-press.
24. Engels, F. (1955) Kommunisty i Karl Geyntsen [Communists and Karl Heinzen]. In: Marx, K. & Engels, F. *Sochineniya* [Writings]. Translated from German. 2nd ed. Vol. 4. Moscow: Gospolitizdat.
25. Marx, K. (1980) *Ekonomicheskie rukopisi 1857–1861 gg.* [Economic manuscripts of 1857–1861]. Translated from German. Vol. 2. Moscow: Politizdat.
26. Marx, K. (1962) Pis'mo Annenkovu, 28 dekabrya 1846 g. [Letter to Annenkov, December 28, 1846]. In: Marx, K. & Engels, F. *Sochineniya* [Writings]. Translated from German. 2nd ed. Vol. 27. Moscow: Gospolitizdat.
27. Robinson, W. (2004) *A Theory of Global Capitalism. Production, Class, and State in a Transnational World*. London: Johns Hopkins University Press.
28. Weber, M. (1968) *Basic Sociological Terms*. Vol. I: Economy and Society. G. Roth and C. Wittich. Berkeley: University of California Press.

УДК 330.3

DOI: 10.17223/19988648/54/2

И.В. Розмаинский, А.А. Зубова

**ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ:
АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье выдвигается и проверяется гипотеза о том, что агенты, ощущающие неопределенность, сокращают инвестиции в свой бизнес. Теоретическая основа для этой гипотезы восходит к идеям Дж.М. Кейнса и его последователей. Согласно данным идеям неопределенность не поддается измерению, а инвестиции определяются «жизнерадостностью». Мы предполагаем, что сильное ощущение неопределенности может сузить горизонт планирования – породив инвестиционную близорукость – и снизить «степень жизнерадостности», тем самым уменьшая инвестиции. Уникальные данные о восприятии неопределенности и побуждении к инвестированию получены на основе опросов более чем 400 руководителей предприятий Санкт-Петербурга и Ленинградской области в марте 2018 г. Эконометрический анализ показывает, что выдвинутая гипотеза не может быть отвергнута.

Ключевые слова: неопределенность, ощущение неопределенности, инвестиции, инвестиционная близорукость

Введение

Вялая инвестиционная активность – одна из ключевых проблем современной российской экономики. Так, в 2014–2016 гг. наблюдалось падение инвестиций в основной капитал¹, а отношение таких инвестиций к ВВП колебалось на уровне 20% [1], что крайне мало для страны, стремящейся к быстрому экономическому росту и находящейся в серьезном внешнеполитическом противостоянии с рядом более богатых стран (типа США и др.). Иными словами, неблагоприятная ситуация с инвестициями может рассматриваться как одна из причин того, почему в течение последних десяти лет экономический рост в стране если и существует, то лишь исключительно как следствие развития нефтегазового сектора.

Ведь инвестиции в производственные активы представляют собой не только важнейший компонент совокупного спроса. Это то, что формируют производственные возможности страны и позволяет воплощать в жизнь разнообразные инновации. Низкие и падающие инвестиции на длительных временных интервалах могут означать слабую инновационную активность и технологический застой экономики.

¹ В эмпирическом анализе мы не ограничиваем рассмотрение инвестиций только вложениями в основной капитал по причине, которая будет упомянута ниже.

Предлагаемый в данной статье подход основывается на том, что *низкий уровень инвестиций может рассматриваться как следствие высокой неопределенности, ощущаемой лицами, принимающими инвестиционные решения, т.е. предпринимателями.*

Мы выдвигаем и проверяем *гипотезу о том, что агенты, сталкивающиеся с ощущением неопределенности, сокращают инвестиции в свой бизнес.* После рассмотрения теоретического обоснования указанной гипотезы мы представляем данные проведенного авторами опроса предпринимателей, данные, послужившие в качестве прокси для измерения восприятия неопределенности бизнесменами. В полученную нами базу данных включены результаты анкетирования более 400 бизнесменов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. После этого мы приводим результаты эконометрического исследования, на основании которых делается вывод о том, что выдвинутая гипотеза не может быть отвергнута. В заключении мы обобщаем полученные результаты.

Неопределенность и инвестиции: «вопросы теории»

Отправной пункт нашего анализа – выдвижение на первый план связи между неопределенностью и инвестициями, а также трактовка неопределенности в традиции Ф. Найта и Дж.М. Кейнса¹. В соответствии с этой традицией, которой, как правило, следуют представители посткейнсианской теории, *неопределенность* означает, что мы не можем предсказать будущие результаты нашего выбора даже при помощи вероятностных распределений, поскольку у нас нет научной основы для вычисления соответствующих вероятностей. По этому поводу еще в 1937 г. Дж.М. Кейнс [2, р. 213–214] писал следующее: «...под “неопределенным” знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной. ...Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются перспектива войны в Европе, или цена на медь и ставка процента через двадцать лет, или устаревание нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 г. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем». Мы не знаем ни количества возможных исходов, ни вероятностей наступления каждого из них².

¹ Подробнее об этой традиции и о том, как и почему «кейнсианско-найтинская» неопределенность постепенно вытеснялись из экономической теории мейнстрима (mainstream economics), см. [15]. О связи неопределенности и неэргодичности см. [12].

² Таким образом, наша точка зрения не совпадает со знаменитым высказыванием Р. Лукаса, согласно которому «в ситуации неопределенности экономические рассуждения являются бессмысленными» [22, р. 224].

Неопределенность присуща любой экономической системе, основанной на разделении труда и использовании производственных и финансовых активов длительного пользования. Она полностью неустранима¹, но может быть снижена. Мы согласны со следующей точкой зрения: «...то, как мы справляемся с неопределенностью [cope with uncertainty], определяет систему, при которой мы живем» [4, р. 17]. В системе рыночного капитализма – одни институты, в системе планового социализма – другие. В капиталистической системе важнейшим институтом, снижающим неопределенность, являются форвардные контракты. Они обеспечивают определенные гарантии, касающиеся будущих материальных и денежных потоков. Как отмечал С. Руссис: «...они [контракты] являются формой контроля над заработной платой и ценами, который конвертирует неопределенность в относительную определенность, не средством вероятностного анализа... но достигая во времени... гарантирования будущих цен и издержек» [4, р. 23]. Таким образом, контракты – способ снижения степени неопределенности будущего, они как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

Однако в тех случаях, когда контракты и права собственности защищаются государством неэффективно, когда правоохранительная и судебная система работают плохо, например, когда полицейские не столько защищают предпринимателей, сколько подбрасывают им наркотики, то неопределенность в значительной степени снизить не удастся. Тогда согласно нашей концепции бизнесмены начинают ориентироваться в большей степени на краткосрочные результаты. И это может плохо сказываться на активности, связанной с производственными инвестициями, прежде всего с вложениями в физический капитал.

Главный аспект в том, что инвестиции в основной капитал приносят выгоды лишь в будущем, причем часто в далеком будущем. Между моментом принятия инвестиционного решения и моментом получения прибыли, как правило, должно пройти очень много времени. Но чем в более далеком будущем ожидается получение результатов, тем труднее оценить и про-

¹ Вслед за П. Дэвидсоном мы проводим различие между *незыблемой реальностью* (immutable reality) и *поддающейся превращениям реальностью* (transmutable reality). В незыблемой реальности «будущая траектория экономики и будущие условные последствия всех возможных вариантов выбора предопределены» [5, р. 479–480]. Иными словами, в такой реальности экономическая динамика определяется некими вневременными, незыблемыми законами и человеческие решения не могут изменить этот «ход вещей». Данное обстоятельство означает, что экономика ведет себя так, как система, описываемая классической ньютоновской механикой, и, к примеру, может адекватно анализироваться посредством гипотезы рациональных ожиданий, упоминаемой ниже. С другой стороны, в поддающейся превращениям реальности «природа и субстанция будущего могут перманентно изменяться индивидами, группами... и/или правительствами, зачастую таким образом, который в полной мере не предвидится теми, кто инициировал подобные изменения» [5, р. 480, 482]. В такой реальности свобода воли играет очень важную роль, а будущее – неопределенно. Любая индустриальная или «позднеиндустриальная» экономика – это поддающаяся превращениям реальность!

считать их значение. Будут ли предприниматели прилагать усилия для осуществления таких расчетов? Или же предпочтут сосредоточиться на тех проектах, которые принесут им доходы в самом ближайшем будущем, отвергнув то, что носит долгосрочный характер?¹

И здесь важную роль играют институты, которые в значительной степени задают общую степень неопределенности, «окутывающую» принятие решений, имеющих долгосрочные последствия. К таким институтам в первую очередь стоит отнести все те правила, которые прямо или косвенно воздействуют на степень надежности защиты прав собственности и контрактов. Чем хуже эти права защищены, чем в большей степени бизнесмены боятся потерять деньги, вложенные в основной капитал, чем хуже работает судебная и правоохранительная система, чем больше «размах» коррупции и чаще меняется законодательная база, тем выше степень неопределенности будущего².

В свою очередь, чем сильнее предприниматели ощущают неопределенность, чем уже их горизонт планирования, тем, при прочих равных условиях, меньше могут оказаться инвестиции в основной капитал.

Мы предлагаем описывать феномен короткого горизонта планирования термином «инвестиционная близорукость». Под этим термином понимается *исключение из рассмотрения будущих результатов с некоего порогового момента времени*³. Таким образом, инвестиционная близорукость означает, что при выборе тех или иных активов длительного пользования, включая основной капитал, индивиды учитывают только ближайшие краткосрочные последствия и полностью (или почти полностью) игнорируют то, что будет происходить в более или менее отдаленном будущем [10]⁴.

¹ Все эти аспекты игнорируются, к примеру, в неоклассической теории инвестиций Д. Джорджсона [6, 7], в которой бизнесмены осуществляют инвестиции, стремясь к максимизации целевой функции посредством обеспечения соответствия между желаемыми и фактическими значениями капитального запаса. Таким образом, предполагается, что они учитывают лишь предельную производительность капитала, и проблема неопределенности не поднимается. Корректировки этой теории касались таких аспектов, как переход к явному учету монтажных расходов (от неявного учета этих же расходов) и никогда не затрагивали эту фундаментальную проблему [8, p. 213]. Также неопределенность игнорируется в *q*-теории инвестиционного поведения [8]. Сами приверженцы этой теории признают, что показатель *q* плохо объясняет динамику инвестиций, в частности, из-за таких нереалистичных предпосылок, как совершенство финансовых рынков, отсутствие ограничений ликвидности для фирм и однородность капитала [9, p. 268].

² Таким образом, если принять во внимание высокий уровень коррупции и незащищенность прав собственности и контрактов, то следует ожидать, что в российской экономике степень неопределенности, ощущаемой предпринимателями, должна быть в среднем выше, чем в тех странах, где эти проблемы не столь остры. Естественно, нельзя при этом забывать и о других факторах, влияющих на неопределенность, таких как темп инфляции, колебания ВВП, изменчивость валютного курса и проч., см. дальнейшие рассуждения.

³ Возможно, впервые такое определение данного термина было предложено в: [10–12].

⁴ Использование концепции инвестиционной близорукости «пересекается» с применением понятия высокой ставки дисконтирования, широко используемой в экономической теории мейнстрима для описания «сильного выраженного предпочтения насто-

Иными словами, в таком случае более краткосрочные вложения получают приоритетное внимание в сравнении с более долгосрочными вложениями, к которым, безусловно, можно отнести и большинство инвестиций в основной капитал. Ориентация на проекты с быстрым сроком окупаемости может сильно подорвать «нормальную» инвестиционную активность и, следовательно, спровоцировать кризис.

Вообще говоря, кризисы в частности и циклические колебания экономической активности в целом можно трактовать как следствие изменений в «выборе активов длительного пользования» – главным образом элементов основного капитала и высоколиквидных активов (денег и их заменителей). При прочих равных условиях, увеличение спроса на капитальные блага (уменьшение спроса на высоколиквидные активы) приводит к подъему и буму в экономике, тогда как уменьшение спроса на них (увеличение спроса на ликвидные активы) вызывает спад и депрессию. Выбор активов длительного пользования определяется прежде всего ожиданиями будущих доходов и степенью уверенности в этих ожиданиях. Повышение степени оптимизма и (или) уверенности приводит к увеличению ожидаемой доходности производственных активов и снижению потребности в ликвидных активах. В экономике наступает стадия циклического оживления деловой активности. Противоположное воздействие оказывают распространение пессимистических настроений и (или) неуверенность в будущем¹.

Таким образом, отсюда следует, что капиталистическая система внутренне нестабильна вследствие того, что экономические субъекты время от времени меняют структуру своего выбора активов длительного пользования. Кризисы органично присущи такой экономике, возникая тогда, когда экономические агенты увеличивают спрос на непродовольственные активы длительного пользования типа денег, старого фонда недвижимости, антиквариата, драгоценностей и т.д. [13].

Однако если инвестиционная близорукость и пессимизм в ожиданиях предпринимателей надолго укореняются, то рецессии и кризисы становятся

ящего перед будущим». Но, на наш взгляд, концепция инвестиционной близорукости точнее отражает реальность поведения лиц, пренебрегающих долгосрочным будущим. При этом указанная концепция может восприниматься как особое предположение о форме распределения случайной величины: ожидаемая прибыльность инвестиций приравнивается к нулю во всех будущих периодах, которые исключаются из рассмотрения. Данное обстоятельство ни в коей мере не означает близости подхода, предлагаемого в статье, к подходу с точки зрения теории мейнстрима и не влияет на обоснованность проверяемой нами гипотезы.

¹ Как отмечал Дж. М. Кейнс [14, с. 154] в главе 12 своей «Общей теории занятости, процента и денег», «когда жизнерадостность затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух – даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль». Мы полагаем, что такое «затухание жизнерадостности» часто является следствием того, что бизнесмены начинают сильнее ощущать неопределенность, чем прежде, или даже просто это ощущение вдруг охватывает их.

ся глубокими и длительными, а подъемы – незначительными и недолговременными. Экономика, населенная пессимистичными бизнесменами, страдающими от инвестиционной близорукости, обречена на медленный рост или даже его отсутствие.

Разумеется, очень трудно определить, что первично – изменения в ожиданиях, степени уверенности, горизонте планирования или же перемены в динамике экономической активности. Распространение пессимистических ожиданий или сужение горизонта планирования порождает кризисы или же они представляют собой его следствие?

Для того чтобы ответить на подобные вопросы, нам необходимы инструменты измерения того, как люди – в первую очередь бизнесмены – ощущают неопределенность, на какой срок они планируют свою инвестиционную активность и прочие подобные аспекты.

Прежде всего, большое значение имеет методика измерения неопределенности. Кроме того, важно в целом понять, характерна ли для предпринимателей психология временщика, ориентированного исключительно на краткосрочные результаты, или нет. Также важно измерить, как растущее ощущение неопределенности у бизнесменов будет уменьшать их инвестиции в основной капитал и будет ли такое воздействие происходить вообще.

К сожалению, в России такие прикладные исследования, касающиеся связи между неопределенностью и производственными (и прочими) инвестициями, практически не проводились¹. То же самое, только еще с большей уверенностью, можно сказать и об исследованиях, посвященных измерению неопределенности.

Но и если учитывать международный уровень, то напрашивается вывод о том, что «публикации по измерению неопределенности – на стадии младенчества» [15, р. 1182]. Так, Блум и др. [16] подчеркивают, что неопределенность может быть измерена через изменчивость курса акций на фондовом рынке. Однако в только что упомянутой работе [17] предложенная точка зрения оспаривается, вместо этого «макроэкономическая неопределенность» измеряется на основе временных рядов 132 макроэкономических индикаторов за несколько десятилетий. В более поздней публикации Блума в качестве прокси для неопределенности рассматриваются также такие показатели, как степень разногласий среди прогнозистов, частота упоминаний о неопределенности в новостях и дисперсия шоков производительности, с которыми сталкиваются отдельные фирмы [18, р. 154]. В статье [19] в качестве измерителя неопределенности предлагается использовать вероятностные распределения будущих продаж, распределения, ожидаемые предпринимателями или даже самими экономистами. Авторы этой статьи полагают, что такие данные можно получать посредством опросов. В общем, согласия по поводу того, как наилучшим образом построить адекватный прокси для измерения неопределенности, на данный момент нет [19].

¹ Прикладной анализ вложений в ценные бумаги и связи таких вложений с дисперсией их доходности в рамках теории финансов – не в счет.

Ученые, занимающиеся исследованием влияния неопределенности на инвестиционную деятельность компании, сходятся, хотя и не всегда, во мнении, что изменение инвестиций является обратно пропорциональным изменению степени неопределенности в процессе деятельности. Иными словами, при повышении степени неопределенности происходит уменьшение инвестиций [16, 18, 19, 20]¹. Данная причинно-следственная связь часто обосновывается существованием нерасположенности к риску инвесторов, а также «эффектом реальных возможностей» вследствие необратимости инвестиций.

Первая цепочка рассуждений основана на идее о том, что повышение степени неопределенности увеличивает премию за риск, а также вероятность банкротств. В случае нерасположенности к риску это приводит к росту стоимости финансирования инвестиций: разрыв между безрисковой и рискованной ставками процента становится больше. Как следствие, объем инвестиций сокращается [21, 22]. Упомянутый же эффект реальных возможностей (real options effect) основан на том факте, что многие инвестиции необратимы. Это означает, что повышение степени неопределенности приводит к отсрочке осуществления ряда инвестиционных проектов. В свою очередь, такая отсрочка может уменьшить объем инвестиций [18, p. 163; 23].

К сожалению, этим работам вряд ли присуще глубокое понимание неопределенности и ее влияния на инвестиции, в частности, и на экономическую активность в целом в связи с некритическим отношением к возможности использования знаний в условиях нехватки релевантной информации, а также к ограниченности счетных и познавательных способностей агентов. Это связано с тем, что, «ставя знак равенства между волатильностью и неопределенностью, эконометрист допускает, что агент, сталкивающийся с неопределенностью, знает истинное распределение результатов в каждый момент времени и не осведомлен лишь о том результате, который будет выбран из этого распределения. Предположение о существовании столь точного знания экономической модели² устраняет большую

¹ Возможна и обратная причинно-следственная связь: сокращение инвестиций как составной элемент рецессии может увеличивать неопределенность. В частности, данную связь можно объяснить тем, что рецессия затрудняет прогнозирование, мешая привычному ведению бизнеса за счет «риска черного лебедя» [24], или уменьшая объем деятельности по генерированию информации [8, 24].

² Предположение о том, что каждый агент имеет точное знание экономической модели (и что фактические и ожидаемые изменения релевантных переменных имеют одинаковое вероятностное распределение), лежит в основе наиболее популярной в экономической теории на сегодня концепции ожиданий – гипотезы рациональных ожиданий. Мы не считаем возможным следовать этой гипотезе в данной работе, поскольку в условиях неопределенности агенты не могут обладать таким знанием. Иными словами, применение гипотезы рациональных ожиданий приводит к «отрицанию осведомленности агентов о том, что неведение существует и имеет конкретные последствия» [26, p. 144]. О гносеологических основах гипотезы рациональных ожиданий см. подробнее в [3]. Интересно, что авторы, принимающие эту гипотезу, по собственному признанию, «заранее оставляют всякую надежду пролить свет на процесс, посредством которого фирмы преобразуют текущую информацию в ценовые прогнозы» [27, p. 660].

часть неопределенности и игнорирует множество источников шоков неопределенности» [25, р. 33]. К сожалению, нам не известны работы, в которых эти фундаментальные недостатки были бы преодолены.

Измерение ощущения неопределенности и других детерминант инвестиций: «вопросы статистики»

В целях осуществления эмпирического исследования нами были собраны данные посредством проведения опроса предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на территории России. Данный опрос был сосредоточен на поиске информации, которая касается следующих аспектов:

- истории и правовой формы организации;
- финансовых результатов деятельности компании;
- ожиданий относительно роста рынка в целом и собственной компании;
- аспектов инвестиционной деятельности компании;
- аспектов, касающихся планирования деятельности;
- влияния кризиса 2014 года на деятельность компании;
- аспектов правовой деятельности;
- нарушений законодательства (например, коррупции);
- ощущения неопределенности у предпринимателей.

Для проведения данного опроса (прил. 1) использовалось несколько способов сбора данных. Среди них преобладающим оказался опрос посредством использования онлайн-платформы, которая сохраняла ответы респондентов в базу с последующей возможностью выгрузки данных в удобную для анализа форму в виде таблицы. Помимо этого проводились индивидуальные опросы предпринимателей, которые отвечали на них либо в бумажной версии, либо через звукозапись (с согласия предпринимателя). Впоследствии ответы респондентов, принявших участие в опросе в данных формах, переносились в общую базу.

В ходе опроса было получено 437 ответов по всей территории России, причем более 400 – по Санкт-Петербургу и Ленинградской области¹. В связи с такой структурой данных было принято решение ограничиться анализом именно этих регионов.

Данные, лежащие в основе эмпирического анализа и полученные в ходе опроса, являются уникальными. В настоящее время в России крайне редко проводятся исследования, авторы которых пытались бы оценить ощущение неопределенности и горизонт планирования бизнесменов. Сведения, собранные посредством опроса, представляют собой множество переменных, имеющих важнейшее значение для дальнейшего анализа как детерминанты инвестиций. При этом они не учитывались в исследованиях, которые проводились ранее (к таким переменным относятся горизонт плани-

¹ Эту выборку можно воспринимать как «выборку, взятую из соображений удобства исследований» (convenience sample).

рования, история фирмы и ее правовая форма, влияние кризиса и т.д.). Еще отличительной чертой нашей базы данных стал тот факт, что эти данные являются актуальными, так как были собраны в марте 2018 г.

Первый блок, включенный в статистический анализ, касается финансовых результатов компаний и их ожидания относительно рынка и самих себя в 2018 г. На столбиковой диаграмме можно увидеть, что прибыль опрошенных фирм в 2017 г. колеблется от 0 до нескольких миллионов, также наблюдаются компании, которые по результатам 2017 г. получили отрицательную прибыль (рис. 1).

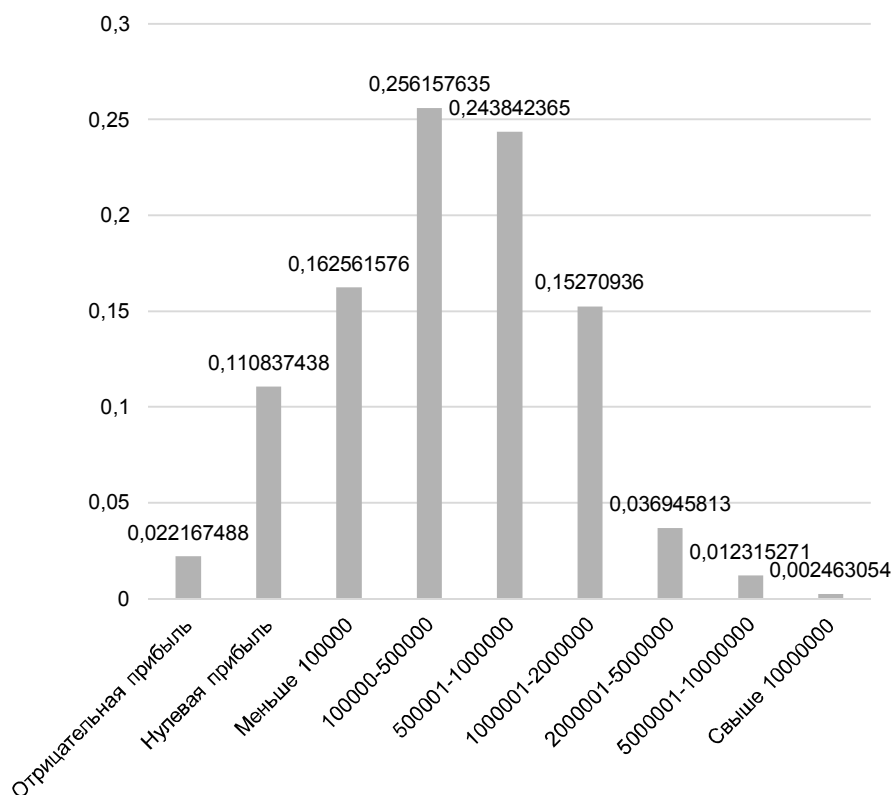


Рис. 1. Прибыль компаний в 2017 г.

Что касается ожиданий относительно роста прибыли собственной компании, а также рынка в целом, ответы респондентов распределились так, как представлено на рис. 2.

Как можно увидеть на графике, предприниматели в целом негативно оценивают динамику рынка в целом. Достаточно большое количество респондентов ожидают падения рынка, вплоть до снижения больше чем на 30%¹.

¹ Должно быть ясно, что такие показатели могут отражать пессимистичные оценки спроса на свою продукцию.

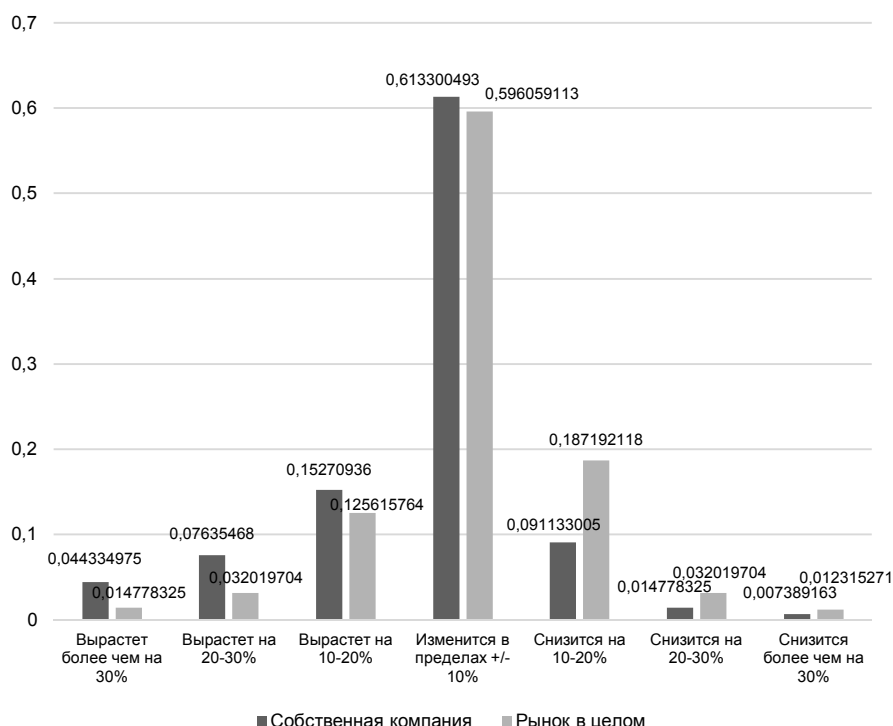


Рис. 2. Ожидания изменения прибыли собственной компании и рынка в целом в 2018 г.

Для сравнения: ожидают снижения роста прибыли на 10–20% в своей компании порядка 9% предпринимателей, при этом падения рынка на такую же величину ожидают около 19%. Однако, как мы видим, подавляющее большинство респондентов предположили, что колебания будут не слишком большими – в пределах 10%. Такой разброс в ответах – мнения предпринимателей кардинально расходятся от +30% до –30% – может косвенно свидетельствовать о том, что в экономике существует неопределенность.

Следующий блок вопросов был посвящен тому, как в компании осуществляется планирование, при условии, что оно вообще существует. Предпринимателям был задан вопрос: «Составляется ли в Вашей организации бизнес-план?» и предложен бинарный выбор. Ответы представлены на рис. 3.

Из диаграммы можно сделать вывод о том, что практически треть опрошенных предпринимателей не составляют бизнес-планы. На какой период осуществляют планирование своей деятельности остальные предприниматели можно увидеть из рис. 4.

Составляется ли в Вашей организации бизнес-план?

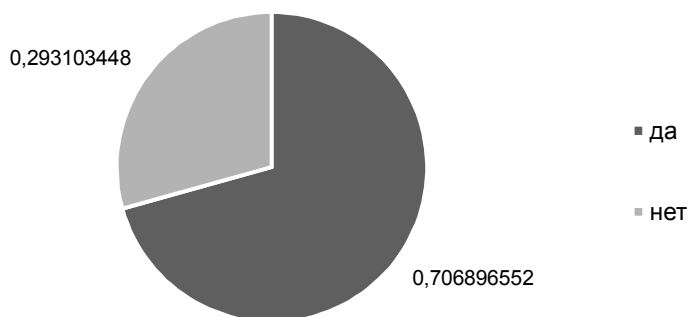


Рис. 3. Составление бизнес-плана в организации

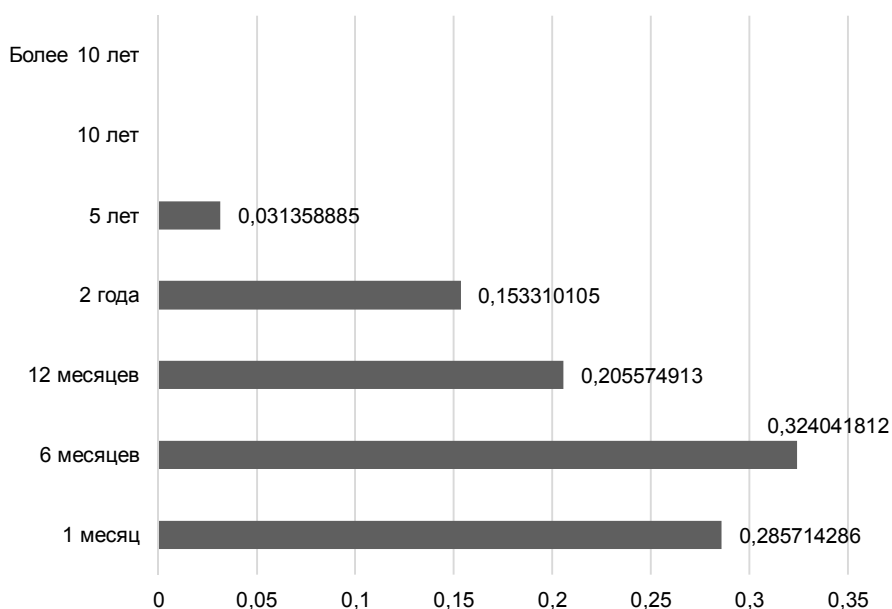


Рис. 4. Период планирования деятельности организации

Данный график показывает, что планирование деятельности осуществляется только в краткосрочной перспективе. Так, максимальный период, на который составляется организациями бизнес-план, – 5 лет, при этом число тех, кто составляет план на такой срок, равен всего около 3%. Наиболее часто наблюдается составление бизнес-плана на полгода – 32%, а также на 1 месяц – 29%. При этом следует отметить, что на 10 и больше чем 10 лет план не составляет ни один из респондентов. Такое планирование дея-

тельности может натолкнуть на мысль о том, что управленческий персонал рассматриваемых организаций страдает от инвестиционной близорукости, так как инвестиции являются одним из аспектов бизнес-планирования, а оно не осуществляется больше чем на 5 лет, все инвестирование осуществляется на краткосрочном горизонте планирования.

Поскольку речь зашла об инвестициях, а также близорукости инвестора, мы можем перейти к статистическому анализу следующего блока вопросов, касающегося аспектов инвестиционной деятельности компаний. Так, предпринимателям был задан вопрос: «Планируете ли Вы инвестировать в 2018 году?» (ответы см. на рис. 5¹).

Планируете ли Вы инвестировать в 2018 году?

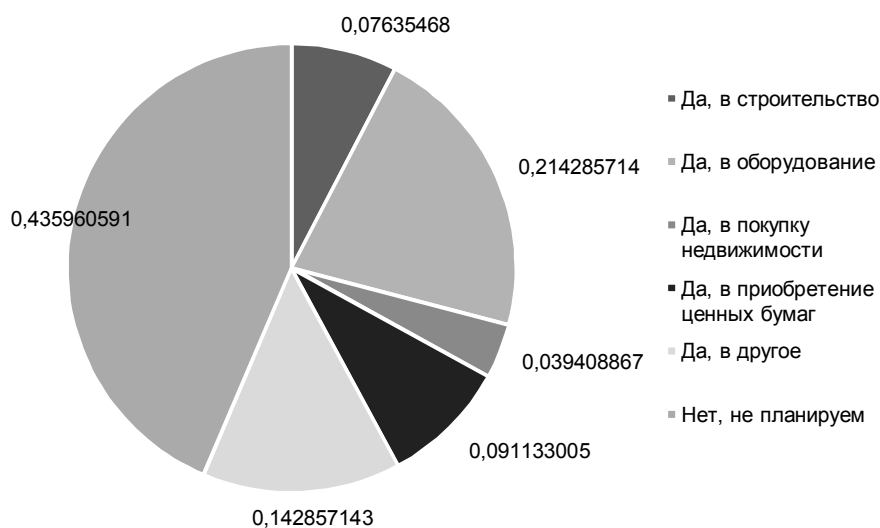


Рис. 5. Прогноз по инвестированию в 2018 г.

Как видно из графика, более 50% предпринимателей планируют осуществить инвестиции в течение 2018 г. Наиболее предпочтительным объектом для инвестиций, судя по опросу, является оборудование. Инвестиции в дорогостоящие объекты не так популярны среди руководителей, однако

¹ Здесь мы решили максимально широко трактовать понятие инвестиций, включив в него, в частности, вложения в ценные бумаги. Мы исходили из того, что растущая неопределенность отбивает стимулы к любым вложениям в развитие собственного предприятия, как в оборудование и строительство, так и в недвижимость и ценные бумаги. Поэтому было важно учесть максимально широкий спектр инвестиций в собственный бизнес: если бы бизнесмены в условиях растущей неопределенности уменьшали вложения в оборудование, но больше вкладывались в ценные бумаги, то мы не смогли бы в полной мере подтвердить выдвинутую гипотезу.

больше 10% респондентов сказали, что планируют инвестировать либо в строительство, либо в покупку недвижимости. Что же касается сумм, которые предприниматели готовы инвестировать в свою компанию, можно сказать, что большинство из них предпочитают вкладывать небольшие суммы денег, до 200 тыс. руб. (рис. 6).

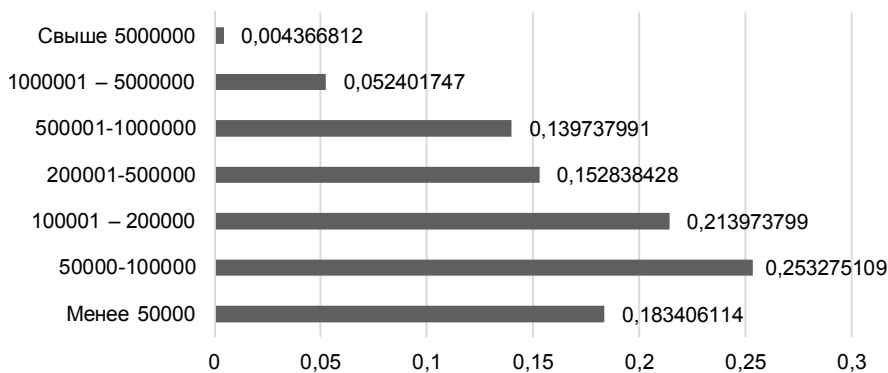


Рис. 6. Планируемый объем инвестиций

Около 65% опрошенных планируют инвестировать в 2018 г. до 200 тыс. руб., еще 34,5% готовы инвестировать от 200 тыс. до 5 млн и только один респондент заявил, что готов инвестировать в 2018 г. свыше 5 млн руб.

В свою очередь, прибыль от вложений предприниматели надеются получить в течение достаточно короткого времени, что в очередной раз говорит о том, что *инвесторы боятся осуществлять инвестиции в долгосрочные проекты* (рис. 7).

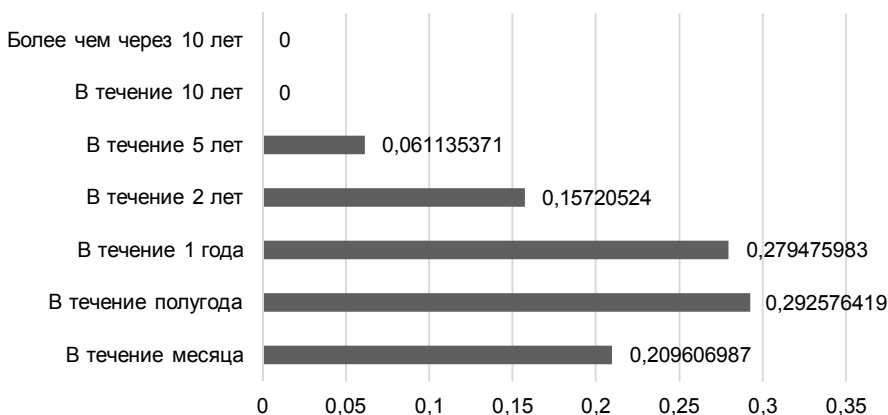


Рис. 7. Планируемый период получения прибыли от инвестиций

Не удивительно, что составление бизнес-плана и период получения прибыли от инвестиций взаимосвязаны. Предприниматели предпочитают выбирать проекты с краткосрочной прибылью, тем самым, ограничивая

свое участие в долгосрочных проектах. Это связано с тем, что управленцы страдают от инвестиционной близорукости и из-за неопределенности отказываются вкладываться в проекты с долгосрочным периодом получения дохода. На графике наглядно видно, что прибыль от инвестиций в основном ожидают получить за период до года, при этом *на 10 и большее количество лет получение прибыли от инвестиций никто не откладывает, предпочитая краткосрочный горизонт планирования.*

Пожалуй, одним из самых главных вопросов, заданных при формировании базы данных, является вопрос об ощущении предпринимателем неопределенности в процессе принятия управленческих решений. Ответы представлены на рис. 8.

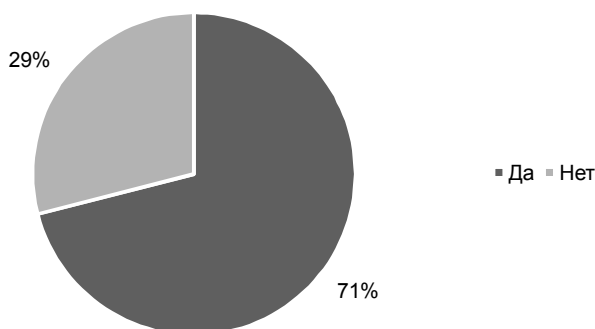


Рис. 8. Ощущение неопределенности в процессе принятия решений

Этот график еще раз показывает, насколько актуальным является исследование неопределенности, а также то, что предприниматели не владеют в достаточной мере методиками снижения неопределенности в процессе принятия управленческих решений. Можно предположить, что в противном случае процент респондентов, которые не ощущают неопределенности в ходе управления бизнесом, был бы значительно больше. Кроме этого, в ходе статистического анализа данных, полученных из опроса предпринимателей, явно видна проблема, связанная с инвестиционной близорукостью, так как бизнесмены отказываются вкладываться в долгосрочные проекты¹.

¹ Следует отметить, что в рамках данного исследования мы не стали учитывать того обстоятельства, что агенты могут различаться по степени «неприятия неопределенности» (или, что близко, но не тождественно, по нерасположенности к риску). Дело в том, что принятие во внимание этого, на первый взгляд, значимого фактора не имеет никакого отношения к проверке основной гипотезы, выдвинутой в статье. Хотя агенты, различающиеся по степени неприятия неопределенности, могут принимать разные инвестиционные решения, данное обстоятельство не отменяет того, что бизнесмены, сильнее ощущающие неопределенность, инвестируют меньше, а именно эту гипотезу мы и проверяем.

Ощущение неопределенности конкретно уменьшает инвестиции: «вопросы эконометрики»

Перейдем теперь к эконометрическому анализу. Мы исходили из теоретического допущения о том, что инвестиции компании определяются как «идиосинкразическими», так и макроэкономическими факторами.¹

– Первая часть данных, собранная посредством опроса предпринимателей, представляет собой внутрифирменные («идиосинкразические») показатели, которые включают в себя такие индикаторы, как количество работников, история фирмы, основные финансовые результаты, характеристики планирования деятельности, ожидания предпринимателей и некоторые другие.

– Вторая часть данных собрана посредством анализа общедоступных источников – Росстата и Минэкономразвития. Она представляет собой по большей части макроэкономические показатели, такие как ВВП, инфляция, ожидания государства касательно роста экономики и фактический рост.

В начале анализа было принято решение ограничить выборку с помощью исключения некоторых данных:

– Предприниматели, которые не осуществляют деятельность на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также России в целом.

– Предприниматели, которые осуществляют деятельность меньше 1 года. Исключение данных респондентов из выборки связано с тем, что они не могут ответить на большую часть вопросов, например относительно прибыльности за год и некоторых других.

Выборка, необходимая для проведения эконометрического анализа, ограничена данными 2017 г., так как основой анализа является уникальный опрос предпринимателей, который осуществлялся исключительно в 2018 г. по результатам 2017 г.

Все независимые переменные, которые объясняют изменение инвестиций, могут быть разделены на 2 категории:

1. Фиктивные: правовая форма (1 – «ИП», 0 – «ООО»); ожидание роста (1 – «да», 0 – «нет»); постоянство спроса (1 – «спрос постоянный», 0 – «спрос не постоянный»); бизнес-план (1 – «составляется», 0 – «не составляется»); ощущение последствий кризиса 2014 г. (1 – «ощущаю», 0 – «не ощущаю»); коррупция (1 – «сталкивался в процессе хозяйственной деятельности», 0 – «не сталкивался в процессе хозяйственной деятельности»); ощущение неопределенности в процессе принятия решений (1 – «ощущаю», 0 – «не ощущаю»).

2. Количественные: продолжительность деятельности фирмы, прибыль в 2017 г., динамика рынка, динамика прибыли, обеспеченность заказами, период планирования, период ожидаемого получения прибыли от инвестиций, темп инфляции, среднегодовая динамика ВВП, ожидаемый процент роста экономики, а также фактический темп роста экономики.

¹ Наша эконометрическая модель основана на теоретических выкладках Дж.М. Кейнса [14] и его последователей [5, 4].

После корректировки базы данных, в процессе которой были удалены некоторые элементы выборки, конечная база составила 406 наблюдений. Зависимая переменная, планируемые инвестиции объясняются более чем 10 регрессорами, среди которых существуют фиктивные, а также количественные показатели (табл. 1, 2).

Таблица 1. Описание фиктивных переменных

Наименование переменной	Описание переменной	Значение дамми-переменной
Pravo	Правовая форма	1 – «ООО», 0 – «ИП»
Wrosten	Ожидание экономического роста	1 – «Ожидая», 0 – «Не ожидаю»
Spros	Постоянство спроса	1 – «Постоянный», 0 – «Не постоянный»
Bplan	Составление бизнес-плана	1 – «Составляется» 0 – «Не составляется»
Crisis	Ощущение последствий кризиса 2014 г.	1 – «Ощущаю» 0 – «Не ощущаю»
Corruption	Столкновение с коррупцией в процессе осуществления предпринимательской деятельности	1 – «Сталкивался» 0 – «Не сталкивался»
Uncert	Ощущение неопределенности в процессе принятия решений	1 – «Ощущаю» 0 – «Не ощущаю»

Таблица 2. Количественные переменные

Наименование переменной	Описание
History	Количество лет, в течение которых осуществляет деятельность фирма
Revenue	Прибыль в 2017 г., руб.
Drevenue	Ожидаемая динамика прибыли в 2018 г.
Bperiod	Период планирования деятельности
Irperiod	Период ожидаемого получения прибыли от инвестиций
Inflation	Среднегодовой темп инфляции
GDP	Среднегодовая динамика ВВП
Wrostgov	Ожидаемый темп роста, предсказанный государственными структурами

Для того чтобы наглядно продемонстрировать обобщенные результаты сбора данных посредством опроса предпринимателей, представлена описательная статистика переменных (табл. 3).

Из таблицы видно, что одна переменная отличается достаточно большой оценкой стандартного отклонения. Это переменная, показывающая прибыль (Revenue). Такой большой разброс в данных обуславливается тем, что значение переменной колеблется в диапазоне от –140000 до 14961000.

Зависимая переменная (Investment) варьирует в интервале [0:7200000] со средним значением 216371.9 руб. Как было сказано ранее, из выборки были исключены компании, которые осуществляют деятельность меньше

года, в связи с чем минимальное значение переменной History равно 1. Самая продолжительная хозяйственная деятельность составляет 22 года.

В данной таблице отсутствуют дамми-переменные. Это связано с тем, что описательная статистика данных регрессоров не несет в себе информации. По фиктивным переменным вычисляется только их количество (табл. 4).

Таблица 3. Описательная статистика переменных

Statistic	N	Mean	St. Dev.	Min	Max
Investment	406	216,371.900	645,619.000	0	7,200,000
History	406	6.360	4.490	1	22
Revenue	406	757,210.700	1,307,988.000	-140,000	14,961,000
Drevenue	406	9.510	55.019	-50	1,000
Bpperiod	406	7.251	10.923	0	60
Irperiod	406	7.195	12.352	0	60
Inflation	406	7.509	3.798	2.5	12.9
GDP	406	544.25	23.2	397.4	712.3
Wrostopgov	406	2.233	0.78	1.3	2.3

Таблица 4. Описательная статистика фиктивных переменных

Pravo	Wrosten	Spros	Bplan	Crisis	Corruption	Uncert
0:162	0:194	0:150	0:119	0:268	0:175	0:118
1:244	1:212	1:256	1:287	1:138	1:231	1:288

Теперь перейдем к регрессионному анализу. Хотя в настоящее время существует большое количество различных методик проведения такого анализа, наиболее часто используется метод наименьших квадратов (МНК). Именно этот метод применяется в нашей статье¹. Полученные в ходе использования МНК коэффициенты являются линейными, состоятельными, эффективными и несмещенными. Однако, как известно, это достигается только при выполнении ряда условий, таких как несмещенность оценки, гомоскедастичность, отсутствие автокорреляции, мультиколлинеарности и зависимости между остатками и факторами.

При регрессионном анализе влияния неопределенности на инвестиционную деятельность компаний будет применяться линейная многофакторная модель.

Мы используем здесь и количественные, и фиктивные переменные. Как обычно, коэффициенты, которые стоят перед ними в модели множественной регрессии, показывают степень влияния отдельно взятого регрессора. Основная цель анализа заключается в том, чтобы показать переменные, которые наиболее эффективно могут предсказывать зависимую величину. В данной работе это выявление предикторов, влияющих на планируемую

¹ Применение МНК требует нормального распределения регрессоров; мы предполагаем, что агенты обладают релевантной информацией о таких регрессорах, как среднегодовой темп инфляции, среднегодовая динамика ВВП и др. Существование неопределенности проявляется в том, что некоторые агенты ее ощущают, а также в том, что величины будущей прибыльности инвестиций после некоего порогового момента воспринимаются ими как равные нулю.

инвестиционную деятельность компаний. Как всегда, значимость параметров регрессии будет проверена с помощью t статистики, а соответствие модели данным, которые используются при анализе, будет высчитано при помощи коэффициента детерминации (R^2).

Для того чтобы определить, какая модель наилучшим образом объясняет зависимую переменную согласно общепринятой практике, из первичной модели, содержащей все предикторы, указанные выше, постепенно будут удаляться незначимые регрессоры. Это повлечет за собой необходимость сравнивать модели, содержащие разное количество показателей. Для этого будет использован скорректированный коэффициент детерминации, позволяющий учесть изменение числа объясняющих переменных.

Первоначальная регрессионная модель содержит в себе все переменные, указанные ранее:

$$\begin{aligned} Investmen = C + \beta_1 Pravo + \beta_2 History + \beta_3 Revenue + \beta_4 Drevenue \\ + \beta_5 Wrosten + \beta_6 Spros + \beta_7 Bplan + \beta_8 Bpperiod \\ + \beta_9 Irperiod + \beta_{10} Crisis + \beta_{11} Corruption + \beta_{12} Uncert \\ + \beta_{13} Inflation + \beta_{14} GDP + \beta_{15} Wrostdgov \end{aligned}$$

В первоначальной модели оказались значимыми 4 переменные: продолжительность деятельности фирмы (**History**), прибыль компании (**Revenue**), срок получения прибыли от инвестиций (**Irperiod**), а также ощущение неопределенности у предпринимателя в процессе принятия решений (**Uncert**). Коэффициенты, которые оказались незначимыми при анализе, были удалены из первичной модели для формирования новой (короткой) модели (прил. 2).

В смоделированной начальной регрессии зависимая переменная объясняется предикторами на 73%, что является подтверждением обоснованности модели.

После проведения нескольких этапов удаления незначимых переменных нами была сформулирована новая регрессионная модель, которая выглядит следующим образом:

$$Investmen = C + \beta_1 History + \beta_2 Revenyu + \beta_3 Irperiod + \beta_4 Uncert$$

При проведении теста Вальда повторно отвергается нулевая гипотеза о том, что предпочтительнее выбрать длинную модель. Поэтому выбирается та модель, которая содержит только переменные History, Revenue, Irperiod, Uncert. Все переменные, которые остались включенными в модель после двукратного удаления незначимых переменных, являются значимыми. Этот вывод можно сделать, исходя из величины t статистики. Зависимая переменная объясняется предикторами на 0,7261, что говорит о том, что эти переменные являются значимыми для анализа влияния неопределенности на инвестиционную деятельность компаний (прил. 3).

Помимо этого, сама модель является гомоскедастичной, не мультиколлинеарной, отсутствует автокорреляция (табл. 5).

Так как в модели соблюдаются все условия Гаусса–Маркова, то мы можем перейти к интерпретации модели и полученных значений коэффициентов (прил. 4).

$$Investmen = -127519 + 10100,89 * History + \\ +0,409 * Revenue - 4850,3 * Irperiod - 91261,82Uncert$$

Таблица 5. Итоговое тестирование модели

Проводимый тест	Значения	Вывод
Durbin-Watson test	DW = 1.9041, p-value = 0.0156	Автокорреляция отсутствует p-value<0,05
Breusch-Pagan test	BP = 107.37, df = 4, p-value < 2.2e-16	Модель гомоскедастична p-value<0,05
Variance inflation factor (VIF)	Histiority = 1,32754 Revenue = 1,12930 Irperiod = 1,74391 Uncert = 2,01742	Мультиколлиниарность Отсутствует

В данной модели существует прямо пропорциональная зависимость между продолжительностью деятельности фирмы и объемом планируемых инвестиций. Это можно объяснить тем, что начинающий предприниматель может не обладать достаточными навыками и знаниями для того, чтобы принимать управленческие решения, касающиеся инвестиций, в ситуации неопределенности. Помимо этого, прямо пропорционально связаны инвестиции и прибыль. Это утверждение представляется логичным, так как с увеличением прибыли появляется возможность высвобождения дополнительных денежных средств, которые могут быть инвестированы. Кроме того, увеличение прибыли сигнализирует о росте спроса, что также стимулирует капиталовложения.

При этом стоит отметить отрицательный коэффициент перед переменной Irperiod. С увеличением срока, в течение которого планируется получение прибыли, происходит уменьшение инвестиций. То есть *из данного анализа явно видно, что в опрошенных компаниях управленческий персонал, ответственный за инвестиции, страдает от инвестиционной близорукости.*

И теперь хочется обратить внимание на единственную фиктивную переменную, оставшуюся в модели. Результаты нашего эконометрического анализа конкретно показывают, что *ощущение неопределенности у инвестора влечет за собой уменьшение инвестиций на 91 тыс. руб.* Это означает, что гипотеза о том, что ощущение неопределенности у бизнесменов приводит к сокращению инвестиций, осуществляемых ими, не может быть отвергнута.

Заключение

В статье была выдвинута и проверена гипотеза о том, что низкий уровень инвестиций может быть следствием завышенной неопределенности и явлений, связанных с ней. В ходе исследования была сформирована база данных посредством проведения опроса более 400 предпринимателей Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Затем был проведен регрессионный анализ, который позволяет выявить степень влияния неопределенности и других факторов на планируемые инвестиции. В результате исследования было выявлено следующее:

– Продолжительность деятельности фирмы прямо пропорционально связана с инвестициями. Это можно объяснить тем, что в ходе хозяйственной деятельности предприниматель получает новые навыки и знания, которые помогают ему эффективнее бороться с неопределенностью, а следовательно, и больше инвестировать.

– Также существует положительная связь между прибылью и инвестициями. Обуславливается это тем, что увеличение прибыли несет высвобождение дополнительных средств, которые направляются на осуществление инвестиций. Кроме того, увеличение прибыли является сигналом растущего спроса на продукцию фирмы и может создать стимулы для дополнительных капиталовложений.

– *Ощущение неопределенности у инвестора влечет за собой сокращение инвестиций фирмы, которую он представляет.* Конкретнее говоря, *ощущение неопределенности у предпринимателя влечет за собой уменьшение его планируемых инвестиций на 91 тыс. руб. Это важнейший результат статьи.* Интересно, что ощущение неопределенности – единственная фиктивная переменная в нашей эконометрической модели, оказавшаяся значимой.

– *Также сокращает объем планируемых инвестиций и период, в течение которого планируется получение прибыли от инвестиций.* Это наглядно демонстрирует то, что существует инвестиционная близорукость. Как было сказано ранее, наличие близорукости инвестора является реакцией на неопределенность.

Следует также рассказать о том, как мы представляем себе дальнейшее развитие идей, содержащихся в данной статье. В области сбора данных такое развитие может быть связано с уходом от бинарных вопросов при проведении интервью с предпринимателями, особенно в отношении ощущения неопределенности, а также с более подробным выяснением того, что они понимают под неопределенностью. Возможно, разные бизнесмены вкладывают различный смысл в это слово. Так что предложенное в статье измерение воспринимаемой неопределенности через бинарный вопрос о том, ощущают ли предприниматели эту неопределенность или нет, всего лишь робкий первый шаг. При построении же новых эконометрических моделей можно попытаться протестировать нелинейные варианты зависимостей и применить непараметрические методы оценки. Интересно построить аналогичные модели на основе данных по другим регионам России, а также по странам с похожими проблемами в виде вялой инвестиционной активности. Было бы любопытно также провести почти полностью аналогичное исследование, но в другой момент времени, в целях сравнительного анализа.

Литература

1. *Инвестиции в России.* 2017 : стат. сб. М. : Росстат, 2017.
2. *Keynes J.M.* The general theory of employment // *Quarterly Journal of Economics.* 1937. Vol. 51, № 2. P. 209–223.

3. Davidson P. Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1982–1983. Vol. 5, № 2. P. 182–198.
4. Rousseas S. Post Keynesian monetary economics. 3rd ed. L. : Macmillan, 1998.
5. Davidson P. Reality and economic theory // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1996. Vol. 18, № 4. P. 479–508.
6. Jorgenson D. Capital theory and investment behavior // *American Economic Review*. 1963. Vol. 53, № 2. P. 247–259.
7. Jorgenson D. Investment behavior and the production function // *Bell Journal of Economics*. 1972. Vol. 3. P. 220–251.
8. Hayashi F. Tobin's marginal q and average q: A neoclassical interpretation // *Econometrica*. 1982. № 50. P. 213–224.
9. Abel A.B., Blanchard O.J. The present value of profits and cyclical movements in investment // *Econometrica*. 1986. Vol. 54. P. 249–273.
10. Розмаинский И.В., Тамаркин А.С. Неверие в будущее и «негативные инвестиции» в капитал здоровья в современной России // *Вопросы экономики*. 2018. № 1. С. 128–150.
11. Juniper J. A genealogy of short-termism in capital markets. Working Paper 2000-03. University of South Australia. Division of Business & Enterprise. Centre of Business Analysis and Research, 2000.
12. Bellais R. Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth // *Journal of Post Keynesian Economics*. 2004. Vol. 26, № 3. P. 419–440.
13. Розмаинский И.В. Посткейнсианцы и Дуглас Норт о неопределенности и институтах: пропущенная связь? // *Journal of institutional studies*. 2016. Т. 8, № 3. С. 35–46.
14. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2002.
15. Jurado K., Ludvigson S.C., Ng S. Measuring uncertainty // *The American Economic Review*. 2015. Vol. 105, № 3. P. 1177–1216.
16. Bloom N., Bond S., Van Reenen J. Uncertainty and investment dynamics // *The Review of Economic Studies*. 2007. Vol. 74, № 2. P. 391–415.
17. Jurado K., Ludvigson S.C., Ng S. Measuring uncertainty // *The American Economic Review*. 2015. Vol. 105, № 3. P. 1177–1216.
18. Bloom N. Fluctuations in uncertainty // *Journal of Economic Perspectives*. 2014. Vol. 28, № 2. P. 153–176.
19. Koetse M.J., Groot H.L.F., Florax R.J. A meta-analysis of the investment-uncertainty relationship // *Southern Economic Journal*. 2009. Vol. 76, № 1. P. 283–306.
20. Kellogg R. The effect of uncertainty on investment: evidence from Texas oil drilling // *The American Economic Review*. 2014. Vol. 104, № 6. P. 1698–1734.
21. Christiano L.J., Motto R., Rostagno M. Risk shocks // *American Economic Review*. 2014. Vol. 104, № 1. P. 27–65.
22. Gichrist S., Sim J.W., Zakrajsek E. Uncertainty, financial frictions, and investment dynamics. 2014.
23. Bernanke B.S. Irreversibility, uncertainty, and cyclical investment // *Quarterly Journal of Economics*. 1983. Vol. 98, № 1. P. 85–106.
24. Van Nieuwerburgh S., Veldkamp L. Learning asymmetries in real business cycles // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53, № 4. P. 753–772.
25. Orlik A., Veldkamp L. Understanding uncertainty shocks and the role of the Black Swan. 2014. URL: <http://people.stern.nyu.edu/lveldkam/pdfs/uncertaintyOV.pdf>
26. Shulman S. What's so rational about rational expectations? Hyperirrationality and the logical limits to neoclassicism // *Journal of Post Keynesian Economics*. 1997. Vol. 20, № 1. P. 135–148.
27. Lucas R.E.Jr., Prescott E.C. Investment under uncertainty // *Econometrica*. 1971. Vol. 39, № 5. P. 659–681.

Приложение 1

Опрос предпринимателей

Символом «» отмечены обязательные вопросы*

1. Правовая форма Вашей фирмы*
2. В каком регионе Ваша фирма осуществляет деятельность?*
3. Сколько лет Ваша фирма осуществляет деятельность?*
4. Какое количество работников задействовано в деятельности Вашей фирмы?*
5. Укажите среднюю заработную плату по Вашей фирме*
6. Планируете ли Вы повысить численность работников или среднюю заработную плату?*
- а. Да, планируем повысить численность работников
- б. Да, планируем повысить среднюю заработную плату
- с. Да, планируем повысить и численность работников, и заработную плату
- д. Нет, повышение не планируется
7. Какой уровень прибыли был в Вашей компании в 2017 году?*
8. Ожидаете ли Вы рост прибыли по итогам 2018 года?*
- а. Да
- б. Нет
9. Какой рост/снижение прибыли по итогам 2018 года Вы ожидаете, в %?*
10. Какую динамику рынка в целом Вы ожидаете в 2018 году, в %?*
11. Какие факторы могут поспособствовать развитию той отрасли, в которой осуществляет свою деятельность Ваша компания?
- а. Рост спроса у потенциальных покупателей
- б. Эффективные программы субсидирования
- с. Гарантии поставщиков
- д. Изменение курса рубля
- е. Другое
12. Является ли спрос на Вашу деятельность постоянным?*
- а. Да, спрос постоянный
- б. Спрос не постоянный
13. По Вашему мнению, насколько Ваша фирма обеспечена заказами для дальнейшей деятельности. Заказы планируются:*
- а. На день
- б. На неделю
- с. На месяц
- д. На полгода
- е. На год
- ф. Свой вариант ответа
14. Составляется ли в Вашей организации бизнес-план?*
- а. Да
- б. Нет
15. Если бизнес-план составляется, укажите, на какой период времени планируется деятельность Вашей компании?*
- а. 1 месяц
- б. 6 месяцев
- с. 12 месяцев

- d. 2 года
 - e. 5 лет
 - f. 10 лет
 - g. Более 10 лет
16. Инвестировали ли Вы в 2017 году в строительство, покупку оборудования, недвижимости, ценных бумаг и др.?*
- a. Да, инвестировали в строительство
 - b. Да, инвестировали в покупку оборудования
 - c. Да, инвестировали в покупку недвижимости
 - d. Да, инвестировали в покупку ценных бумаг
 - e. Да, инвестировали в другое
 - f. Нет, не инвестировали
17. Какую сумму вы инвестировали в 2017 году? (Если не инвестировали, то 0)*
18. Планируете ли Вы инвестировать в строительство, покупку оборудования, покупку недвижимости и др. в 2018 году?*
- a. Да, в строительство
 - b. Да, в оборудование
 - c. Да, в покупку недвижимости
 - d. Да, в приобретение ценных бумаг
 - e. Да, в другое
 - f. Нет, не планируем
19. Какие суммы Вы готовы потратить на инвестирование в 2018 году?*
- a. Менее 50000
 - b. 50000–100000
 - c. 100001–200000
 - d. 200001–500000
 - e. 500001–1000000
 - f. 1000001–5000000
 - g. Свыше 5000000
20. Как скоро Вы ожидаете получение прибыли от инвестиций?*
- a. В течение месяца
 - b. В течение полугода
 - c. В течение 1 года
 - d. В течение 2 лет
 - e. В течение 5 лет
 - f. В течение 10 лет
 - g. Более чем через 10 лет
21. Ощущаете ли Вы в настоящий момент последствия кризиса 2014 года?*
- a. Да
 - b. Нет
22. Сталкивались ли Вы с фактами коррупции в процессе деятельности компании?*
- a. Да
 - b. Нет
23. Ощущаете ли Вы неопределенность при принятии стратегических решений?*

- a. Да
b. Нет

24. Адаптируете ли Вы деятельность своей компании под существующую на рынке неопределенность?

- a. Да
b. Нет

25. Если на предыдущий вопрос Вы ответили «да», то каким образом Вы адаптируете деятельность своей компании?

26. Какие барьеры для развития бизнеса Вы можете выделить на основании деятельности своей компании?

Приложение 2

Таблица коэффициентов первичной регрессионной модели

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	-7.271e+04	5.881e+04	-1.236	0.217059
Pravo1	-4.441e+04	3.465e+04	-1.282	0.200697
History	9.834e+03	3.839e+03	2.562	0.010793 *
Revenue	4.173e-01	1.441e-02	28.959	< 2e-16 ***
Drevenue	2.771e+02	3.179e+02	0.872	0.383866
wrosten	-2.527e+04	3.601e+04	-0.702	0.483258
Spros	-4.031e+04	3.907e+04	-1.032	0.302814
Bplan1	-4.056e+04	4.128e+04	-0.983	0.326404
Bpperiod	-8.589e+02	1.990e+03	-0.432	0.666292
Irperiod	5.828e+03	1.491e+03	3.908	0.000109 ***
Crisis1	3.522e+04	3.586e+04	0.982	0.326739
Corruption	3.494e+04	3.424e+04	1.020	0.308130
Uncert	-9.256e+04	3.729e+04	-2.482	0.013490 *
Inflation	3.143e+04	3.164e+02	0.708	0.401362
GDP	2.987e+02	2.381e+03	0.814	0.265409
wrosgov	3.591e+03	2.487e+03	0.914	0.362746

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
Residual standard error: 337700 on 393 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.7345, Adjusted R-squared: 0.7264
F-statistic: 90.59 on 12 and 393 DF, p-value: < 2.2e-16

Приложение 3

Результаты теста Вальда

1. Первый этап удаления незначимых переменных

- H_0 : лучше неограниченная модель
- H_1 : лучше короткая модель

wald test

Model 1: Investment ~ History + Revenue + Bpperiod + Irperiod + Uncert
Model 2: Investment ~ Pravo + History + Revenue + Bpperiod + Irperiod + Uncert

Res.Df	Df	F	Pr(>F)
1	400		
2	399	1.6184	0.2041

$\text{Pr(>F)} = 0.2041 > 0.05$ нулевая гипотеза отвергается

2. Второй этап удаления незначимых переменных

- H_0 : лучше не ограниченная модель
- H_1 : лучше короткая модель

wald test

Model 1: Investment ~ History + Revenue + Irperiod + Uncert

Model 2: Investment ~ History + Revenue + Bpperiod + Irperiod + Uncert

Res.Df Df F Pr(>F)

1 401

2 400 1 1.6763 0.1962

Pr(>F) = 0.1962 > 0.05 нулевая гипотеза отвергается

Приложение 4**Таблица коэффициентов регрессоров в итоговой модели**

```

=====
Dependent variable:
-----
Investment
-----
History 10,100.890***
(3,789.698)
Revenue 0.409***
(0.013)
Irperiod -4,850.302***
(1,401.437)
Uncert1 -91,261.850**
(37,066.010)
Constant -127,519.000***
(40,098.330)

-----
Observations 406
R2 0.729
Adjusted R2 0.726
F Statistic 269.367*** (df = 4; 401)
=====
Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

```

Uncertainty Impact on Companies' Investment Activities: The Case of Saint Petersburg and Leningrad Oblast

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 26–52. DOI: 10.17223/19988648/54/2

Ivan V. Rozmainitskiy, Higher School of Economics (Saint Petersburg, Russian Federation). E-mail: irozmain@yandex.ru

Anna A. Zubova, JTI Rossiya (Moscow, Russian Federation). E-mail: zubova.anna.1510@gmail.com

Keywords: uncertainty, feeling of uncertainty, investment, investor myopia.

The article proposes and tests the hypothesis that agents who feel uncertainty reduce investment in their business. The theoretical basis for this hypothesis goes back to the ideas of J.M. Keynes and his followers. According to these ideas, uncertainty is not measurable, and investment is determined by “cheerfulness”. We hypothesize that a strong sense of uncertainty can narrow the planning horizon – giving rise to investor myopia – and reduce the “degree of cheerfulness”, thereby reducing investment. Unique data on perceptions of uncertainty and incentives to invest were obtained from surveys of more than 400 heads of enterprises in Saint Petersburg and Leningrad Oblast in March 2018. Econometric analysis shows that this hypothesis cannot be rejected.

References

1. Rosstat. (2017) *Investment in Russia. 2017: A statistical collection*. Moscow: Rosstat.
2. Keynes, J.M. (1937) The general theory of employment. *Quarterly Journal of Economics.* 2 (51). pp. 209–223.
3. Davidson, P. (1982–1983) Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes. *Journal of Post Keynesian Economics.* 2 (5). pp. 182–198.
4. Rousseas, S. (1998) *Post Keynesian monetary economics*. 3rd ed. London: Macmillan.
5. Davidson, P. (1996) Reality and economic theory. *Journal of Post Keynesian Economics.* 4 (18). pp. 479–508.
6. Jorgenson, D. (1963) Capital theory and investment behavior. *American Economic Review.* 2 (53). pp. 247–259.
7. Jorgenson, D. (1972) Investment behavior and the production function. *Bell Journal of Economics.* 3. pp. 220–251.
8. Hayashi, F. (1982) Tobin's marginal q and average q: A neoclassical interpretation. *Econometrica.* 50. pp. 213–224.
9. Abel, A.B. & Blanchard, O.J. (1986) The present value of profits and cyclical movements in investment. *Econometrica.* 54. pp. 249–273.
10. Rozmainitskiy, I.V. & Tatarkin, A.S. (2018) Disbelief in the future and “negative investment” in health capital in contemporary Russia. *Voprosy Ekonomiki.* 1. pp. 128–150. (In Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2018-1-128-150
11. Juniper, J. (2000) *A genealogy of short-termism in capital markets*. Working Paper 2000-03. University of South Australia. Division of Business & Enterprise. Centre of Business Analysis and Research.
12. Bellais, R. (2004) Post Keynesian theory, technology policy, and long-term growth. *Journal of Post Keynesian Economics.* 3 (26). pp. 419–440.
13. Rozmainitskiy, I.V. (2016) The Post Keynesians and Douglas North about Uncertainty and Institutions: The Missing Link? *Journal of Institutional Studies.* 3 (8). pp. 35–46. (In Russian). DOI: 10.17835/2076-6297.2016.8.3.035-046
14. Keynes, J.M. (2002) *The general theory of employment, interest, and money*. Moscow: Gelios APB. (In Russian).
15. Jurado, K., Ludvigson, S.C. & Ng, S. (2015) Measuring uncertainty. *The American Economic Review.* 3 (105). pp. 1177–1216.

16. Bloom, N., Bond, S. & Van Reenen, J. (2007) Uncertainty and investment dynamics. *The Review of Economic Studies*. 2 (74). pp. 391–415.
17. Jurado, K., Ludvigson, S.C. & Ng, S. (2015) Measuring uncertainty. *The American Economic Review*. 3 (105). pp. 1177–1216.
18. Bloom, N. (2014) Fluctuations in uncertainty. *Journal of Economic Perspectives*. 2 (28). pp. 153–176.
19. Koetse, M.J., Groot, H.L.F. & Florax, R.J. (2009) A meta-analysis of the investment-uncertainty relationship. *Southern Economic Journal*. 1 (76). pp. 283–306.
20. Kellogg, R. (2014) The effect of uncertainty on investment: evidence from Texas oil drilling. *The American Economic Review*. 6 (104). pp. 1698–1734.
21. Christiano, L.J., Motto, R. & Rostagno, M. (2014) Risk shocks. *American Economic Review*. 1 (104). pp. 27–65.
22. Gichrist, S., Sim, J.W. & Zakrajsek, E. (2014) *Uncertainty, financial frictions, and investment dynamics*. NBER Working Paper No. 20038.
23. Bernanke, B.S. (1983) Irreversibility, uncertainty, and cyclical investment. *Quarterly Journal of Economics*. 1 (98). pp. 85–106.
24. Van Nieuwerburgh, S. & Veldkamp, L. (2006) Learning asymmetries in real business cycles. *Journal of Monetary Economics*. 4 (53). pp. 753–772.
25. Orlik, A. & Veldkamp, L. (2014) *Understanding uncertainty shocks and the role of the Black Swan*. [Online] Available from: <http://people.stern.nyu.edu/lveldkam/pdfs/uncertaintyOV.pdf>.
26. Shulman, S. (1997) What's so rational about rational expectations? Hyperrationality and the logical limits to neoclassicism. *Journal of Post Keynesian Economics*. 1 (20). pp. 135–148.
27. Lucas, R.E.Jr. & Prescott, E.C. (1971) Investment under uncertainty. *Econometrica*. 5 (39). pp. 659–681.

УДК 001+ 330.3 + 332.14 +378.1+378.4

DOI: 10.17223/19988648/54/3

Г.А. Унтура

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В УНИВЕРСИТЕТАХ РЕГИОНОВ: МНОГОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И РАЗЛИЧНЫЕ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ¹

Интеграция науки, высшего образования, инновационного предпринимательства способствует решению актуальных проблем, обусловленных глобальными вызовами. В статье показано, что университеты интегрируют научную, образовательную, инновационную деятельность как в рамках своих структурных подразделений, так и во взаимодействии с другими участниками региональных инновационных систем. Цель – выявить тенденции многоканального финансирования вузов в регионах, которые создают условия интеграции образовательной и исследовательской деятельности, и обобщить опыт университетов, создавших стратегические академические единицы (САЕ) как одну из форм интеграции науки и высшего образования. На основе статистического анализа финансовых поступлений вузам из разных источников в 2015 и 2019 гг. (форма ВПО_2) проведен сравнительный анализ тенденций и структуры распределения средств по видам образовательной и исследовательской деятельности в регионах РФ. Выявлено, что в вузах преобладает образовательная деятельность, на которую приходится около 70% всех средств, а на исследовательскую деятельность – 12–13%. Анализируются пять региональных кейсов университетов (ИТМО, ННГУ, ТГУ, НГУ, СФУ), в которых наука и образование интегрируются в форме стратегических академических единиц. Кейсы подготовлены на основе контент-анализа дорожных карт Университетов на период 2016–2020 гг., интервью и др. открытой информации. Показано, что организационная модель каждой САЕ создается на основе уникальности и конкурентоспособности научно-образовательной специализации вуза за счет механизмов, обеспечивающих интеграцию учебного процесса, и исследовательской деятельности через вовлечение студентов, аспирантов в исследования, инновационные проекты. Сделан вывод, что гибкость и универсальность программ обучения и исследований в университете в формате САЕ формируется в сотрудничестве со многими участниками региональных инновационных систем, что приводит к востребованности его услуг предприятиями в регионах европейской части России и Сибири. Синергия образовательной, исследовательской и инновационной деятельности достигается в рамках как одного университета, так и путем его сетевого взаимодействия с другими российскими и международными университетами, научными организациями, предприятиями. Опыт создания САЕ может быть использован администрациями регионов, корпорациями при развитии научно-образовательных центров мирового уровня в рамках нацпроекта

¹ Исследование выполнено в рамках финансирования проекта плана НИР ИЭОПП СО РАН «Региональное и муниципальное стратегическое планирование и управление в контексте модернизации государственной региональной политики и развития цифровой экономики», № 121040100283-2.

«Наука», национальных исследовательских и опорных университетов программы стратегического академического лидерства.

Ключевые слова: наука, высшее образование, интеграция, университет, финансирование, стратегические академические единицы, регион, Сибирь

Введение

Наука и человеческий капитал в качестве современных факторов экономического роста исследованы в теоретических работах Р. Romer [1], T.W. Schultz [2], G.S. Becker [3], R.J. Barro [4]. В России эмпирические исследования о влиянии затрат на науку и человеческий капитал рассмотрены М. Kaneva, G.Untura [5]. Университеты и научные организации объединяют усилия в проведении научных исследований, подготовке научно-педагогических кадров и формировании компетенций человеческого капитала, адекватного секторам экономики знаний, о которых писали D.C. Chen, C.J. Dahlman [6], А. Аганбегян [7]. В теории национальных, корпоративных и региональных инновационных систем обоснована необходимость интеграции науки и образования между собой и с другими участниками экономической деятельности, в частности с предприятиями и инновационной инфраструктурой, что показано многими зарубежными и российскими авторами. Среди них широко известны работы В.-Å. Lündvall [8], R. Nelson [9], K. Morgan [10], P. Cooke [11], Н.И. Ивановой [12], О.Г. Голиченко [13]. Национальная инновационная система (НИС) представляет собой совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на создание и применение знаний для осуществлений инноваций и роста благосостояний населения на их основе. НИС и ее региональные системы создают разные механизмы взаимодействия между ее основными агентами: государственными органами власти, высшими учебными заведениями, научно-исследовательскими институтами, инновационными предприятиями, инновационными посредниками (информационными, финансовыми и т.д.). В региональных инновационных системах (РИС) имеются свои особенности, которые выделил С.П. Лапаев [14]. Место науки и образования в экосистемной перспективе подробно показано, например, для Красноярского края В.С. Ефимовым и др. [15], И.Н. Дубиной и др. [16], для Томской области – А.Ю. Рыкуном и др. [17], В.В. Спицыным [18], И.А. Павловой [19], для Новосибирской области – V.V. Kuleshov et al. [20], В.Е. Селиверстовым [21].

Мировой опыт свидетельствует, что на государственном уровне разрабатываются стратегические концепции для интеграции науки и высшего образования с разными участниками НИС и РИС. Например, в европейских странах они получили названия «Тройная спираль» в работах Н. Etzkowitz, L. Leydesdorff [22], Г. Ицковица [23], «Треугольник знаний» М. Унгепа, В. Полта [24], «Предпринимательские университеты» [19, 23]. «Умная специализация» Р. McCann, R. Ortega-Argiles [25], D. Foray [26], Е.С. Куценко и др. [27], «Инновационные кластеры» Е.С. Куценко [28] и т.д. Эти концепции были частично реализованы во многих стратегиях раз-

вития российских регионов. Сетевая интеграция науки и вузов получила дальнейшее развитие в мегарегионах, например в Сибири Г.А. Унтура [29].

Интеграцию сфер деятельности обобщенно понимают как процесс целостности, взаимной адаптации и расширения научно-образовательного, научно-технического, экономического и производственного сотрудничества [30]. Функции интеграции многообразны: расширение и углубление научно-образовательных, технологических связей, совместное использование ресурсов, в том числе интеллектуальной деятельности, капиталов, создание благоприятных условий для сотрудничества и осуществления экономической деятельности, снятие взаимных барьеров [31]. Образовательная, исследовательская, предпринимательская, международная деятельность становится все более комплиментарными как в университетах, так и научных учреждениях. Возникают различные формы ее интеграции. Стратегические академические единицы – это выделенные приоритетные научно-образовательные подразделения (консорциумы) университета, которые формируются на основе коллективов исследователей, ведущих поиск в актуальных научных направлениях, а также активно участвующих в образовательной деятельности с привлечением студентов и аспирантов [32].

Об актуальности исследования проблематики интеграции науки и высшего образования свидетельствует то, что правительства развитых стран приоритетно финансируют междисциплинарные научные исследования и современные образовательных программы, тем самым расширяя участие страны в глобальных исследовательских фронтах, повышая показатели публикационной и патентной активности, рейтинги университетов [33].

В России финансовые ресурсы для развития науки и высшего образования ограничены [34], что сдерживает их интеграцию в качестве резерва повышения результативности науки. Россия пока существенно отстает по доле финансирования науки – 1,1% ВВП по сравнению с Кореей – 4,23%, Японией – 3,29%, США – 2,79%, Китаем – 2,0% [33, с. 34]. В 2016 г. Россия в рейтинге публикационной активности занимала 14-ю позицию по показателю «удельный вес страны в общемировом числе статей» (2,67%), а на 1-м месте были США (24,28%) [33, с. 12]. В рейтинге патентной активности в 2015 г. Россия оказалась на 10-м месте по показателю «удельный вес в общемировом числе патентных заявок на изобретение» – 1,17%, а лидерами, занимая первые позиции, являлись Китай (34,98%) и США (18,33%) [33, с. 14]. По состоянию на 2017 г. статьи отечественных ученых относились к 339 глобальным исследовательским фронтам, что составило 3,9% от общего их числа (8 684), обеспечивая всего 29-ю строку в общемировом рейтинге участия стран в глобальных исследовательских фронтах, а на 1-м месте оказались США (72,65%), на 3-м – Китай (31,0%) [33, с. 17].

Практика финансирования вузов в России также существенно отличается от зарубежной. Исследование National Association of College and University Business Officers (NACUBO) прокомментировал Т. Варнеке в статье об университетах-миллиардерах [35], указав, что фонды зарубежных частных и отдельных государственных университетов составляют де-

сятки миллиардов долларов. Например, в Гарварде фонд составил 32,3 млрд долл., в Йельском университете – 20,7 млрд долл. Государственный университет из Техаса занял 3-е место – 20,4 млрд долл. Имеется неравенство между богатыми и бедными университетами США. Размер фондов минимум 1 млрд долл. имеют 83 университета, а почти 800 вузов располагают средствами около нескольких миллионов. В среднем вузы на текущие университетские расходы отчисляют 4,4% от размера фонда [35]. Велико значение финансируемых государственных программ для пополнения исследовательского бюджета университетов.

Поскольку в России финансирование науки и российских университетов разительно меньше, чем в аналогичной зарубежной практике [33, 36, 37], то тем более в стране и регионах требуется эффективное использование ограниченных финансовых средств для повышения уровня научных исследований и подготовки кадров высшей квалификации в разных формах.

Цель исследования – выявить и сопоставить тенденции финансирования вузов в регионах в разрезе образовательной и исследовательской деятельности в 2015–2019 гг. и обобщить опыт университетов, создавших САЕ как одну из форм интеграции науки и высшего образования.

Современное состояние развития науки и высшего образования после 2010 г. активно обсуждалось. В контексте источников финансирования науки и высшего образования известны статьи А.Я. Рубинштейна [36], И.В. Абанкиной [37], А.А. Кайгородцева [38] и др. Касаясь поиска наиболее успешных организационных моделей управления наукой и высшим образованием и их интеграцией, различные точки зрения высказали И.В. Абанкина [39], В.Л. Макаров [40], А.Е. Варшавский [41], В.М. Полтерович [42] и др.

В России начиная с 1990-х гг. выполнялись программы «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997–2000 годы» [43], целевая федеральная программа «Интеграция науки и высшего образования в России на 2002–2006 годы» (кратко «Интеграция») [44]. Министерство образования и науки Российской Федерации и Американский фонд гражданских исследований и развития (CRDF) организовали проект, нацеленный на интеграцию фундаментальных исследований и высшего образования и инновационной деятельности, «Программа интеграции фундаментальной науки и высшего образования» (BRHE) [45]. Хорошо зарекомендовала себя международная программа «ЭВРИКА» [46], развивающая опыт предпринимательских университетов.

После 2010 г. государственная поддержка интеграции науки и высшего образования осуществлялась в рамках программы ТОП-100 [47], инновационного центра «Сколково» [48], национального исследовательского центра «Курчатовский институт» [49], Национальной технологической инициативы [50]. С 2018 г. реализуется национальный проект «Наука», предполагающий создание 15 научно-образовательных центров мирового уровня [51].

Вопросам критического анализа опыта интеграции фундаментальных исследований и высшего образования в РФ, в том числе и на региональном уровне, посвящены публикации И.Г. Дежиной [52–53], А.М. Аблажея [54],

Н.В. Шабровой [55], Д.С. Медовникова, Е.А. Савеленка [56], Д. Майсснера [57] и др. Однако, на наш взгляд, названные авторы недостаточно полно затронули вопросы многоканального финансирования вузов со стороны разных участников РИС, которые влияют на конфигурацию моделей интеграции. Мало работ, в которых сравнивается организация и продуктивность новых форм интеграции в университетах разных регионов, возникших после принятия СНТР в 2016–2020 гг. [58], в частности, получивших название стратегических академических единиц, которые должны были специализироваться на прорывных научных направлениях и передаче научных результатов в инновационные проекты.

В связи с этим целесообразно обобщение опыта интеграции науки и образования между собой и бизнесом в России в разных институциональных условиях.

В статье изложен, во-первых, краткий обзор ретроспективы интеграции науки и высшего образования; во-вторых, приведены результаты статистического анализа тенденций и структуры многоканальных финансовых поступлений вузам для образовательной и исследовательской деятельности в регионах РФ. В качестве информации была использована форма федеральной статистической отчетности ВПО_2 за 2015 и 2019 гг., анализ источников финансирования проводился статистическими методами для РФ и отдельных регионов Сибири.

В-третьих, описаны разные организационные схемы создания САЕ на основе изучения опыта университетов (ИТМО, ННГУ, ТГУ, НГУ, СФУ). При формировании каждого из региональных кейсов использованы методы контент-анализа дорожных карт стратегического развития названных университетов на период 2016–2020 гг., интервью и открытая информация на сайтах университетов. Кейсы характеризуют различные организационные модели САЕ, созданные университетами с учетом конкурентоспособности их научной и образовательной специализации, востребованности их образовательных и исследовательских услуг. Обязательной частью кейса является описание ожидаемых результатов от создания САЕ как интеграционной структуры, воздействующей на развитие университета в целом, территории федерального округа, где он расположен.

Обобщение опыта интеграции может быть полезно Министерству науки и высшего образования (МНВО), руководству вузов, РАН, администрациям регионов, которые совместно с широким экспертным сообществом в 2021 г. обсуждают программу «Стратегическое академическое лидерство» как актуализированную версию развития национальных исследовательских и опорных университетов до 2030 г. [59].

Краткий обзор ретроспективных подходов и форм интеграции науки и высшего образования в России

Реформы высшего образования и науки расширили возможности проведения научных исследований в университетах. В России начиная с 1990-х гг.

было принято несколько государственных программ, в том числе международных, нацеленных на интеграцию фундаментальных исследований и высшего образования. Ряд авторов критически проанализировали опыт создания разных организационных форм интеграции науки и образования, в том числе научно-образовательных центров в вузах. Выявлены как достоинства, так и недостатки организационного и правового характера при установлении интеграции между академическими учреждениями и вузами на начальных этапах этого процесса [52–57]. Более подробно общероссийские и региональные аспекты интеграции высшего образования и науки на уровне вузов и научных учреждений, в том числе региональных отделений РАН, изложены в работах [54–55]. Однако в целом можно сделать вывод, что постепенно налаживаются различные продуктивные формы взаимодействия науки и образования при содействии разных участников НИС. Интеграция позволяет вузам расширить спектр проводимых фундаментальных исследований, обновить программы подготовки выпускников, востребованных рынком труда, повысить международные рейтинги университетов. Хронологически упомянем подходы к интеграции, в которых государство оказывало существенную финансовую поддержку вузам.

Первая концепция механизма интеграции была изложена в документе «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997–2000 годы» [43]. Затем она получила статус целевой федеральной программы «Интеграция науки и высшего образования в России в 2002–2006 годы» (кратко «Интеграция») [44]. Основным результатом «Интеграции» стало создание на конкурсной основе *учебно-научных центров* при совместном участии вузов и академических учреждений. Второй период начался в 1998 г. и продолжался примерно до 2013 г. В это время подход к интеграции, как показала И.Г. Дежина [52], был существенно изменен, поскольку Министерство образования и науки разработало новый программный документ «Программа интеграции фундаментальной науки и высшего образования» с привлечением оператора Фонда Новая Евразия и зарубежных организаций, которые приняли участие в со-финансировании, мониторинге достигнутых результатов программы [45]. Преемницей «Интеграции» стала новая международная программа с аналогичными функциями интеграции, но имеющая несколько отличные организационные инструменты и особенности финансирования. Так, российско-американская программа получила название «Фундаментальные исследования и высшее образование» (BRHE) [45]. В ней упор делался именно на активизацию сотрудничества ведущих академических институтов и лучших российских вузов. Новым в этой инициативе было то, что для повышения уровня фундаментальных и прикладных исследований в вузовской и корпоративной науке было необходимо принципиально улучшить качество подготовки кадров высшей квалификации, развить навыки научного менеджмента, стимулировать запуск молодежных проектов, создать среду для эффективного выживания вузов в рыночных условиях. Названная программа поддерживала естественно-научные исследо-

вания, проводимые в российских университетах. В отличие от предыдущей программы «Интеграция», в BRHE был четко прописан и механизм финансового паритета международных участников. Таким образом, в вузах были созданы *первые 16 научно-образовательных центров НОЦ* [60]. Подготовка кадров, проведение научных исследований, установление внешних связей с организациями разных видов экономической детальности как в России, так и за рубежом были взаимосвязаны. Опросы в ходе мониторинга университетов, создавших НОЦ в 2005 г., подтвердили, что большинство НОЦ видят перспективы своего развития только при сохранении финансовой стабильности, государственной поддержке фундаментальных исследований и активном участии местных органов власти [52].

С 2006 г. формируются федеральные университеты в разных регионах страны, во многих из вузов, где ранее успешно функционировали НОЦ. Дальнейшему развитию НОЦ способствовал конкурс инновационных программ развития вузов. Расширялась интеграция вузов и научных институтов региональных отделений РАН в Уральском [54], Сибирском и Дальневосточном округах [55].

В 2010 г. стали выделяться существенные финансовые субсидии по программе создания национальных исследовательских университетов. К 2013 г. был отобран 21 вуз, составивший ядро масштабного проекта при поддержке министерства науки и высшего образования (Программа «5–100») для вхождения не менее пяти ведущих университетов России в число лучших вузов мира. По условиям конкурса оказывалась существенная федеральная поддержка вузам, получившим статус национальных исследовательских университетов. Финансовые субсидии за 2013–2020 гг. в размере около 80 млрд руб. [47] достались прежде всего столичным регионам (Москва и Санкт-Петербург), на которые пришлось почти половина элитной когорты высшей школы: Москва – 6, Санкт-Петербург – 3, Томск – 2, Калининград, Казань, Самара, Нижний Новгород, Екатеринбург, Челябинск, Тюмень, Новосибирск, Красноярск, Владивосток – по 1. С национальных позиций Программа 5-100 была важным шагом в разработке образовательных программ и стандартов высшего образования мирового уровня, для создания условий экспорта образовательных услуг. Однако для многих субъектов РФ она создала риск оттока талантливой молодежи в столичные вузы.

Международная программа «ЭВРИКА» появилась чуть позднее создания в РФ федеральных университетов в 2006 г. и почти одновременно с возникновением национальных исследовательских университетов (НИУ) в 2010 г. «ЭВРИКА» – это российско-американская программа повышения научно-исследовательского и предпринимательского потенциала российских университетов с помощью новых моделей научно-технического сотрудничества российских и американских вузов. В ней участвовали пилотные университеты из Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Томска, которые изучали опыт деятельности предпринимательских университетов [46]. В 2010 г. был принят федеральный закон о создании Сколково [48] и началась работа университета Сколтех и создание экосистемы вокруг него.

В том же году в национальном исследовательском центре «Курчатовский институт» как в междисциплинарном центре, возникшем из объединения четырех институтов, создавалась интеграция исследовательской деятельности и подготовки кадров по новейшим направлениям многих наук [49].

Третий период развития интеграции вузов, и в частности академических институтов, проходил в новых институциональных условиях начиная с сентября 2013 г., после создания Федерального агентства научных организаций (ФАНО). Кардинально изменилось управление академической наукой, начиналась оптимизация сети исследовательских учреждений, упразднение ведомственной подчиненности академических институтов РАН, сведение функций РАН и ее региональных отделений до научно-методического руководства и экспертизы исследовательской деятельности во всех секторах науки, в том числе и в вузах. Тем не менее интеграция вузов и академических институтов проявляла себя в целом успешно, хотя некоторые проблемы «нестыковок» выявились в социологических опросах региональных отделений, например УРО РАН [55] и ДВО РАН [54]. В 2014 г. поддержка интеграции вузов с научными институтами разных ведомств и предприятиями также началась по линии Национальной технологической инициативы (НТИ). Так, Фонд НТИ осуществляет финансовую поддержку реализации проектов Национальной технологической инициативы посредством субсидий из федерального бюджета на реализацию проектов Национальной технологической инициативы, предоставляемой проектному офису [50].

После принятия Стратегии научно-технологического развития (СНТР) в 2016 г. [58] многие университеты-участники Программы «5–100» по предложению Министерства образования и науки приступили к созданию новых интеграционных структур для подготовки новых образовательных программ и проведения научных исследований, интегрально влияющих на конкурентоспособность прорывных технологических направлений и их продвижение в высокотехнологичные отрасли и регионы страны. Драйверами активизации этих процессов в университетах должны были стать модернизированные или новые структурные подразделения, обладающие достаточным потенциалом и ресурсами для того, чтобы вывести университет на уровень мировых трендов для решения научных и образовательных задач. Главное требование – чтобы создавались новейшие программы подготовки кадров, квалификация которых будет широко востребована для инновационных предприятий как в России, так и за ее пределами. Качество научных исследований должно было быть принципиально улучшено для возможности их интеграции в международные научные сети.

Опыт создания организационных структур стал накапливаться в ряде университетов, которые предусмотрели в своих стратегиях формирование так называемых «стратегических академических единиц» – САЕ, как в вузах Москвы и Санкт-Петербурга, так и других регионах РФ. Хотя юридического статуса такая интеграционная форма не получила, но каждый университет имел возможность создания оригинальных моделей САЕ, о чем будет сказано

в конце статьи. САЕ продолжали функционировать и после упразднения ФАНО. Параллельно с 2016 г. стала создаваться сеть опорных вузов, которых уже было около 40, а предполагается довести их число до 80.

С 2018 г. были запущены национальные проекты «Наука» и «Образование», которые содействовали созданию интеграции науки и высшего образования в рамках НОЦ мирового уровня [51]. Президент РФ на совместном заседании президиума Госсовета и Совета по науке и образованию, посвященном вопросам повышения роли регионов в подготовке кадров и реализации нацпроекта «Наука», говорил о мерах, которые повысят престиж, научный статус и доходы преподавателей и профессоров в регионах, обеспечат значительный рост качества образования и исследований в вузах. Этому процессу могут содействовать «совместные кафедры и лаборатории, сетевое взаимодействие научных и образовательных команд, передовая инфраструктура, включая центры коллективного пользования, научные установки, базы данных» [61]. Уже 10 таких центров из 15 созданы в регионах РФ [62], а на 3-м этапе в 2021 г. будут на конкурсной основе выбраны еще пять.

В 2021 г. МНВО с широким экспертным сообществом обсуждает программу стратегического академического лидерства [59]. Обобщение опыта создания НОЦ и САЕ в 2016–2020 гг. как процесса взаимодействия между кафедрами, факультетами университета, организациями науки и другими участниками региональных инновационных систем по поводу научных исследований и подготовки кадров, на наш взгляд, актуально для разработки организационно-экономического механизма реализации нового раунда интеграции науки, высшего образования, предпринимательства.

Далее рассмотрим, как складывались условия финансирования вузов в 2015–2019 гг. под воздействием всех ранее принятых программ в двух ракурсах: по основным видам деятельности и по источникам финансовых средств, что позволяет понять, какие именно источники в большей степени создают финансовые предпосылки для возникновения интеграции образовательной и исследовательской деятельности в университетах страны и отдельных регионах.

Финансирование вузов в регионах: источники средств и распределение совокупных поступлений по видам деятельности

В регионах существуют разные формы интеграции науки и образования с участниками РИС: инновационные кластеры [28], договорная интеграция с отдельными предприятиями на проведение научных исследований или подготовку кадров [53], научно-образовательные центры с участием вузов и научных институтов [52, 54, 55] и др. Государственные структуры, предприятия, население формируют спрос на образовательные, исследовательские и прочие услуги. Финансовые ресурсы поступают в вузы регионов по разным каналам [38, 63].

Вузы в регионах конкурируют между собой и с университетами из столичных регионов страны за получение финансовых средств, в том числе

идущих на пополнение исследовательского бюджета и программ стратегического развития. Объем финансовых совокупных поступлений в вузы, распределение средств по источникам и видам (образовательной, исследовательской, прочей деятельности) учитываются в форме статистической отчетности ВПО-2 начиная с 2015 г., что позволяет выявить тенденции и структуру финансирования как по отдельным видам деятельности, так и по источникам поступления средств.

Рассмотрим совокупное финансирование вузов, в том числе средства, поступающие на подготовку кадров и научно-исследовательскую деятельность разработки (НИР). Сравним структуры распределения финансовых средств вузов по источникам и видам деятельности в целом по стране и по выделенным нами регионам (Томской, Новосибирской областям (НСО) и Красноярскому краю). В частности, мы исходим из предположения, что многоканальное финансирование могло косвенно повлиять на формирование интеграционных структур, в том числе и САЕ в университетах тех же регионов, отобранных нами для кейсов.

Отметим, что речь идет не о финансировании конкретных университетов, а скорее о различных финансовых условиях в регионах, средствах участников для формирования широкого спектра интеграционных форм с привлечением вузов.

Так, объем финансирования российских вузов в 2019 г., поступивший из разных источников, составил около 1 трлн руб., в том числе около 660 млрд руб. по разным видам образовательных программ, 117 млрд руб. на проведение НИР, 182 млрд руб. на выполнение прочих видов деятельности, к которым относятся консультационные, полиграфические услуги, выполнение заказов в опытных мастерских и т.д. (табл. 1). Темп роста финансовых средств в 2019 г. по сравнению с 2015 г. достиг: по образовательным программам – 122%, научным исследованиям – 121%, прочей деятельности – 137%.

В табл. 1 матричная структура данных ВПО-2 о поступлении финансовых средств в вузы сформирована так: по строкам приведены абсолютные данные по источникам, а по столбцам – по видам основной деятельности вузов. Далее выполним статистический анализ структуры распределения финансовых поступлений в трех основных проекциях:

а) *по совокупным поступлениям (суммарно по всем источникам и всем видам, т.е. по охватывающим данным в целом по университету: «всего» по строке 1 и «всего» по столбцу 2, они выделены жирным шрифтом в табл. 1);*

б) *по видам источников, из которых финансируются конкретные виды деятельности (строки 2–9); если «всего» по каждому конкретному источнику по строке принимается за 100%, то далее можно видеть, как он распределяется по каждому виду деятельности и в какой доле он, например, направляется на НИР или образование;*

в) *по видам деятельности (столбцы 3–5); совокупное поступление на конкретный вид деятельности по каждому столбцу принимается за 100%, и*

далее можно видеть, каков вклад каждого источника в финансирование конкретного вида деятельности.

Таблица 1. Распределение финансовых средств организаций высшего образования РФ по источникам получения и видам деятельности в 2019 г., млрд руб.

	Источник средств	Объем средств, млрд руб.			
		всего	образовательная	научные исследования и разработки	прочие виды
		2	3	4	5
1	Объем поступивших средств – всего	958,0	658,7	116,8	182,4
2	В том числе средства: бюджетов всех уровней (субсидий) – всего	550,9	406,5	48,9	95,5
3	Федеральный бюджет	524,4	389,0	45,9	89,5
4	Бюджет субъекта Российской Федерации	26,0	17,2	2,9	5,8
5	Местный бюджет	0,5	0,3	0,1	0,1
6	Средства организаций	119,6	23,5	60,2	35,9
7	Средства населения	242,8	210,3	2,3	30,1
8	Внебюджетные фонды	24,2	0,9	3,8	19,4
9	Иностранные источники	20,5	17,5	1,5	1,5

Источник: форма N ВПО-2 «Сведения о материально-технической и информационной базе, финансово-экономической деятельности образовательной организации высшего образования» за 2019 г. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

Выявлены следующие тенденции финансирования по конкретным источникам и видам деятельности, которые сравнивались по стране в целом и регионам.

Изменение структуры финансирования вузов РФ по видам деятельности (по охватывающим совокупным данным) за период с 2015 по 2019 г. показано на рис. 1.

Видно, что на долю образовательных программ устойчиво приходится основной объем поступлений порядка 69–70%, исследовательский бюджет вузов составляет около 12–13%, прочие виды деятельности – 17–19%. Однако за этот период произошло небольшое снижение доли финансирования образовательных программ, НИР и увеличение поступлений на прочие виды деятельности.

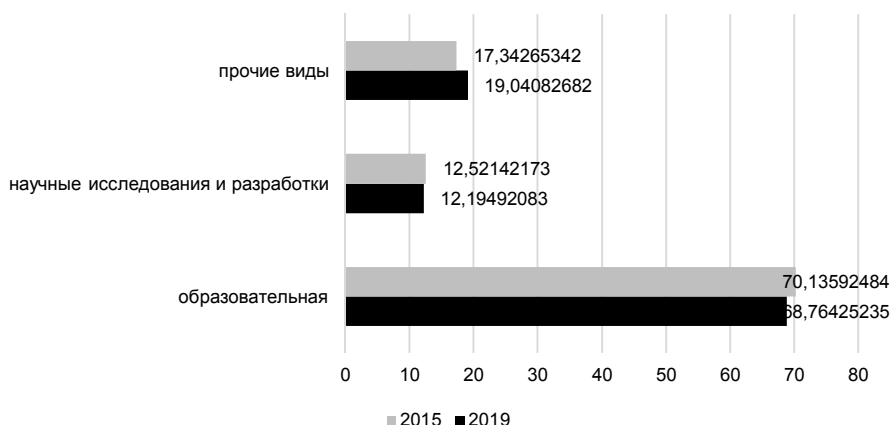


Рис. 1. Структура финансирования вузов РФ по видам деятельности в 2015 и 2019 гг., %

Анализ *финансирования отдельных видов образовательных программ* в целом по РФ указывает на повышение роли вузов в подготовке научно-педагогических кадров, специалистов, магистрантов, в организации дополнительных профессиональных программ. Так, темп роста средств для программ магистратуры и аспирантуры составил около 140–150%, что выше, чем в среднем по образовательной деятельности (рис. 2), и свидетельствует об улучшении качества человеческого капитала. Это позволяет привлекать магистрантов и аспирантов к НИР университетов и концентрировать силы на прорывных направлениях исследований в соответствии со стратегическими установками СНТР [58].

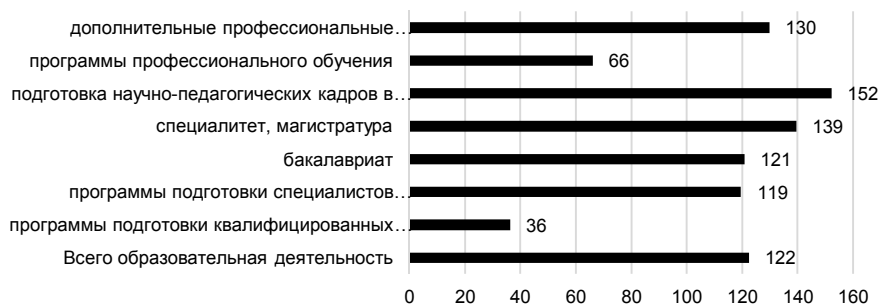


Рис. 2. Темп роста финансовых поступлений вузов РФ по различным видам образовательных программ в 2019 г. по сравнению с 2015 г., %

В вузах соотношение образовательной, исследовательской и прочей деятельности в структуре совокупных финансовых поступлений варьирует по регионам. Структура совокупных средств из всех источников, распределенных *по видам деятельности* в вузах РФ (см. строка 1, столбцы 3–5 табл. 1) и в вузах сибирских регионов различается, что видно из табл. 2.

Например, доля Томской области в совокупном объеме финансирования вузов на образовательные программы составляет около 60%, а на проведение НИР – около 25%. Это указывает на более активное участие вузов этого региона в проведении НИР, чем в среднем по стране, Новосибирской области и Красноярскому краю.

Таблица 2. Структура финансовых средств, поступивших в вузы страны и регионов по видам деятельности в 2019 г., %

Регион	Россия			Новосибирская область			Томская область			Красноярский край		
	образовательная	научная	прочие виды	образовательная	научная	прочие виды	образовательная	научная	прочие виды	образовательная	научная	прочие виды
Всего средств	68,8	12,2	19,0	68,2	10,6	21,1	59,4	25,4	15,2	73,4	8,2	18,4

Источник: рассчитано автором по форме N ВПО-2 «Сведения о материально-технической и информационной базе, финансово-экономической деятельности образовательной организации высшего образования» за 2019 г. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

Сравнение распределения совокупных средств вузов в РФ по источникам (табл. 1, окаймляющий столбец 2, строки 1–9) показало, что структура источников финансирования остается относительно устойчивой в 2015–2019 гг. Средства бюджетов всех уровней составляют около 60% всего объема населения – 25–27%, организаций – 12,5%, остальных источников – 2,5–1,4% (рис. 3).

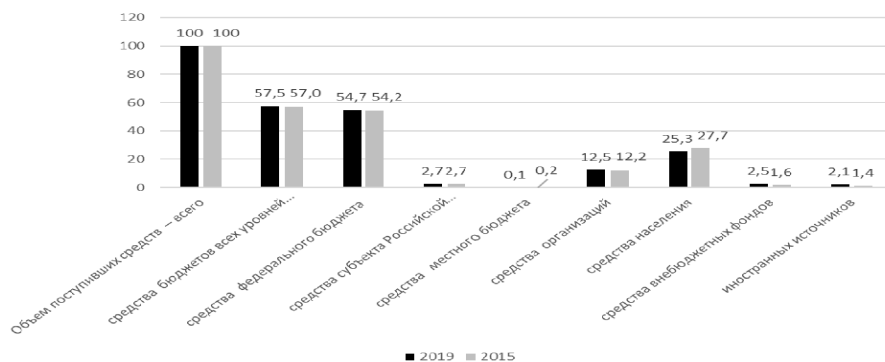


Рис. 3. Структура финансирования вузов РФ из разных источников в 2015–2019 гг. (суммарно по всем видам деятельности), %.

Источник: рассчитано автором по форме N ВПО-2.
URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>.

Структура источников финансирования вузов в регионах (табл. 3) отличается от аналогичной структуры в целом по вузам страны (рис. 3). Например, доля финансирования вузов из бюджетов всех уровней выше для сибирских регионов, чем для страны в целом.

Таблица 3. Объем и структура распределения источников средств, поступивших в вузы регионов, на все виды деятельности

Источник	Россия	Новосибирск	Томск	Красноярск	Россия	Новосибирск	Томск	Красноярск
	млрд руб.				%			
Совокупный объем средств из всех источников, всего	958,0	183,6	193,5	167,8	100	100	100	100
В том числе средства: бюджетов всех уровней (субсидий) – всего	550,9	110,3	127,5	120,6	57,5	60,1	65,9	71,9
В том числе бюджетов:								
федерального	524,4	108,5	127,3	119,9	54,7	59,1	65,8	71,5
субъекта Российской Федерации	26,0	1,8	0,1	0,6	2,7	1,0	0,1	0,4
местного	0,5	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
организаций	119,6	16,2	28,6	14,4	12,5	8,8	14,8	8,6
населения	242,8	50,0	23,7	30,9	25,3	27,2	12,2	18,4
внебюджетных фондов	24,2	2,8	9,5	0,2	2,5	1,5	4,9	0,1
инострантных источников	20,5	4,4	4,3	1,7	2,1	2,4	2,2	1,0

Источник: рассчитано автором по форме N ВПО-2. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

Результаты расчета «вклада» каждого источника в объем финансирования определенного вида деятельности вузов по регионам приведены в табл. 4. Оказалось, что весомость различных источников средств сильно отличается для финансирования образовательной и исследовательской деятельности. Например, средства населения – важный источник финансирования прежде всего для образовательных программ, а средства организаций очень весомы для финансирования научных исследований в университетах. Средства бюджетов значимы для финансирования как образовательной, так и исследовательской деятельности.

Причиной региональной волатильности «вклада» каждого источника могут выступать доходы населения и контингент студентов, экономические виды деятельности предприятий и организаций, расположенных в регионе, и многое другое, что создает спрос на конкретные услуги вузов со стороны отдельных плательщиков и зависит от изменения условий экономического развития региона и страны.

Прокомментируем более детально ситуацию с финансированием вузов (по видам деятельности) по стране и сибирским регионам, что вынесено в табл. 4.

Таблица 4. Объем поступлений и структура источников финансирования образовательных программ и научных исследований в регионах в 2019 г.

Источник	Вклад источника в финансирование образовательных программ, %				Вклад источника в финансирование НИР, %			
	Рос-сия	НСО	Томская область	Красно-ярский край	Россия	НСО	Томская область	Красно-ярский край
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Совокупный объем средств по видам деятельности, млрд. руб. (справочно)	658,7	125,3	114,9	123,1	116,8	19,6	49,1	13,7
Всего, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе средства: бюджетов всех уровней (субсидий) – всего	61,7	59,3	78,8	77,9	41,9	40,3	54,6	38,4
В том числе бюджетов: федерального субъекта Российской Федерации	59,1	58,3	78,7	77,8	39,3	37,4	54,5	33,6
местного	2,6	1,0	0,0	0,0	2,5	2,6	0,1	4,5
организаций	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,0	0,3
населения	3,6	3,0	3,1	2,4	51,5	44,0	41,6	55,5
внебюджетных фондов	31,9	34,3	16,4	18,7	2,0	2,2	0,4	4,8
иностранных источников	0,1	0,2	0,0	0,1	3,3	12,6	0,0	0,0
	2,7	3,1	1,7	1,0	1,3	1,0	3,4	1,2

Примечание. За 100% принимается суммарный объем средств на конкретный вид деятельности, поступивших из всех источников в регионе. Например, для России средства, поступившие на образовательную деятельность из всех источников, составляют 658,7 млрд руб. (см. табл. 1 столбец 3). Если этот объем целевых средств на образовательную деятельность принять за 100%, то далее можно рассчитать вклад конкретного источника в совокупном финансировании образовательной деятельности (см. табл. 4 столбец 5) и т.д. Аналогично рассчитано для других видов деятельности и регионов.

Поступления финансовых средств в вузы на образовательные программы

Как видно из табл. 4, в 2019 г. роль бюджетов всех уровней (и особенно федерального бюджета – субсидий) значима и находится на 1-м месте сре-

ди источников финансирования образовательных программ. Так, в Томской области и Красноярском крае доля бюджетов составляет около 80% всего объема поступивших средств, а доля средств населения – 16–18%. В стране и НСО доля бюджетов была несколько ниже – около 60%, а доля населения, напротив, – выше, соответственно составляя 32 и 34%. Средства населения находятся на 2-м месте по значимости в финансировании образовательных программ во всех регионах.

При финансировании *образовательных программ* доля иностранных источников в РФ не высока – около 2,7%, но в НСО она несколько выше, чем по стране (3,0%), и почти в 2–3 раза выше, чем для вузов Томска и Красноярска.

В финансировании *образовательных программ* как в стране, так и в регионах невелико участие организаций: в РФ доля организаций во всем объеме средств вузов на эти цели составила около 3,6%, в НСО – 3,0%, в Томской области – 3,1% и в Красноярском крае – 2,4%, что несколько ниже, чем в среднем по стране.

Поступления финансовых средств в вузы на проведение НИР

Отметим, что в России и во всех рассматриваемых регионах (табл. 4) велика роль бюджетов всех уровней в финансировании НИР в общих поступлениях в вузы. Заметна региональная дифференциация этого компонента структуры: в РФ доля бюджетов составила около 42%, в НСО – 40%, в Томской области – около 55% и в Красноярском крае – около 38%, т.е. в Томске поддержка НИР из бюджетов всех уровней заметно выше, чем в среднем по стране и сибирским соседям.

Не менее важным источником финансирования НИР являются *средства организаций*, составляющие около 1/2 совокупных поступлений на выполнение НИР. Региональная специфика такова: в РФ их доля во всем объеме совокупных средств на НИР составила около 52%, в НСО – 44%, в Томской области – 42% и в Красноярском крае – около 56%, где платежи со стороны предприятий выше, чем в соседних сибирских инновационных регионах.

Внебюджетные источники в структуре поступлений в вузы на НИР были значимы для Новосибирской области – 12,2%, а иностранные источники для Томской области – 3,4%, что превышало аналогичные доли по стране.

Итак, в совокупном объеме финансирования НИР в вузах повысился «вклад» организаций до 51,1% в 2019 г. – с 50,4% в 2015 г. и внебюджетных фондов – до 3,3 с 1,9%, но понизился «вклад» из бюджетов всех уровней до 41,9 с 43,3% и из иностранных источников – до 1,3 с 1,7% (рис. 4). Понижение доли бюджетных средств, видимо, было вызвано ограниченностью наполняемости бюджетов в условиях снижения темпов производства. На снижение доли финансирования НИР в вузах из иностранных источников могли повлиять санкции или недостаточно высокий уровень проводимых исследований в вузах в интересах иностранных заказчиков. Рост заказов на

НИР со стороны организаций свидетельствует о поддержке интеграции науки и высшего образования в вузах со стороны этого участника РИС.

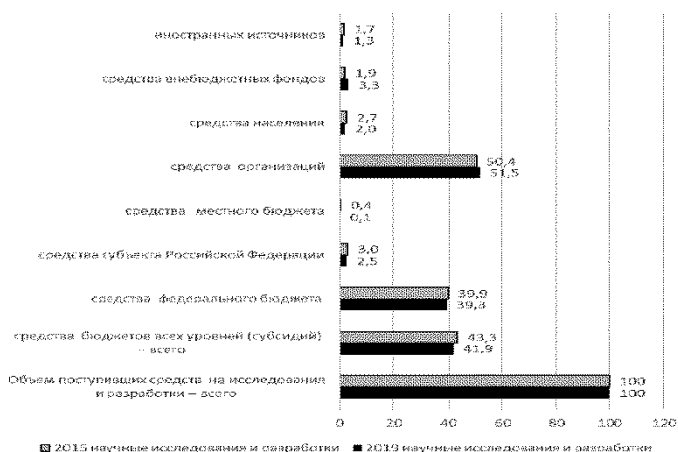


Рис. 4. Изменение распределения финансирования на научные исследования и разработки в вузах РФ в разрезе отдельных источников поступления средств в 2015 и 2019 гг. (по столбцу)

Однако эту тенденцию, по-видимому, нельзя назвать устойчивой, поскольку доля средств организаций и многих других источников финансирования НИР (рис. 5) уменьшается в пользу финансирования прочих видов деятельности в 2019 г. Фактически исследовательские бюджеты вузов в регионах существенно не выросли, хотя и была сделана установка на расширение проведения НИР в вузах страны.



Рис. 5. Изменение распределения финансирования на научные исследования и разработки в вузах РФ в разрезе отдельных источников поступления средств в 2015 и 2019 гг. (по строке)

Таким образом, создавая научно-образовательные интеграционные структуры, вузам целесообразно учитывать многоканальность финансирования в своих регионах и во многом ориентироваться на спрос не только со стороны федеральных заказчиков образовательных программ и научных исследований, но и учитывать заинтересованность со стороны предприятий и населения в получении конкурентоспособных услуг. Региональные и местные органы власти, несмотря на небольшой размер своих бюджетов, оказывают посильную финансовую поддержку для проведения НИР в вузах (рис. 5), административную поддержку и лоббирование за привлечение федеральных ресурсов и внебюджетных средств в регион. Возможности университетов с САЕ гораздо шире в наращивании исследовательских бюджетов по сравнению с опорными вузами.

Региональные кейсы интеграции науки и высшего образования в форме стратегических академических единиц

Опыт создания САЕ в университетах показал, что они могут функционировать в разных организационных моделях, успешно соединяя НИР и подготовку связанных с ними образовательных программ в приоритетных направлениях. Важность роли университетов проявилась в привлечении к интеграции многих участников региональных инновационных систем Северо-Запада, Поволжья и Сибири.

В качестве кейсов, иллюстрирующих оригинальные организационные модели создания САЕ, мы выбрали университеты, накопившие разносторонний опыт интеграции науки, образования и бизнеса, в том числе создавшие САЕ после 2013 г. в ходе реформы РАН. Очевидно лидерство столичных вузов МГУ, ГУ ВШЭ, МФТИ, МИСи в общем рейтинге Times Higher Education World University Rankings (THE) за 2021 г. среди других вузов страны. Однако чтобы наглядно показать многогранность и успешность подходов к созданию САЕ в различных регионах, в том числе в Сибири, мы из представителей первой десятки лучших вузов России выбрали пять университетов. Они имеют разные организационные модели САЕ, которые обеспечили им российские 6–9-е места в рейтинге THE [64], оценивающем более 1 000 вузов мира. Два вуза европейской части страны (ИТМО – 6-е место/501–600, ННГУ – 9-е место/1000+1) участвовали в международной программе «ЭВРИКА» [46], которая способствовала развитию предпринимательских университетов. Три сибирских университета – Национальный исследовательский Томский государственный университет (6-е место / 501–600), Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (7-е место / 601–800), Сибирский федеральный университет (9-е место / 1000+1) являются региональными форпостами науки и образования в азиатской части России, имеют мировой бренд благодаря тесным связям с научными институтами Сибирского отделения РАН. Созданные научные заделы в САЕ могут использоваться как в образовательных программах, так и инновационной деятельности предприятий, которые зака-

зывают НИР и приглашают на работу выпускников университетов. Уникальные образовательные программы и научные направления САЕ в сибирских вузах формировались, учитывая исторические условия их создания и государственную поддержку программ «Интеграция» [44] и ТОП-100 [47].

ТГУ – один из старейших вузов России, созданный в 1878 г., сам оказал ключевое влияние на развитие науки в Сибири при создании в 1943 г. Западно-Сибирского филиала АН СССР и в 1957 г. Сибирского отделения АН СССР. В настоящее время ТГУ сотрудничает со многими вузами г. Томска и институтами СО РАН в рамках кластерной политики [19], что позволяет Томской области занимать ведущие позиции в инновационных рейтингах регионов РФ – 3-е место в 2018 г. [65].

НГУ с момента создания в 1958 г. развивался по модели Московского физико-технического института, в котором большая часть преподавателей-совместителей работает в академических учреждениях РАН [66]. Уже после первых лет вхождения НГУ в программу ТОП-100 стали заметны активные изменения, вызванные интеграцией фундаментальной науки и высшего образования: в 2014 г. в НГУ появились 32 новые лаборатории. Как отмечает ректор М.В. Федорук: «Плоды такой работы заметны уже сейчас. Видно, что по числу статей на одного сотрудника НГУ в прошлом году превзошел все вузы России, включая МГУ им. М.В. Ломоносова, а по количеству цитирований в авторитетной международной базе “Web of Science” мы опережаем СПбГУ. Пока по этому показателю наш университет обгоняет все российские вузы, которые участвуют в программе ТОП-100. Кроме того, через ИЯФ СО РАН мы вошли в международные коллаборации по физике высоких энергий. Безусловно, участие в таких передовых исследованиях очень хорошо сказывается на цитируемости сотрудников университета» [67].

СФУ возник в 2006 г. при слиянии четырех вузов в г. Красноярске. Изначально он ориентировался на междисциплинарные исследования, обеспечивающие ответы на глобальные вызовы в области биологии, климатологии, лесо- и недропользования. Приоритетной стала интеграция с крупными корпорациями и академическими институтами региональных отделений РАН, например УРО и СО РАН. При этом СФУ достиг высоких наукометрических показателей статей ведущих сотрудников университета и их мирового признания в области физики и других наук [68].

Далее выделим общие черты САЕ, которые в каждом из университетов учитывали его конкурентные преимущества, особенности научной специализации и востребованность образовательных программ разного уровня. Детализация информации по разным кейсам зависела от доступности и открытости сведений по каждому вузу, но мы стремились представить элементы организации САЕ, поддающиеся сопоставлению и обобщению.

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (НИУ ИТМО) [69] участвовал в программе «ЭВРИКА» и сотрудничал с Калифорнийским университетом в Лос-Анджелесе. Они совместно реализовали проекты,

направленные на совершенствование инновационной инфраструктуры и создание механизмов вывода вузовских разработок на международные рынки. «Среди таких механизмов – международная стартап-школа SUMIT. При поддержке американской венчурной компании RSV Ventu-re Partners LP был организован стартап-акселератор “iDeal Machine” с объемом финансирования 6 млн. долл. США. Были созданы 6 новых подразделений системы поддержки НИОКР университета и принята программа развития инновационной экосистемы вуза» [70].

В 2016 г. ИТМО предложил концепцию САЕ в формате мегафакультетов (МФ). Миссия ИТМО состояла в «концептуальной пересборке университета», т.е. новые САЕ создавались вокруг прорывных направлений по ключевым научно-технологическим и образовательным компетенциям, предполагалось постепенное расширение числа МФ. САЕ как мегафакультет интегрировал науку, образование, инженерию. МФ при этом получали большую автономность, ресурсы и права принятия решений относительно финансовой и кадровой политики, набора абитуриентов и т.д. Административные подразделения университета выполняли для МФ сервисные функции. На момент создания САЕ были выделены *три комплексных направления*: МФ «Трансляционные информационные технологии для междисциплинарных информационно-коммуникационных проектов и подготовки кадров для IT-индустрии будущего»; МФ «Фотоника в информационно-коммуникационных системах», который интегрировал фундаментальные исследования и практическое приложение фотоники, развивал научные концепции в сфере квантовых и терагерцевых технологий, метаматериалов и т.д.; МФ «Компьютерные технологии и управление (КТиУ)» был сориентирован на подготовку инженеров нового поколения. По мнению начальника Управления стратегического развития ИТМО М. Чистяковой [69], *основные конкурентные преимущества* МФ и их влияния на общий имидж университета – это возможность выполнения междисциплинарных информационно-коммуникационных проектов и подготовка кадров для IT-индустрии будущего; рост востребованности выпускников мегафакультета ИТМО-Фотоника не только на традиционных рынках, но и на тех рынках, которые еще только закладываются в рамках Национальной технологической инициативы; КТиУ сфокусируется на проектировании и интеллектуальном управлении киберфизическими системами. Для университета в целом ожидается акселерация инноваций, повышение международных рейтингов.

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (ННГУ) [71] был вторым пилотным проектом программы «ЭВРИКА». В частности, ННГУ вместе с Университетом Мэриленда разрабатывал схему Американо-российского инновационного коридора (АРИК) для развития российско-американского сотрудничества в области инноваций [70]. В 2016 г. ННГУ создал САЕ «Суперкомпьютерные технологии». Сейчас это Научно-исследовательский институт суперкомпьютерных технологий [72]. Целью создания САЕ было до-

стижение мирового уровня подготовки бакалавров, магистрантов, аспирантов в области высокопроизводительных параллельных вычислений и суперкомпьютерного сопровождения научных исследований в области биомедицины, нейронаук, материаловедения, физики, химии, инженерии и др. и проведение научно-исследовательских работ в указанных областях.

Основные направления деятельности Центра и меры по развитию интеграции, в том числе и на региональном уровне: 1) подготовка специалистов в области суперкомпьютерных технологий (СКТ); 2) выполнение фундаментальных междисциплинарных научных и прикладных исследований (процессы в живых системах в приложении к наукам о мозге и кардиологии и др.; сложные физические квантовые и полупроводниковые системы, нелинейная оптика, плазма, астрофизика, сверхпроводники, механические системы и др.; математика и ее приложения в задачах работы с большими данными, вычислительно-трудоемких проблем глобальной оптимизации, линейной алгебры, дифференциальных уравнений и др.); 3) развитие кадрового потенциала, существенное расширение междисциплинарной подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для физико-математических и естественно-научных коллективов Нижегородской области, Приволжского федерального округа и страны.

Основные задачи САЕ были «сквозным образом» связаны с *конкурентоспособной специализацией в области СКТ*: а) междисциплинарное обучение студентов и сотрудников ННГУ и других вузов по профилю разработки и применения СКТ; б) концентрация научных и педагогических кадров, инфраструктурных и технических ресурсов для получения прорывных достижений по приоритетным направлениям науки и техники за счет использования потенциала СКТ и высокопроизводительных вычислений; в) развитие взаимовыгодного сотрудничества с ведущими российскими и международными суперкомпьютерными институтами и вычислительными центрами; г) консолидация научных кадров университета и заинтересованных отечественных и иностранных партнеров для получения результатов мирового уровня в науке и технике, расширения инновационной деятельности университета в области продвижения СКТ во все сферы жизни и деятельности человека.

Разработчики САЕ из ННГУ назвали следующие *основные ожидаемые результаты создания Центра, новые возможности и преимущества*, которые получит университет от развития САЕ: 1) лидерство ННГУ в области разработки новых образовательных программ и модернизации международных программ по приоритетным направлениям СКТ и высокопроизводительных вычислений. Это обеспечит расширение и углубление подготовки специалистов по высокопроизводительным параллельным вычислениям для предприятий и научных учреждений страны, применяющих СКТ в области физики, химии, биологии, медицины, инженерии и др.; 2) актуализация программ двойных дипломов с ведущими вузами мира; 3) повышение конкурентоспособности в подготовке иностранных студентов; 4) тиражирование широкого online обучения; 5) мотивация ведущих отечественных и иностранных специалистов НИР для участия в образователь-

ном процессе; 6) использование суперкомпьютера «Лобачевский» для установления международных сетевых взаимодействий образовательного и научного потенциала Приволжского федерального округа и стран мира; 7) наукоемкая продукция Центра и ее коммерциализация даст толчок для развития инновационного предпринимательства ННГУ, что, в свою очередь существенно повысит инновационный потенциал региона и страны.

Национальный исследовательский Томский государственный университет имел большой опыт создания интеграционных структур при сотрудничестве вузов г. Томска и бизнеса, участвуя как в международных проектах [56], так и программе ИНО-Томск, создании инновационных кластеров [19]. В рамках программы ТОП «5-100» ТГУ перешел к новой образовательной модели, в которой основной акцент сделан на создании САЕ [73]. Задача каждой САЕ – стать центром подготовки высококвалифицированных кадров мирового уровня на основе передовых научных исследований, привлекая к этому процессу ведущие отраслевые компании. Так, САЕ «Умные материалы и технологии» (SMTI) была организована на базе Центра исследований новых материалов и технологий. Этот Центр, ставший ядром САЕ, был создан в ноябре 2015 г. По мнению директора Центра исследований новых материалов и технологий Ирины Курзиной [73], *междисциплинарность* нового центра превосходства ТГУ обеспечивалась тем, что в ее структуру вошли более десятка лабораторий химического, физического, физико-технического факультетов и другие подразделения университета. Были налажены активные внешние связи, партнерами стали более 15 российских и зарубежных научных и образовательных организаций. Представители многих из них вошли в состав совета Центра, возглавили который академики РАН В. Бузник (Москва) и В. Пармон (Новосибирск). Основные направления деятельности взаимно связали образовательную и исследовательскую деятельность с выходом на контакты с инновационными предприятиями. Произошло обновление и модернизация образовательных программ: 1) разработка новых курсов для магистерских программ по направлению «Химия». Так, открытие ООП «Химия, физика и инжиниринг материалов» связано с развитием научных знаний в области инжиниринга новых материалов и создания композитных материалов, покрытий различного назначения, катализаторов, сорбентов, порошковых и полимерных материалов и т.д.; 2) открытие новых магистерских и аспирантских программ ООП «Материалы и устройства функциональной электроники» [74], ООП «Физические основы наукоемких технологий получения и обработки материалов» (магистратура), ООП «Аддитивные технологии получения новых смарт-материалов» (магистратура) и др. сопряжено с инновационными проектами. Цель названных программ – подготовка высококвалифицированных специалистов в области теории, методов и средств создания приборов и устройств современной и будущей функциональной микро- и наноэлектроники, радиофотоники и системотехники для исследовательских лабораторий, промышленных предприятий и бизнес-структур. *Конкурентными позициями* новой системы подготовки кадров в названной области являются:

– освоение междисциплинарных технологий, конвергенция исследований в области материаловедения, компонентной базы и системотехники, функциональной электроники, радиофотоники и квантово-чувствительной сенсорики;

– уникальная научная школа в области технологии сложных полупроводниковых материалов и структур, объединяющая возможности исследований и практики; возможность практики в технологическом центре с современным оборудованием и возможностью создания монокристаллических и гибридных интегральных схем, матричных детекторов, сенсоров; технология молекулярно-лучевой эпитаксии квантовых точек в органических и неорганических системах;

– интеграция науки и подготовки кадров, которую возглавляют специалисты с большим опытом совместной работы в рамках крупных проектов с российскими и зарубежными компаниями, ведущими научными центрами (ОИЯИ, CERN, ESRF, DESY, STFC RAL и др.). Ожидаемые результаты для развития в целом ТГУ от создания САЕ – комплиментарность отдельных направлений САЕ с тематиками, которые развиваются в рамках Центра исследований новых материалов и технологий. Участие в САЕ позволит интегрировать компетенции ученых разных направлений для решения общих научных и образовательных задач. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов РИС расширит взаимодействия образовательных структур и научных лабораторий по таким направлениям, как открытие магистратуры и аспирантуры на базе ведущих лабораторий; привлечение российских и зарубежных ведущих ученых непосредственно к подготовке магистров и аспирантов; активное участие магистрантов и аспирантов в выполнении научно-исследовательских проектов и договорной проектной интеграции с другими вузами и инновационными предприятиями Томска укрепит межрегиональное партнерство ТГУ с Объединенным институтом ядерных исследований (ОИЯИ, г. Дубна) и Институтом физики полупроводников СО РАН (ИФП СО РАН, г. Новосибирск). С 2015 г. наблюдается повышение места ТГУ в международных рейтингах разной номинации QS, THE [75]. Развивается сотрудничество с еще одним национальным исследовательским университетом – ТУСУР в региональной инновационной системе Томской области.

Новосибирский национальный исследовательский государственный университет (НГУ) организационной моделью создания САЕ выбрал сетевую интеграцию коллективов исследователей, лидирующих по актуальным научным направлениям, а также активно участвующих в образовательной деятельности. Ректоратом в качестве специализации САЕ в НГУ поддержаны лишь те научные направления, в которых имеется существенный научный задел, приоритет подтвержден публикациями в ведущих мировых научных журналах, при подготовке высококвалифицированных кадров широко практикуется участие студентов и аспирантов в совместных исследованиях НГУ и институтов ННЦ СО РАН, демонстрирующих прорывные научные и технические результаты. Стратегическими партне-

рами консорциумов являются ведущие коллективы институтов Новосибирского Академгородка, инновационные компании и резиденты технопарков. Основные направления деятельности и меры по развитию научно-образовательных консорциумов в НГУ формировались на основе конкурентных преимуществ каждого из факультетов, т.е. учитывались мировые позиции кафедр и лабораторий в отдельных научных направлениях; обладание уникальной образовательной платформой и опытом подготовки научно-педагогических кадров, наличие экспериментальной базы и баз данных; возможность практики в приборных ЦКП и установках Мегасайнс академических институтов ННЦ СО РАН, ЦКП, инжиниринговых центров, технопарков Новосибирской области и др.; возможность дистанционной трансляции научных результатов и программ дистанционного обучения, развитие компетенций для широкого круга работодателей России, Сибири и мира. Были созданы семь приоритетных САЕ, обеспечивающих междисциплинарные связи факультетов [76], получивших обобщенные названия: 1. Новая физика. Поиск явлений за рамками Стандартной модели; 2. Центр нелинейной фотоники и квантовых технологий; 3. Низкоразмерные гибридные материалы; 4. Синтетическая биология; 5. Нейронауки в трансляционной медицине; 6. Информационные и гуманитарные технологии, представления знаний в образовательных системах From Lifelong Learning to Smart Learning; 7. Геологические и геофизические исследования в Арктике. Например, для САЕ, создаваемой для исследования проблем Арктики, мировые позиции подтверждены в геодинамике и плитотектонических реконструкциях Арктики; подготовке Заявки в Комиссию ООН по установлению границы континентального шельфа РФ в Северном Ледовитом океане; исследованиях нефтегазоносности осадочных бассейнов северных регионов Сибири и арктических морей; исследованиях геохимии алмазов и ксенолитов приарктической части Сибирской платформы; выявлении новых районов алмазоносности [77]. Ожидаемые результаты от создания САЕ в НГУ [78] будут способствовать повышению достигнутых конкурентных преимуществ среди вузов ТОП-100 и выходу на более высокие позиции в мировых рейтингах SQ и ТНЕ. Так, в 2021 г. НГУ стал третьим вузом России (228-м мира), вошедшим в рейтинг SQ после МГУ и СПбГУ [64].

Повысится роль НГУ в интеграции высшего образования, науки и бизнеса в новой модели развития СО РАН и мегапроекта Академгородок 2.0 [79]. По мнению ректора НГУ М.Ф. Федорука, высказанному еще в 2014 г., «не исключено, что как раз университет станет интеграционной площадкой, которая объединит все институты ННЦ. Раньше эти функции выполнял Президиум СО РАН, но сейчас ситуация изменилась и институты относятся к ФАНО. Однако *междисциплинарность* – это основное преимущество Новосибирского научного центра, которое необходимо сохранить. Возможно, из-за реформы сейчас начнутся некоторые центробежные процессы. На площадке университета есть возможность объединения» [67]. Формат САЕ *обеспечивает гибкость и концентрацию усилий на прорывных направлениях* (физика высоких энергий, биомедицина, новые материа-

лы, квантовые технологии, геология, геофизика), появится возможность привлечения в новые лаборатории НГУ зарубежной диаспоры.

На наш взгляд, результативность работы САЕ и системы управления НГУ позволит ему подтвердить статус национального исследовательского университета по критериям Министерства науки и высшего образования в 2021 г., заложенным в проекте программы стратегического академического лидерства «Россия 2030», или преобразоваться в НОЦ мирового уровня по условиям конкурса национального проекта «Наука».

Сибирский федеральный университет в стратегическом развитии и вуза в 2017 г. предусмотрел создание двух САЕ, которые, согласно дорожной карте 2016–2020 гг., принятой в 2017 г. [80, с. 14], представляют эффективные программно-организованные структуры интеграции науки и образования, созданные для поиска «решений в ответ на глобальные вызовы»:

1. САЕ в биологии, биотехнологии и климатологии – «Green Science: Sustainable Environmental Management».

2. САЕ в области добычи и переработки природных ресурсов – «M3: Mining, Metallurgy, Materials Science».

Руководством вуза намечалось, что обе САЕ, помимо широкого круга междисциплинарных исследований, разработки новых образовательных программ, будут способствовать расширению взаимодействия с промышленными партнерами, увеличению объемов НИР, а также развитию инноваций и трансфера технологий.

Для каждой из САЕ ставилась своя цель и конкретный набор задач. Например, для «Green Science» цель – организация исследовательской и образовательной деятельности по междисциплинарной проблематике: снижение экологического следа человека, антропогенного влияния на окружающую среду и для улучшения качества жизни, а задачи, указывающие на возможности интеграции, детализированы и подробно изложены в дорожной карте [80, с. 57]:

- фундаментальные, прикладные, междисциплинарные исследования в приоритетных областях, направленных на решение глобальных вызовов;

- образовательные программы подготовки специалистов с компетенциями фундаментального, прикладного и междисциплинарного характера, в том числе по биофизике и экологическому мониторингу;

- разработка и адаптация технологий устойчивого природопользования и низкоуглеродной экономики;

- развитие основ инновационного предпринимательства в области лесного хозяйства и природопользования, а также формирование научных основ для решения глобальной проблемы концентрации парниковых газов и климатических изменений;

- продвижение на международные рынки наукоемких товаров и услуг, направленных на решение глобальных и целевых проблем стран с развивающейся экономикой (природные катастрофы, истощение природных ресурсов); коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности и выведение на российский и мировой рынки оригинальных приборов, реа-

гентов и методик для профессиональной исследовательской деятельности, системы школьного и университетского образования, организаций экологического мониторинга и медицинских диагностических лабораторий и т.п.

Целью создания САЕ «М3: Mining, Metallurgy, Materials Science» являлась «интенсификация образовательной и научно-исследовательской и инновационной деятельности подразделений университета для повышения научной продуктивности, привлечения талантливых российских и иностранных абитуриентов и экспорта разработок» [80, с. 60]. Задачи комплексно охватывали интеграцию результатов НИР и подготовку кадров для практического использования в интересах горно-металлургического и нефтегазового комплексов в новой повестке:

1. Подготовка инженерно-технических кадров новой формации с развитыми профессиональными и исследовательскими компетенциями.

2. Проведение междисциплинарных исследований с учетом глобальных трендов по следующим направлениям:

- а) полномасштабная цифровизация технологических процессов геологоразведки, эксплуатации и переработки минерального сырья, используя BigData и Blockchain, искусственный интеллект и нейросети сенсорные датчики особой механической и химической прочности, высокочувствительные сепарационные комплексы для освоения труднодоступных месторождений; беспилотные комплексы освоения месторождений;

- б) совершенствование технологий обогащения руд (повышение коэффициента извлечения полезного продукта из минерального сырья);

- в) разработка методов рекультивации техногенных образований, связанных с промышленным освоением территорий.

3. Установление связей с корпорациями, в том числе обновление соглашений с промышленными и бизнес - партнерами университета, имеющими выход на глобальные рынки.

Комплексная разработка дорожной карты в разрезе каждой САЕ включала:

- *Общезуниверситетские мероприятия по формированию и развитию САЕ*: определение направлений исследований и образовательной деятельности, структуры, планов развития и системы управления.

- *Формирование системы мер, содержащих следующие программные элементы по основным деятельности университета*: организационные изменения; изменения и результаты в образовательной деятельности; изменения и результаты в научно-исследовательской и научно-технической деятельности; общие изменения и результаты, в том числе на уровне университета.

Основные ожидаемые результаты, новые возможности и преимущества, которые получит СФУ от развития двух САЕ к 2020 г., в дорожной карте описаны следующим набором характеристик и показателей:

1. *Сформирована модель управления САЕ*, т.е. по двум САЕ образованы: Управляющий комитет САЕ, Комитет по образовательной деятельности САЕ, Комитет по научно-инновационной деятельности САЕ, Комиссия руководителей образовательных программ и тьюторов САЕ, проектная команда САЕ.

2. *Результативность интеграции в САЕ «Green Science: Sustainable Environmental Management»* отражена в дорожной карте, отметим лишь некоторые позиции из более широкого перечня [80, с. 59–60]:

- повышены позиции СФУ в отраслевых (предметных) рейтингах t: QS Environmental Sciences (топ-200), QS Agriculture & Forestry Sciences (топ-100), QS Earth & Marine Sciences (топ-200);

- апробированы новые типы образовательных программ и межрегиональных взаимодействий, например развитие сетевого образования в области биоинженерии совместно с УрФУ;

- развиты международные PhD исследовательские сети и академические обмены в области биологии, защиты по программам PhD СФУ и т.д.;

- созданы новые научные группы под руководством ведущих мировых ученых;

- организованы регулярные стажировки для талантливых студентов и НПР САЕ для проведения измерений на уникальном оборудовании мировых научных центров;

- модернизирована и обновлена материально-техническая база за счет современного оборудования;

- принято участие в исследовательских мегапроектах институтов СО РАН и вузов СФО по заказу МНВО.

3. *Результативность интеграции в САЕ «МЗ: Mining, Metallurgy, Materials Science»* отражена в дорожной карте, отметим некоторые позиции из более обширного перечня [80, с. 61–66]:

- повышены позиции СФУ в отраслевых (предметных) рейтингах QS Environmental Sciences (топ-200), QS Earth & Marine Sciences (топ-200);

- подписаны соглашения о взаимодействии с партнерскими организациями: ЗФ ПАО «ГМК «Норильский никель», ПАО «Полус», ОК «РУСАЛ» и др.;

- создан R&D-центр ОК «РУСАЛ», лаборатории инновационных материалов, лаборатории цветных металлов совместно с АО «Красцветмет», создан центр цифровых технологий по 3D-моделированию месторождений полезных ископаемых и т.д.;

- осуществляется постоянное информационное сопровождение образовательных программ на сайтах Study in Russia, Bachelorstudies, Masterstudies, Phdstudies и др.;

- открыта программа PhD «Chemical engineering», «Distributed gateway technologies»;

- вырос целевой набор иностранных студентов из Вьетнама, Ирака, Сирии, Китая, стран СНГ;

- установлено взаимовыгодное сотрудничество в рамках стажировок и программ академического обмена (совместные образовательные модули, зачет кредитов) с Французским институтом нефти (IFP), Vinci Technology (Франция), Core Laboratories (США), Университетом Кадиса UCA (Испания), Университетом Южного Уэльса UNSW (Австралия), Институтом нанотехнологий Арагона INA (Университет Сарагоса), Axens (Франция) и др.;

- развито сетевое научное взаимодействие в форме совместных исследовательских проектов с названными выше зарубежными организациями;
- расширены инструменты цифровой экономики во всех видах деятельности университета;
- выросло число коммерциализированных лицензий и патентов, высокорейтинговых публикаций в соавторстве с зарубежными учеными, выступлений на международных научных мероприятиях, повысилась популяризация исследований.

Для СФУ в целом произошел: рост доходов от грантовой деятельности и внебюджетных источников; улучшение библиометрических показателей: количество публикаций в базе данных WoS/Scopus на одного НПР, средний показатель цитируемости на одного НПР; привлечение иностранных НПР или российских НПР со степенью PhD зарубежных университетов, увеличение доли иностранных НПР в кадровом составе; рост экспорта образовательных и исследовательских услуг. Вместе с тем в следующих документах дорожных карт, утвержденных в 2018–2019 гг. [81–82], терминология САЕ уже не используется. Отмечаются лишь стратегические направления. Многие САЕ ребрендировались в институты.

Динамичность образования, быстрая смена новых исследовательских полей, по-видимому, требуют еще более гибких форм интеграции [81], ориентируясь на критерии референтных зарубежных университетов с аналогичной специализацией. По мнению руководства СФУ, «ожидается трансформация институционального “редизайна” (включая модернизацию системы управления научной и образовательной деятельностью). Реализация данного подхода позволит СФУ уверенно интегрироваться в международные сетевые научно-образовательные коллаборации и стать центром синхронизации траекторий научно-образовательного процесса Российской Федерации и глобальной системы исследований, обеспечивающим экспорт конкурентных разработок» [82, с. 4]. СФУ для усиления работы с индустриальными партнерами и государственным сектором намерен создавать «гринфилды» как междисциплинарные площадки для коллаборации различных специалистов из сфер бизнеса, политики и науки [82, с. 6]. Необходимо существенное увеличение исследовательского бюджета. В СФУ прогнозируется увеличить исследовательский бюджет в основном за счет корпоративных НИР [24, 81]. Стремление оправдано, поскольку в ведущих зарубежных университетах, например в Стэнфорде, где трудится Генри Ицковиц, исследовательский бюджет достигает около 85% общего дохода [83].

Заключение

Анализ ретроспективы государственных российских мер в области интеграции науки, высшего образования и инновационного предпринимательства подтверждает необходимость дальнейшего развития и оптимизации ее форм. Ведущие университеты могут стать площадками-интеграторами научной, образовательной и инновационной деятельности в

РИС. Многоканальность источников финансирования вузов в 2015–2019 гг. показала значимость бюджетов и средств предприятий для развития в университетах широкого спектра научных исследований. Однако исследовательские бюджеты вузов в регионах заметно не увеличиваются, а пока остаются на уровне 12–13% от всего объема поступлений финансовых средств, что ниже, чем в известных университетах мира. Однако опыт университетов, опробовавших САЕ, показал, что в таком гибком формате интеграции кроются большие резервы институционального «редизайна», наращивания исследовательских бюджетов, усиления инновационной адаптации разработок. Таким образом, *позитивные черты междисциплинарной интеграции в САЕ*, выявленные во всех рассмотренных кейсах, могут быть усилены или трансформированы в новые интеграционные структуры, в которых предусмотрено участие исполнителей разных ведомств. Программа фундаментальных исследований до 2021–2030 гг. содержит такие инструменты [84], консолидация науки и высшего образования ускорит ответ на затянувшийся вызов о вхождении России в число мировых лидеров. По оценкам подразделения Web of Science Group в 2019 г. Россия все еще пока уступает по эффективности исследований многим странам G20 [85, с. 5]. Однако опыт создания САЕ в разных организационных формах, учет в регионах средств многоканального финансирования вузов, на наш взгляд, может быть применен в реализации национальных проектов «Наука» и «Образование», повысит имидж и научную продуктивность интеграции. Предполагаем, что преемственность положительного опыта интеграции высшего образования и фундаментальных исследований в САЕ будет полезна при запуске Программы стратегического академического лидерства, предложенной МНВО в 2021 г., и при разработке стратегий развития региональных инновационных систем субъектов РФ на перспективу 2030–2050 гг.

Литература

1. *Romer P.* Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, № 5, pt. 2. P. S71–S102.
2. *Schultz T.W.* Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. Vol. 51, № 1. P. 1–17.
3. *Becker G.S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. N.Y. : National bureau of Economics Research; Distributed by Columbia University Press, 1964. 187 p.
4. *Barro R.J.* Education and Economic Growth // Annals of Economic and Finance. 2013. Vol. 14, № 2. P. 301–328.
5. *Kaneva M., Untura G.* The impact of R&D and knowledge spillovers on the economic growth of Russian regions // Growth and Change. 2017. № 50. P. 301–334.
6. *Chen D.C., Dahlman C.J.* The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations // World Bank Institute Working Paper No. 37256. Washington, DC : World Bank, 2006. 42 p.
7. *Аганбегян А.* Человеческий капитал и его главная составляющая – сфера «экономики знаний» как основной источник социально-экономического роста // Экономические стратегии. 2017. Т. 19, № 3. С. 66–79.
8. *Lundvall B-A.* National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. London : Pinter Publ, 1992. 342 p.

9. Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. N. Y. : Oxford University Press, 1993. 541 p.
10. Morgan K. The learning region: institutions, innovation and regional renewal // Regional Studies. 1997. Vol. 31. P. 491–503.
11. Cooke P. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy // Oxford Journals, Social Sciences, Industrial and Corporate Change. 2001. Vol. 10, № 4. P. 945–974.
12. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М. : Наука, 2002. 244 с.
13. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: от концепции до методологии исследования // Вопросы экономики. 2014. № 7. С. 35–50.
14. Лапаев С.П. Национальные и региональные инновационные системы: общие черты и особенности // Вестник ОГУ. 2013. № 8 (157). С. 110–118.
15. Ефимов В.С., Лантева А.В., Румянцев М.В. Наука и образование региона в экосистемной перспективе (на примере Красноярского края) // Университетское управление: практика и анализ. 2019. Т. 23, № 3. С. 40–55.
16. Дубина И.Н., Кожевина О.В., Чуб А.А. Инновационно-предпринимательские экосистемы как фактор устойчивости регионального развития // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 4. С. 4–19.
17. Рыкун А.Ю., Южанинов К.М., Абрамова М.О., Сухушина Е.В. Томская область: потенциал и реалии инновационного развития // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2013. № 1 (21). С. 63–77.
18. Спицын В.В. Результативность инновационного развития на примере Томской области // Инновации. 2014. № 12 (194). С. 88–92.
19. Павлова И.А. Университет в региональной инновационной системе: роли, функции, взаимодействия (на примере Томской области) : дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2016. 195 с.
20. Kuleshov V.V., Untura G.A., Markova V.D. Towards a Knowledge Economy: The Role of Innovative Projects in the Reindustrialization of Novosibirsk Oblast // Regional Research of Russia. 2017. Vol. 7, № 3. P. 215–224.
21. Селиверстов В.Е. Академгородок 2.0: сценарии развития и система управления // Регион: экономика и социология. 2019. № 4. С. 24–54.
22. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: From national systems and 'Mode 2' to a Triplex Helix of university-industry-government relation // Research Policy. 2000. № 29. P. 109–123.
23. Ицковиц Г. Тройная спираль: университеты – предприятия – государство: инновации в действии / пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. Томск : Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники, 2010. 237 с.
24. Унгер М., Полт В. Треугольник знаний между сферами науки, образования и инноваций: концептуальная дискуссия // Форсайт. 2017. Т. 11, № 2. С. 10–26.
25. McCann P., Ortega-Argiles R. Smart Specialization, Regional Growth and Applications to European Union Cohesion Policy // Regional Studies. 2015. Vol. 49, № 8. P. 1291–1302.
26. Foray D. On the policy space of smart specialization strategies // European Planning Studies. 2016. Vol. 24, № 8. P. 1428–1437.
27. Куценко Е., Исланкина Е., Киндрась А. Можно ли быть умным в одиночестве? // Форсайт. 2018. Т. 12, № 1. С. 25–45.
28. Куценко Е.С. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. 2015. Т. 9, № 1. С. 32–55.
29. Унтура Г.А. Стратегическое партнерство в научно-технической сфере регионов (на примере Новосибирского научного центра СО РАН) // Регион: экономика и социология. 2018. № 4. С. 192–227.
30. Стерлигова А.Н. Анализ значения термина «интеграция» в контексте управления организацией // Логистика и управление цепями поставок. 2005. № 6 (11). URL: http://ecsocman.hse.ru/data/622/866/1219/Sterligova_Analiz_znacheniya_.pdf

31. *Управление организацией* : энциклопедический словарь. М. : ИНФРА-М, 2001. С. 588.
32. *Модель организации УрФУ – 2030*. URL: <https://strategy.urfu.ru/proekt-5-100/strategicheskie-akademicheskie-edinicy/> (дата обращения: 17.03.2021).
33. *Российская наука в цифрах* / [В.В. Власова, Л.М. Гохберг, Е.Л. Дьяченко и др.]. М. : НИУ ВШЭ, 2018. 46 с.
34. *Ресурсное обеспечение российской науки: проблемы и решения* / [Л.Э. Миндели, С.И. Черных и др.]. М. : Ин-т проблем развития науки РАН, 2019. 160 с.
35. *Варнеке Тильман*. Университеты-миллиардеры. URL: <https://inosmi.ru/world/20140216/217576181.html> (дата обращения: 15.03.2021).
36. *Рубинштейн А.Я.* Реформирование высшей школы // Человек в мире экономики: социальная проекция программы развития России. Сер. «Социально-экономическая стратегия России» / под общ. ред. А.Я. Рубинштейна. М. : Институт экономики Российской академии наук, 2007. С. 45–70.
37. *Абанкина И.В., Винарик В.А., Филатова Л.М.* Государственная политика финансирования сектора высшего образования в условиях бюджетных ограничений // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 3 (31). С. 111–143.
38. *Кайгородцев А.А.* Финансовый механизм стратегического партнерства вуза с заинтересованными лицами // Фундаментальные исследования. 2017. № 10. С. 109–113. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41798> (дата обращения: 30.07.2018).
39. *Абанкина И.В.* Инновационная экономика и индустриальная модель университетов: тест на совместимость // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 142–144.
40. *Макаров В.Л.* Об институтах сектора науки и образования // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 153–154.
41. *Варшавский А.Е.* Проблемы науки: РАН и вузы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 158–161.
42. *Полтерович В.М.* Экономическая наука в России: издержки глобализации и реформа РАН // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 8. С. 161–164.
43. *Постановление от 9 сентября 1996 г. № 1062 г. Москва* «О федеральной целевой программе “Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997–2000 годы”» (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 30.12.2000 г. N 1034). URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102043287> (дата обращения: 15.03.2021).
44. *Федеральная целевая программа «Интеграция науки и высшего образования России на 2002–2006 годы»* (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 03.07.2003 г. N 398). URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102072637&rdk=&backlink=1> (дата обращения: 15.03.2021).
45. *Программа «Фундаментальные исследования и высшее образование»*. URL: <http://cbio.ru/page/53/id/2562/> (дата обращения: 15.03.2021).
46. *Ресурсный сборник: университет – регион – бизнес: на путях интеграции* / под ред. Н.Р. Валамат-Заде, Е.А. Головки, А.А. Шапошникова. М. : Некоммерческая организация Фонд «Новая Евразия», 2013. 68 с.
47. *Постановление Правительства РФ от 16 марта 2013 г. N 211* «О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров» // Проект 5-100 : сайт. URL: <https://www.stop100.ru/documents/regulations/> (дата обращения: 02.10.2019).
48. *Федеральный закон «Об инновационном центре “Сколково”» от 28.09.2010 N 244-ФЗ* (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105168/ (дата обращения: 01.03.2020).

49. *Федеральный закон «О национальном исследовательском центре “Курчатовский институт”»* от 27.07.2010 N 220-ФЗ (последняя редакция). URL: <http://base.garant.ru/198885/> (дата обращения: 01.03.2020).

50. *Постановление* Правительства Российской Федерации от 18 апреля 2016 г. № 317 «О реализации национальной технологической инициативы». URL: https://www.rvc.ru/eco/development_nti/fund_nti/ (дата обращения: 02.10.2019).

51. *Паспорт* национального проекта «Наука». URL: <http://government.ru/projects/selection/740/35565/> (дата обращения: 05.03.2020).

52. *Дежина И.Г.* Опыт интеграции образования и науки на примере программы «Фундаментальные исследования и высшее образование» // Университетское управление: практика и анализ. 2007. № 1. С. 45–50.

53. *Дежина И.Г., Медовников Д.С., Розмирович С.Д.* Оценки спроса российского среднетехнологичного бизнеса на сотрудничество с вузами // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. № 4. С. 81–107.

54. *Аблажей А.М.* Тенденции взаимодействия академической науки и высшего образования в современных условиях // Социология науки и технологий. 2015. Т. 6, № 3. С. 29–32.

55. *Шаброва Н.В.* Взаимодействие вузов и институтов академической науки в Уральском макрорегионе как проблема нелинейного развития высшего образования // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. 2017. № 2 (47). С. 24–31.

56. *Медовников Д.С., Савеленок Е.А.* Университет как ключевой элемент регионального кластера: условия и возможности // Ресурсный сборник: университет – регион – бизнес: на путях интеграции / под ред. Н.Р. Валамат-Заде, Е.А. Головки, А.А. Шапошников. М.: Некоммерческая организация Фонд «Новая Евразия», 2013. С. 11–25.

57. *Майсснер Д.* Экономические эффекты «перетока» результатов научно-технической и инновационной деятельности // Форсайт. 2012. Т. 6, № 4. С. 20–31.

58. *Указ* Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/48053.html/> (дата обращения: 14.03.2020).

59. *Программа* стратегического академического лидерства. URL: [Program_strategyc_leadership.pdf](http://Program_strategyc_leadership.pdf(yandex.ru)) (yandex.ru) (дата обращения: 03.10.2021).

60. *Научно-образовательные* центры программы «Фундаментальные исследования и высшее образование». URL: http://crdf.ru/focus/rec_contact_list.html (дата обращения: 03.10.2020).

61. *Стенограмма* заседания Госсовета 6 февраля 2020 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/62744> (дата обращения: 03.03.2020).

62. *Унтура Г.А.* Региональная кооперация науки, высшего образования и бизнеса: национальный проект «Наука» // Регион: экономика и социология. 2020. № 3. С. 62–96.

63. *Унтура Г.А.* Оценка влияния человеческого капитала на экономический рост российских регионов в условиях финансовых ограничений // Пространственная экономика. 2019. Т. 15, № 1. С. 107–131.

64. *Times* Higher Education World University Rankings – 2021. URL: <https://www.ucheba.ru/for-abiturients/vuz/rankings> (date of access: 03.02.2021).

65. *Рейтинг* инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 6. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/315338500> (дата обращения: 14.03.2020).

66. *Кудрявцев Н.* Партнерство науки, образования и бизнеса – стратегический путь развития МФТИ как национального исследовательского университета // Образование: цели и перспективы. 2010. № 9. URL: https://mipt.ru/science/NIU/niu_prog.php (дата обращения: 14.03.2020).

67. *Дорога* в ТОП-100 мировых рейтингов: год спустя. URL: <http://www.sbras.info/articles/education/doroga-v-top-100-mirovykh-reitingov-god-spustya> (дата обращения: 10.03.2021).

68. *Четыре* красноярских физика вошли в список влиятельнейших ученых мира. URL: <https://sib.fm/news/2020/11/11/chetyre-krasnoyarskih-fizika-voshli-v-spisok-vliyatelnejshih-uchenyh-mira> (дата обращения: 10.03.2021).

69. *Курс* на СAE: зачем вузам реструктуризация. URL: <https://news.itmo.ru/education/official/news/5761/> (дата обращения: 10.03.2021).

70. *Программа* «ЭВРИКА». URL: https://usrf.ru/grants/eureca/index_rus.html (дата обращения: 10.03.2021).

71. *Стратегические* академические единицы. URL: <http://www.unn.ru/site/about/rukovodstvo-i-struktura-universiteta/biblioteka/ob-universitete/fakty-i-tsifry/strategicheskie-akademicheskie-edinitsy> (дата обращения: 10.03.2021).

72. *Научно-исследовательский* институт суперкомпьютерных технологий. URL: <http://www.unn.ru/site/about/rukovodstvo-i-struktura-universiteta/biblioteka/ob-universitete/fakty-i-tsifry/strategicheskie-akademicheskie-edinitsy/nauchno-issledovatel'skij-institut-superkompyuternykh-tehnologij> (дата обращения: 10.03.2021).

73. *СAE* объединит научные и образовательные структуры. URL: <http://www.tsu.ru/news/sae-obedinit-nauchnye-i-obrazovatelnye-struktury/> (дата обращения: 10.03.2021).

74. *Магистратура* «Материалы и устройства функциональной электроники и фотоники» – это. URL: <http://smti.tsu.ru/ru/education/materials/> (дата обращения: 10.03.2021).

75. *ТГУ* в рейтингах. URL: <http://viu.tsu.ru/ratings/> (дата обращения: 10.03.2021).

76. *Стратегические* академические единицы. URL: <https://www.nsu.ru/n/research/academic-units/> (дата обращения: 10.03.2021).

77. *Геологические* и геофизические исследования в Арктике и глобальные приоритеты. URL: <http://units.nsu.ru/arctics/ru/> (дата обращения: 10.03.2021).

78. *Новосибирский* государственный университет участвует в проекте повышения конкурентоспособности российских вузов 5-100. URL: <https://www.nsu.ru/n/university/project-5-100/> (дата обращения: 10.03.2021).

79. *Научно-образовательный* центр создадут в НСО по программе Академгородок 2.0. URL: https://nsk.aif.ru/hitech/nauchno-obrazovatelnyy_centra_sozdadut_v_nso_po_programme_akademgorodok_2_0 (дата обращения: 10.03.2021).

80. *План мероприятий* по реализации программы повышения конкурентоспособности («дорожная карта») федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский федеральный университет» на 2016–2020 гг. (второй этап 2018–2020 г.). М., 2017. URL: <http://about.sfu-kras.ru/docs/9990/pdf/805941>

81. *План мероприятий* по реализации программы повышения конкурентоспособности («дорожная карта») федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский федеральный университет» на 2016–2020 гг. (второй этап 2018–2020 г.). М., 2018. URL: <http://about.sfu-kras.ru/docs/9719/pdf/574666>

82. *Изменения* в План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности («дорожную карту») федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский федеральный университет» на 2016-2020 гг. (второй этап 2018–2020 г.). М., 2019. URL: https://about.sfu-kras.ru/files/about/Dorozhnaya_karta_SFU_2_etap_na_2016-2020_gg_korr_ot_25.12.2019.pdf

83. *Тройная* спираль профессора Генри Ицковица. URL: <https://iz.ru/news/370024> (дата обращения: 10.03.2021).

84. *Программа* фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2021–2030 годы). Распоряжение Правительства от 31 декабря 2020 г. № 3684-п. URL: <http://static.government.ru/media/files/skzO0DEvyFOIBtXobzPA3zTyC71cRAOI.pdf>

85. *Адамс Д., Роджерс Г., Шомиор М.* Итоги ежегодной оценки G20 – эффективность исследований за 2019 г. // Отчеты о международных исследованиях Института

научной информации (ISI). 2019. P. 40. URL: http://images.mail.discover.clarivate.com/Web/ClarivateAnalytics/%7B2c08a61e-4a62-46a0-bf9f-3fe7446c8e73%7D_Clarivate_ISI_GRR4_G20_scorecard_RU.pdf

Integration of Science and Education in Universities of the Regions: Multichannel Funding and Different Organization Models

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 53–92. DOI: 10.17223/19988648/54/3

Galina A. Untura, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russian Federation); Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: galina.untura@gmail.com

Keywords: science, higher education, integration, university, funding, strategic academic units, region, Siberia.

The study was carried out within the framework of financing the draft research plan of the IEIE SB RAS "Regional and municipal strategic planning and management in the context of modernization of state regional policy and development of the digital economy", No. 121040100283-2.

Integration of science, higher education, innovative entrepreneurship contributes to the solution of topical problems caused by global challenges. The article shows that universities integrate scientific, educational, innovative activities both within their structural units and in cooperation with other participants in regional innovative systems. The aim is to identify the trends in multichannel funding of universities in the regions, which creates the conditions for the integration of educational and research activities, and summarize the experience of universities that have created strategic academic units (SAUs) as one of the forms of integrating science and higher education. Based on the statistical analysis of financial receipts to universities from various sources in 2015 and 2019 (form VPO_2), the trends and structure of the funding distribution by type of educational and research activities in the regions of the Russian Federation were compared. It has been revealed that educational activities dominate in universities, accounting for about 70% of all income, and research activities 12–13%. Regional cases of the universities (ITMO, NNU, TSU, NSU, SFU) were analyzed. They integrated science and education in the form of SAUs. The cases were prepared on the basis of a content analysis of roadmaps for the period 2016–2020, interviews, and other open information. The analysis has showed that the organizational model of each SAU is created on the basis of the uniqueness and competitiveness of the university's scientific and educational specialization by mechanisms that ensure the integration of the educational process and research activities through the involvement of students, graduate students in research and innovative projects. It is concluded that the flexibility and versatility of training programs and research at the university in the SAU format is formed in cooperation with many participants in regional innovation systems, which leads to the demand for its services by enterprises in the regions of the European part of the country and Siberia. The synergy of educational, research and innovation activities is achieved within the framework of both one university and through its network interaction with other Russian and international universities, scientific organizations, and enterprises. The experience of creating SAUs can be used by regional administrations, corporations in the development of world-class scientific and educational centers within the framework of the Science national project and national research and flagship universities of the strategic academic leadership program.

References

1. Romer, P. (1990) Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. 5 (98). Pt. 2. pp. 71–102.

2. Schultz, T.W. (1961) Investment in Human Capital. *American Economic Review*. 1 (51). pp. 1–17.
3. Becker, G.S. (1964) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National bureau of Economics Research; Distributed by Columbia University Press.
4. Barro, R.J. (2013) Education and Economic Growth. *Annals of Economic and Finance*. 2 (14). pp. 301–328.
5. Kaneva, M. & Untura, G. (2017) The impact of R&D and knowledge spillovers on the economic growth of Russian regions. *Growth and Change*. 50. pp. 301–334.
6. Chen, D.C. & Dahlman, C.J. (2006) The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations. *World Bank Institute Working Paper* 37256.
7. Aganbegyan, A. (2017) Human capital and its main component – the “knowledge economy” sphere as the main source of socio-economic growth. *Ekonomicheskie strategii – Economic Strategies*. 3 (19). pp. 66–79. (In Russian).
8. Lundvall, B.-A. (1992) *National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter Publ.
9. Nelson, R. (1993) *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. New York: Oxford University Press.
10. Morgan, K. (1997) The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*. 31. pp. 491–503.
11. Cooke, R. (2001) Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy. *Oxford Journals, Social Sciences, Industrial and Corporate Change*. 4 (10). pp. 945–974.
12. Ivanova, N.I. (2002) *Natsional'nye innovatsionnye sistemy* [National Innovation Systems]. Moscow: Nauka.
13. Golichenko, O.G. (2014) National innovation systems: from conception toward the methodology of analysis. *Voprosy Ekonomiki*. 7. pp. 35–50. (In Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2014-7-35-50
14. Lapaev, S.P. (2013) National and regional innovative systems: common features and features. *Vestnik OGU – Vestnik of the Orenburg State University*. 8 (157). pp. 110–118. (In Russian).
15. Efimov, V.S., Lapteva, A.V. & Rumyantsev, M.V. (2019) Science and education of the region: the ecosystem perspective (the case of the Krasnoyarsk territory). *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz – University Management: Practice and Analysis*. 3 (23). pp. 40–55. (In Russian). DOI: 10.15826/umpa.2019.03.018
16. Dubina, I.N., Kozhevina, O.V. & Chub, A.A. (2016) Innovation and entrepreneurship ecosystems as a factor of sustainable regional development. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*. 4. pp. 4–19. (In Russian).
17. Rykun, A.Yu. et al. (2013) Innovative development in regional Russia: the potential and the realities (the case of Tomsk region). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya, Sotsiologiya, Politologiya – Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science*. 1 (21). pp. 63–77. (In Russian).
18. Spitsyn, V.V. (2014) Effectiveness of regional innovation development: case of Tomsk region. *Innovatsii – Innovations*. 12 (194). pp. 88–92. (In Russian).
19. Pavlova, I.A. (2016) *Universitet v regional'noy innovatsionnoy sisteme: roli, funktsii, vzaimodeystviya (na primere Tomskoy oblasti)* [University in the Regional Innovation System: Roles, functions, interactions (on the example of the Tomsk region)]. Economics Cand. Diss. Novosibirsk.
20. Kuleshov, V.V., Untura, G.A. & Markova, V.D. (2017) Towards a Knowledge Economy: The Role of Innovative Projects in the Reindustrialization of Novosibirsk Oblast. *Regional Research of Russia*. 3 (7). pp. 215–224.
21. Seliverstov, V.E. (2019) Akademgorodok 2.0: development scenarios and management system. *Region: Ekonomika i Sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 4. pp. 24–54. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20190402

22. Etzkowitz, H. & Leydesdorff, L. (2000) The dynamics of innovation: From national systems and 'Mode 2' to a Triplex Helix of university-industry-government relation. *Research Policy*. 29. pp. 109–123.
23. Etzkowitz, H. (2010) *Troynaya spiral': universitety – predpriyatiya – gosudarstvo: innovatsii v deystvii* [Triple Helix: Universities – Enterprises – State: Innovation in Action]. Translated from English by A.F. Uvarov et al. Tomsk: Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics.
24. Unger, M. & Polt, W. (2017) The Knowledge Triangle between Research, Education and Innovation – A Conceptual Discussion. *Forsayt – Foresight and STI Governance*. 2 (11). pp. 10–26. (In Russian). DOI: 10.17323/2500-2597.2017.2.10.26
25. McCann, P. & Ortega-Argiles, R. (2015) Smart Specialization, Regional Growth and Applications to European Union Cohesion Policy. *Regional Studies*. 8 (49). pp. 1291–1302.
26. Foray, D. (2016) On the policy space of smart specialization strategies. *European Planning Studies*. 8 (24). pp. 1428–1437.
27. Kutsenko, E., Islankina, E. & Kindras', A. (2018) Smart by Oneself? An Analysis of Russian Regional Innovation Strategies within the RIS3 Framework. *Forsayt – Foresight and STI Governance*. 1 (12). pp. 25–45. (In Russian). DOI: 10.17323/2500-2597.2018.1.25.45
28. Kutsenko, E.S. (2015) Pilot Innovative Territorial Clusters in Russia: A Sustainable Development Mode. *Forsayt – Foresight and STI Governance*. 1 (9). pp. 32–55. (In Russian). DOI: 10.17323/1995-459X.2015.1.32.55
29. Untura, G.A. (2018) Strategic Partnership for Science and Technology in Regions (Case Study of the Novosibirsk Scientific Center SB RAS). *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 4. pp. 192–227. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20180408
30. Sterligova, A.N. (2005) Analiz znacheniya termina “integratsiya” v kontekste upravleniya organizatsiy [Analysis of the meaning of the term “integration” in the context of organization management] *Logistika i upravlenie tsepyami postavok – Logistics and Supply Chain Management*. 6 (11). [Online] Available from: http://ecsocman.hse.ru/data/622/866/1219/Sterligova_Analiz_znacheniya_.pdf.
31. Kibanov, A.Y., Porshnev, A.G. & Gunin, V.N. (eds) (2001) *Upravlenie organizatsiy* [Organization Management]. Moscow: INFRA-M.
32. Ural Federal University. (2019) *Model' organizatsii UrFU – 2030* [Model of the Organization of UrFU – 2030]. [Online] Available from: <https://strategy.urfu.ru/proekt-5-100/strategicheskie-akademicheskie-edinicy/>. (Accessed: 17.03.2021). (In Russian).
33. Vlasova, V.V. et al. (2018) *Rossiyskaya nauka v tsifrah* [Russian Science in Figures]. Moscow: HSE.
34. Mindeli, L.E. et al. (2019) *Resursnoe obespechenie rossiyskoy nauki: problemy i resheniya* [Resource Support of Russian Science: Problems and Solutions]. Moscow: The Institute for the Study of Science of RAS.
35. Warneke, T. (2014) University-milliardery [Billionaire Universities]. Translated from German. *Inosmi.ru*. [Online] Available from: <https://inosmi.ru/world/20140216/217576181.html>. (Accessed: 15.03.2021).
36. Rubinshteyn, A.Ya. (2007) Reformirovanie vysshey shkoly [Reforming higher education]. In: Rubinshteyn, A.Ya. (ed.) *Chelovek v mire ekonomiki: sotsial'naya proektsiya programmy razvitiya Rossii. Ser. "Sotsial'no-ekonomicheskaya strategiya Rossii"* [Man in the World of Economics: Social projection of the development program of Russia. Ser. “Socio-economic strategy of Russia”]. Moscow: Institute of Economics RAS. pp. 45–70.
37. Abankina, I.V., Vinarik, V.A. & Filatova, L.M. (2016) State policy of higher education sector financing under the budgetary constraints. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 3 (31). pp. 111–143. (In Russian).
38. Kaygorodtsev, A.A. (2017) The financial mechanism of strategic partnership of higher education institution with interested persons. *Fundamental'nye issledovaniya – Fundamental research*. 10. pp. 109–113. [Online] Available from: <http://www.fundamental->

research.ru/ru/article/view?id=41798. (Accessed: 30.07.2018). (In Russian). DOI: 10.17513/fr.41798

39. Abankina, I.V. (2010) Innovation economics and universities' industrial model: compatibility test. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 8. pp. 142–144. (In Russian).

40. Makarov, V.L. (2010) About institutions of science and education sphere. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 8. pp. 153–154. (In Russian).

41. Varshavskiy, A.E. (2010) Problems of science: RAS and higher educational institutions. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 8. pp. 158–161. (In Russian).

42. Polterovich, V.M. (2010) Economics in Russia: globalization costs and RAS reforms. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 8. pp. 161–164. (In Russian).

43. Russian Federation. (2000) Decree of 9 September 1996 No. 1062, Moscow: On the federal target program “State support for the integration of higher education and fundamental science for 1997–2000” (as amended by the Decree of the Government of the Russian Federation of 30 December 2000 No. 1034). *Ofitsial'nyy internet-portal pravovoy informatsii* [Official Internet Portal of Legal Information]. [Online] Available from: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102043287>. (Accessed: 15.03.2021). (In Russian).

44. Russian Federation. (2003) Federal Target Program “Integration of Science and Higher Education in Russia for 2002–2006” (as amended by the Decree of the Government of the Russian Federation of 3 July 2003 No. 398). *Ofitsial'nyy internet-portal pravovoy informatsii* [Official Internet Portal of Legal Information]. [Online] Available from: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102072637&rdk=&backlink=1>. (Accessed: 15.03.2021). (In Russian).

45. Cbio.ru. (2006) *Programma “Fundamental'nye issledovaniya i vysshee obrazovanie”* [Program “Basic Research and Higher Education”]. [Online] Available from: <http://cbio.ru/page/53/id/2562/>. (Accessed: 15.03.2021). (In Russian).

46. Valamat-Zade, N.R., Golovko, E.A. & Shaposhnikova, A.A. (eds) (2013) *Resursnyy sbornik: universitet – region – biznes: na putyakh integratsii* [Resource Collection: University – region – business: on the path of integration]. Moscow: Nekommercheskaya organizatsiya Fond “Novaya Evraziya”.

47. Russian Federation. (2018) Government Decree No. 211 of 16 March 2013 “On Measures of Government Support for Leading Russian Universities to Increase Their Competitiveness Among the World's Leading Research and Education Centers”. *Project 5–100*. [Online] Available from: <https://www.stop100.ru/documents/regulations/>. (Accessed: 02.10.2019). (In Russian).

48. Russian Federation. (2010) Federal Law “On the Skolkovo Innovation Center” of 28 September 2010 N 244-FZ (latest edition). *ConsultantPlus*. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105168/. (Accessed: 01.03.2020). (In Russian).

49. Russian Federation. (2010) Federal Law “On the Kurchatov Institute National Research Center” of 27 July 2010 N 220-FZ (latest edition). *Garant*. [Online] Available from: <http://base.garant.ru/198885/>. (Accessed: 01.03.2020). (In Russian).

50. Russian Federation. (2016) Decree of the Government of the Russian Federation No. 317 “On the Implementation of the National Technology Initiative” of 18 April 2016. *RVC. Government Fund of Funds. Development Institute of the Russian Federation*. [Online] Available from: https://www.rvc.ru/eco/development_nti/fund_nti/. (Accessed: 02.10.2019). (In Russian).

51. The Russian Government. (2019) *Pasport natsional'nogo proekta “Nauka”* [Passport of the National Project “Science”]. [Online] Available from: <http://government.ru/info/35565/>. (Accessed: 05.03.2020). (In Russian).

52. Dezhina, I.G. (2007) Management experience of embodiment between science and education for example of program basic research and higher education. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz – University Management: Practice and Analysis*. 1. pp. 45–50. (In Russian).
53. Dezhina, I.G., Medovnikov, D.S. & Rozmirovich, S.D. (2017) Evaluating the demand of Russian medium-size technological companies in cooperation with higher educational institutes. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 4. pp. 81–107. (In Russian).
54. Ablazhey, A.M. (2015) The trends of interaction between academic science and higher education in modern conditions. *Sotsiologiya nauki i tekhnologii – Sociology of Science & Technology*. 3 (6). pp. 29–32. (In Russian).
55. Shabrova, N.V. (2017) Interaction of universities and institutions of academic science in the Urals large region as a problem of nonlinear development of higher education. *Vestnik Surgutskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta – The Surgut State Pedagogical University Bulletin*. 2 (47). pp. 24–31. (In Russian).
56. Medovnikov, D.S. & Savelenok, E.A. (2013) Universitet kak klyuchevoy element regional'nogo klastera: usloviya i vozmozhnosti [University as a key element of a regional cluster: conditions and opportunities]. In: Valamat-Zade, N.R., Golovko, E.A. & Shaposhnikov, A.A. (eds) *Resursnyy sbornik: universitet – region – biznes: na putyakh integratsii* [Resource Collection: University – region – business: on the path of integration]. Moscow: Nekommercheskaya organizatsiya Fond “Novaya Evraziya”. pp. 11–25.
57. Meissner, D. (2012) The economic impact of spillovers from R&D and innovation. *Forsayt – Foresight and STI Governance*. 4 (6). pp. 20–31. (In Russian).
58. Russian Federation. (2016) Decree of the President of the Russian Federation of 01 December 2016 N 642 “On the Strategy of Scientific and Technological Development of the Russian Federation”. *ConsultantPlus*. [Online] Available from: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/48053.html/>. (Accessed: 14.03.2020). (In Russian).
59. Ministry of Science and Higher Education of Russia. (2020) *Programma strategicheskogo akademicheskogo liderstva* [Strategic Academic Leadership Program]. [Online] Available from: https://www.minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=21471. (Accessed: 03.10.2021).
60. U.S. Civilian Research & Development Foundation. (n.d.) *Nauchno-obrazovatel'nye tsentry programmy “Fundamental'nye issledovaniya i vysshee obrazovanie”* [Scientific and educational centers of the program “Fundamental research and higher education”]. [Online] Available from: http://crdf.ru/focus/rec_contact_list.html. (Accessed: 03.10.2020). (In Russian).
61. Official Internet Resources of the President of Russia. (2020) *Joint meeting of State Council Presidium and Presidential Council on Science and Education. Transcript. 6 February 2020*. [Online] Available from: <http://kremlin.ru/events/president/news/62744>. (Accessed: 03.03.2020). (In Russian).
62. Untura, G.A. (2020) Regional cooperation between science, higher education and business: the science national project. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 3. pp. 62–96. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20200303
63. Untura, G.A. (2019) Estimation of human capital influence on economic growth in Russian regions under conditions of financial shortage. *Prostranstvennaya ekonomika*. 1 (15). pp. 107–131. (In Russian). DOI: 10.14530/se.2019.1.107-131
64. Ucheba.Ru. (2021) *Times Higher Education World University Rankings – 2021*. [Online] Available from: <https://www.ucheba.ru/for-abiturients/vuz/rankings>. (Accessed: 03.02.2021). (In Russian).
65. Gokhberg, L.M. (ed.) (2020) *Reyting innovatsionnogo razvitiya sub"ektov Rossiyskoy Federatsii* [Russian Regional Innovation Scoreboard]. 6. Moscow: HSE. [Online] Available from: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/315338500>. (Accessed: 14.03.2020).
66. Kudryavtsev, N. (2010) Partnerstvo nauki, obrazovaniya i biznesa – strategicheskiy put' razvitiya MFTI kak natsional'nogo issledovatel'skogo universiteta [Partnership between

science, education and business - a strategic path of development of MIPT as a national research university]. *Obrazovanie: tseli i perspektivy*. 9. [Online] Available from: https://mipt.ru/science/NIU/niu_prog.php. (Accessed: 14.03.2020).

67. Khomyakova, D. (2014) Doroga v TOP-100 mirovykh reytingov: god spustya [The road to the TOP-100 world ratings: a year later]. *Nauka v Sibiri* [Science in Siberia]. [Online] Available from: <http://www.sbras.info/articles/education/doroga-v-top-100-mirovykh-reytingov-god-spustya>. (Accessed: 10.03.2021).

68. Baranovskiy, K. (2020) Chetyre krasnoyarskikh fizika voshli v spisok vliyatel'nykh uchenykh mira [Four Krasnoyarsk physicists were included in the list of the most influential scientists in the world]. *Sib.fm*. [Online] Available from: <https://sib.fm/news/2020/11/11/chetyre-krasnoyarskih-fizika-voshli-v-spisok-vliyatelnejshih-uchenyh-mira>. (Accessed: 10.03.2021).

69. ITMO.NEWS. (2016) *Kurs na SAE: zachem vuzam restrukturizatsiya* [How Strategic Academic Units Change ITMO U Structure]. [Online] Available from: <https://news.itmo.ru/ru/education/official/news/5761/>. (Accessed: 10.03.2021).

70. The U.S. Russia Foundation (n.d.) *Programma "EVRIKA"* [EURECA Program]. [Online] Available from: https://usrf.ru/grants/eureca/index_rus.html. (Accessed: 10.03.2021).

71. Lobachevsky University. (n.d.) *Strategicheskie akademicheskie edinity* [Strategic academic units]. [Online] Available from: <http://www.unn.ru/site/about/rukovodstvo-i-struktura-universiteta/biblioteka/ob-universitete/fakty-i-tsifry/strategicheskie-akademicheskie-edinity>. (Accessed: 10.03.2021).

72. Lobachevsky University. (n.d.) *Nauchno-issledovatel'skiy institut superkomp'yuternykh tekhnologiy* [Research Institute for Supercomputer Technologies]. [Online] Available from: <http://www.unn.ru/site/about/mediaresursy/mediatsentr/ob-universitete/fakty-i-tsifry/strategicheskie-akademicheskie-edinity/nauchno-issledovatel'skiy-institut-superkompyuternykh-tekhnologiy>. (Accessed: 10.03.2021).

73. Tomsk State University. (2016) *SAE ob "edinit nauchnye i obrazovatel'nye struktury* [StrAU will unite scientific and educational structures]. [Online] Available from: <http://www.tsu.ru/news/sae-obedinit-nauchnye-i-obrazovatelnye-struktury/>. (Accessed: 10.03.2021).

74. TSU Institute of Smart Materials and Technologies. (n.d.) *Magistratura "Materialy i ustroystva funktsional'noy elektroniki i fotoniki"* [Master's Program "Materials and Devices for Functional Electronics and Photonics"]. [Online] Available from: <http://smti.tsu.ru/ru/education/materials/>. (Accessed: 10.03.2021).

75. Tomsk State University Competitiveness Improvement Programme. (2020) *TGU v reytingakh* [TSU in rankings]. [Online] Available from: <http://viu.tsu.ru/ratings/>. (Accessed: 10.03.2021).

76. Novosibirsk State University. (n.d.) *Strategicheskie akademicheskie edinity* [Strategic academic units]. [Online] Available from: <https://www.nsu.ru/n/research/academic-units/>. (Accessed 10.03.2021).

77. Novosibirsk State University. (n.d.) *Geologicheskie i geofizicheskie issledovaniya v Arktike i global'nye priority* [Geological and Geophysical Investigations in the Arctic and Global Priorities]. [Online] Available from: <http://units.nsu.ru/arctics/ru/>. (Accessed: 10.03.2021).

78. Novosibirsk State University. (n.d.) *5-100* [Russian Project 5-100]. [Online] Available from: <https://www.nsu.ru/n/university/project-5-100/>. (Accessed: 10.03.2021).

79. Argumenty i fakty. (2019) *Nauchno-obrazovatel'nyy tsentr sozhdadut v NSO po programme Akademgorodok 2.0* [The Scientific and Educational Center will be created in the NSO under the Akademgorodok 2.0 program]. *Argumenty i fakty*. [Online] Available from: https://nsk.aif.ru/hitech/nauchno-obrazovatelnyy-centr-sozhdadut-v-nso-po-programme-akademgorodok_2_0. (Accessed: 10.03.2021).

80. Siberian Federal University. (2017) *Plan meropriyatiy po realizatsii programmy povysheniya konkurentosposobnosti ("dorozhnaya karta") federal'nogo gosudarstvennogo avtonomnogo obrazovatel'nogo uchrezhdeniya vysshego obrazovaniya "Sibirskiy federal'nyy universitet" na 2016–2020 gg. (vtoroy etap 2018–2020 g.)* [Action plan for the implementation of the program to improve competitiveness ("road map") of the federal state autonomous educational institution of higher education "Siberian Federal University" for 2016–2020 (second stage 2018–2020)]. Moscow: [s.n.]. [Online] Available from: <http://about.sfu-kras.ru/docs/9990/pdf/805941>. (In Russian).

81. Siberian Federal University. (2018) *Plan meropriyatiy po realizatsii programmy povysheniya konkurentosposobnosti ("dorozhnaya karta") federal'nogo gosudarstvennogo avtonomnogo obrazovatel'nogo uchrezhdeniya vysshego obrazovaniya "Sibirskiy federal'nyy universitet" na 2016–2020 gg. (vtoroy etap 2018–2020 g.)* [Action plan for the implementation of the program to improve competitiveness ("road map") of the federal state autonomous educational institution of higher education "Siberian Federal University" for 2016–2020 (second stage 2018–2020)]. Moscow: [s.n.]. [Online] Available from: <http://about.sfu-kras.ru/docs/9719/pdf/574666>.

82. Siberian Federal University. (2019) *Izmeneniya v Plan meropriyatiy po realizatsii programmy povysheniya konkurentosposobnosti ("dorozhnuyu kartu") federal'nogo gosudarstvennogo avtonomnogo obrazovatel'nogo uchrezhdeniya vysshego obrazovaniya "Sibirskiy federal'nyy universitet" na 2016–2020 gg. (vtoroy etap 2018–2020 g.)* [Corrections to the action plan for the implementation of the program to improve competitiveness ("road map") of the federal state autonomous educational institution of higher education "Siberian Federal University" for 2016–2020 (second stage 2018–2020)]. Moscow: [s.n.]. [Online] Available from: https://about.sfu-kras.ru/files/about/Dorozhnaya_karta_SFU_2_etap_na_2016-2020_gg_korr_ot_25.12.2019.pdf.

83. Chernakov, A. (2011) Troynaya spiral' professora Genri Itskovitsa [The Triple Helix of Professor Henry Etzkowitz]. *Izvestiya*. [Online] Available from: <https://iz.ru/news/370024>. (Accessed: 10.03.2021).

84. Russian Federation. (2020) Program of fundamental scientific research in the Russian Federation for the long term (2021–2030). Government Order of 31 December 2020 No. 3684-r. *The Russian Government*. [Online] Available from: <http://static.government.ru/media/files/skzO0DEvyFOIBtXobzPA3zTyC71cRAOi.pdf>. (In Russian).

85. Adams, J., Rodgers, G. & Szomszor, M. (2019) Itogi ezhegodnoy otsenki G20 – effektivnost' issledovaniy za 2019 g. [Results of the G20 Annual Assessment – Research Effectiveness for 2019]. *Institute for Scientific Information (ISI)*. [Online] Available from: http://images.mail.discover.clarivate.com/Web/ClarivateAnalytics/%7B2c08a61e-4a62-46a0-bf9f-3fe7446c8e73%7D_Clarivate_ISI_GRR4_G20_scorecard_RU.pdf.

УДК 332.021.8

DOI: 10.17223/19988648/54/4

Е.Е. Румянцева, О.Л. Шутов

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ И МРОТ: ПРОБЛЕМЫ УПРОЩЕНИЯ ПОДХОДОВ И ИСКАЖЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ

Прожиточный минимум и минимальный размер заработной платы, являясь базовыми социальными нормативами, не только формально определяют порог бедности, но и выступают важнейшими инструментами государственного регулирования уровня жизни, оказывая заметное влияние как на его повышение, так и его снижение. Дискуссия относительно методик расчетов, проводимая с начала 1990-х гг., не окончена, а прожиточный минимум и минимальный размер заработной платы оказались настолько заниженными и одновременно искаженными, что уже не только независимые эксперты, относительно свободные в своих оценках, но и аналитики Правительства Российской Федерации, предварительно проходящие цензуру публикаций, констатируют необходимость изменения подходов к установлению прожиточного минимума и минимального размера заработной платы на федеральном и региональном уровнях. Авторы предлагают изменить практику применения упрощенного подхода к расчету прожиточного минимума и минимального размера заработной платы и на основе проведения всероссийского обсуждения проблемы с профессиональными и независимыми экспертами принять новую методику, опирающуюся согласно требованиям Международной организации труда на метод социологических опросов, с помощью которого будут измерены реальные доходы и расходы низкодходных групп населения, нормативный метод, отражающий рациональные нормы потребления, соответствующие здоровому образу жизни, а также метод соблюдения макроэкономических пропорций, принятых международным сообществом, называемый относительной бедностью. Комплексное применение этих методов является, по мнению авторов, перспективным развитием научных исследований и вызовет изменения содержательной части законодательства в этой сфере. Главным результатом перехода к новой методике установления федеральным и региональным законодательством России прожиточного минимума и минимального размера заработной платы в условиях сокращения дифференциации в оплате труда государственных и муниципальных служащих и работников бюджетной сферы станет снижение числа бедных и уменьшение степени глубины социального неравенства.

Ключевые слова: прожиточный минимум, минимальная заработная плата, бедность, социальное неравенство, уровень жизни, социальные нормативы, социологические опросы населения, эффективность социальной политики, Международная организация труда, искажение статистических данных, гендерные различия, показатели достойного труда, незащищенная занятость

Введение

Прожиточный минимум (ПМ) и минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – взаимосвязанные категории, являющиеся в настоящее время

предметом политических, научных дискуссий, различий в правовых подходах и конкретных показателях в разных странах мира и также в регионах России.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» назначение ПМ – оценивать уровень жизни населения страны, устанавливать минимальный размер труда и социальные выплаты, выделяемые из федерального и регионального бюджетов, являться одним из ключевых параметров федерального и региональных бюджетов и использоваться для иных целей (добавим, например, для контроля уровня и динамики бедности в стране) [1]. Соответственно, установление разных уровней ПМ и МРОТ по-разному мотивируя трудоспособное население, может улучшать или разрушать состояние рынка труда, а также уменьшать или увеличивать количество бедных. Чем выше устанавливается ПМ и МРОТ, тем выше уровень жизни в той или иной стране мира, том или ином регионе, поскольку выше размер доходов различных категорий граждан, определяемый и выплачиваемый через этот механизм государственного регулирования экономики и социальной сферы. Чем ниже официально определен ПМ, тем меньшее количество бедных будет фигурировать в данных государственной отчетности. В связи с проявлением таких манипуляций в международном сообществе получило развитие научное направление, посвященное проблемам искажения данных официальной отчетности о количестве бедных с целью экономии на социальных выплатах со стороны государства. Например, применение определения ООН понятия «трущобы» приводит к переоценкам национальных данных о числе бедных в 4 раза [2]. Было подсчитано по Китаю, что при пороге бедности в 1,25 долл. за день национальный уровень бедности в 2009 г. составлял около 12,6%, а при пороге в размере 1,50 долл. за день – 16,8% с использованием порога бедности [3] и еще больше бедных при дальнейшем повышении порога бедности.

Рост бедности влечет за собой, в свою очередь, и рост бремени болезней, так как в соответствии с исследованиями состояние бедности ухудшает здоровье и психику [4–6]. Проведенными исследованиями также установлено, что дети, живущие в семьях с низкими доходами, подвергаются большому риску жестокого обращения с ними [7]. Именно с бедностью (и с неудовлетворительным обеспечением безопасности также со стороны правоохранительной системы) связывается уличный бандитизм. К. Ямада напоминает, что законодательство о минимальной заработной плате было введено и затем расширено с целью уменьшения числа бедных и социального неравенства в странах мира [8], что во многом формирует направление анализа величины ПМ.

Обладая большой значимостью в определении множества производных показателей, оказывая существенное влияние на уровень жизни, установление размера ПМ зависит от той концепции, которая применяется при его расчетах. Неслучайно, например, Р. Поллин подчеркивает сложность количественной оценки ПМ, поскольку она предполагает проработку многих

значимых теоретических вопросов [9], которые для России пока носят широко дискуссионный характер.

Некоторые исследователи пересчитывают действующий уровень ПМ в соответствии с изложенными в научных публикациях изменениями в методах расчета и получают уровень ПМ и, следовательно, МРОТ в 2 и более раз выше действующего.

В то же время проблема бедности изучается в России все еще недостаточно. В 2018 г. президентом России В.В. Путиным была поставлена задача сократить за шесть лет (к 2024 г.) бедность в стране в 2 раза. Однако руководство некоторых регионов (например, Республики Тыва) критикует местное научное сообщество за отсутствие у них интереса к проблемам бедности населения. Данная ситуация характерна и для научных учреждений федерального уровня.

Международная концепция количественного определения ПМ и МРОТ и необходимость изменения государственной политики их установления в России

Установление государством МРОТ как социально значимого порога, не допускающего принят работодателями «неоправданно низкой заработной платы» [10] для работающих, было первоначально инициировано Международной организацией труда (МОТ) в 1928 г. В документах МОТ разъясняется, что минимальная заработная плата при соблюдении необходимого государственного контроля и санкций – это инструмент защиты занятости. В новейшей теоретической парадигме МОТ используются показатели оценки уровня защищенной и незащищенной государством занятости.

Понятие «прожиточный минимум» было введено МОТ позднее. В ст. 9 Конвенции МОТ № 82 «О социальной политике на территориях вне метрополии», принятой в 1947 г., устанавливается включение в расчеты ПМ таких основных потребностей семей работников, как продукты питания и их калорийность, жилище, одежда, медицинское обслуживание и образование [11].

Исходя из такой концептуальной трактовки, так как данная Конвенция Россией не ратифицирована, предполагается, что медицинское обслуживание и образование в нашей стране бесплатно, хотя это не соответствует реальной практике. На образование одного ребенка, ориентированного на дальнейшее поступление в вуз, во многом из-за несоответствия учебных программ в бесплатном и платном образовании и также наличие большого количества негласно действующих расходов надо предусмотреть в среднем примерно 1 млн руб. на 11 лет. Минимально на школьные расходы, по нашим оценкам и с учетом проведенного в 2015–2018 гг. общественного обсуждения, должно быть заложено в ПМ не менее 4 тыс. руб. в месяц.

Государственной думой РФ объявлено о присоединении России к Конвенции № 102 МОТ «О минимальных нормах социального обеспечения», принятой 4 июня 1952 г., в соответствии с которой ПМ должно гарантироваться медицинское обслуживание не только лечебного, но и профилактического

характера (ст. 7 Конвенции), что в России пока даже не начало обсуждаться, в том числе платные расходы на лечение, которые несут граждане в амбулаторных условиях, – «предоставление основных фармацевтических средств по предписанию врача или другого квалифицированного практика» с целями сохранения, восстановления и улучшения состояния здоровья социально защищенных лиц (ст. 10 Конвенции) [12]. Соответственно, должны регулярно проводиться соцопросы об изменении состояния здоровья и оказании медицинской помощи разным низкообеспеченным группам населения.

«Главным положением этой Конвенции, – отмечается на официальном сайте Государственной думы РФ, – является то, что человек, выйдя на пенсию, будет получать пенсию не ниже 40% от утраченной заработной платы» [13]. Однако в этой Конвенции предусматривается защита не только пенсионеров, вышедших на пенсию по старости, но и безработных, временно нетрудоспособных, матерей детей дошкольного возраста, инвалидов, лиц, потерявших кормильцев с выплатами от 40 до 50% от трудового заработка [14], что не получило широкого публичного обсуждения, в отличие только одной позиции Конвенции, но также имеет важное значение, касаясь всего населения. При этом возникает и вопрос о феномене работающих бедных в России. Работаящая бедность, означающая, что, несмотря на занятость, работающий не может вывести себя и своих иждивенцев из состояния бедности по причине слишком низкого дохода от их трудовой деятельности и (или) недостаточного объема работы, который он получает, рассматривается МОТ как результат социальной незащищенности занятых наряду с безработными и неформальными занятыми, т.е. теми, кто в силу нарушений норм права работодателями и недостаточной социальной ответственности государства перед гражданами на практике трудится без социальной и правовой защиты и дополнительных пособий. Недобровольная частичная занятость, при которой временным работникам платят примерно на 40% меньше, чем постоянным, а также непостоянная или ограниченная по времени занятость истощает продуктивный потенциал работающих, поставленных, по сути, в дискриминационные условия труда. В связи с этим должна проводиться оценка равенства возможности занимать высокооплачиваемые, социально защищенные должности как одна из характеристик состояния сферы занятости.

К показателям «достойного труда», которые МОТ рекомендует наблюдать для оценки состояния сферы занятости, относятся:

- доля работающих бедных;
- гендерный разрыв в оплате труда (различия в оплате труда между мужчинами и женщинами) и в сфере занятий;
- доля молодежи, которая не учится и не работает;
- доля неформальных занятых (высокий уровень данного показателя может указывать на неадекватные условия занятости и отсутствие новых рабочих мест в формальном секторе экономики);
- доля работников с низким уровнем оплаты труда (почасовая заработная плата которых составляет – для развитых стран – менее 2/3 от медиан-

ного почасового заработка всех работников, для развивающихся стран – хотя бы ПМ);

- доля занятых с чрезмерной продолжительностью рабочих часов (свыше 48 часов) и др. [15].

Наблюдение за данными показателями позволяет не только указывать на нежелание работать со стороны наемных работников, но и давать заключение об уровне незащищенной со стороны государства занятости, т.е. о неэффективной работе соответствующих государственных институтов.

Росстатом представлен ряд данных, называемых «индикаторами достойного труда», рассчитываемыми в соответствии с рекомендациями Международной организации труда. Кроме проблем серьезных искажений, эти данные лишь выборочно учитывают рекомендации МОТ и в таком виде не позволяют проводить анализ уровня незащищенной занятости в России.

По данным Росстата, за период 2001–2017 гг. ситуация на российском рынке труда только улучшалась:

- увеличивалась с 54,2 до 65,5% доля занятых лиц в общей численности населения в возрасте 15–72 лет;

- снижался уровень безработицы с 8,9 до 5,2%; уменьшалась с 15,7 до 12,9% доля молодежи, которая не учится и не работает в возрасте 15–24 лет, в общей численности населения соответствующей возрастной группы;

- снижалась с 23,9 до 7,3% доля работающих бедных;

- снижалась с 7,3 до 3,7% доля занятых с чрезмерной продолжительностью рабочих часов;

- снижался гендерный разрыв в оплате труда с 36,8% в 2001 г. до 24,4% в 2015 г. и уровень производственного травматизма со смертельным исходом (на 100 тыс. работающих человек) – с 15 до 6,2 чел. в 2001 и 2016 гг. соответственно.

За 2001–2017 гг. с 2,5 до 12,7% к ВВП (т.е. в 5 раз) увеличились также государственные расходы на социальную политику.

Ухудшилась ситуация лишь по немногим показателям:

- с 18,3 до 23% увеличилась доля населения, получающего пенсии (трудовые пенсии);

- с 14,1 до 19,8% возросла, согласно расчетам Росстата, доля неформального сектора в общей занятости;

- при сокращении в несколько раз уровня производственного травматизма со смертельным и несмертельным исходом количество потерянных рабочих дней в случае временной нетрудоспособности на одного пострадавшего увеличилось с 28,4 до 49,0 дней соответственно в 2001 и 2017 гг. [16].

Эти данные создают видимость благополучия, но, к сожалению, уже серьезно отличаются от реальной ситуации как на рынке труда, так и по уровню жизни населения, в том числе и потому, что выборочно выполняют рекомендации МОТ. Например, в 5-м докладе Всемирного банка «Женщины, бизнес и закон – 2018» двадцать одна страна в пяти регионах (в основном страны Ближнего Востока и Северной Африки, но также и Россия)

набрала 0 баллов по показателю «защита женщин от насилия». В России отсутствуют как законы об отягчающем наказании за домашнее насилие, так и законы, защищающие женщин от сексуальных домогательств на рабочем месте и в образовании. Законы, запрещающие сексуальные домогательства на рабочем месте, существуют в 130 из 189 стран, охваченных проектом «Женщины, бизнес и закон», в том числе во всех странах Южной Азии [17, с. 24]. Поэтому сравнение России в данном аспекте с более продвинутыми в защите прав женщин в сфере образования и занятости азиатскими странами неуместно.

По данным 4-го доклада «Женщины, бизнес и закон – 2016», в России было выявлено 456 конкретных специальностей, по которым женщинам отказывали в приеме на работу. В соответствии с позицией Всемирного банка разрыв в заработной плате, вероятно, был бы менее значителен там, где отсутствуют ограничения при приеме женщин на работу [18, с. 16], и, конечно, в тех странах, где женщины защищены от всех указанных выше видов насилия (домашнего как посягательства на их экономическую свободу со стороны довлеющих мужчин-насильников, сексуального в образовательной сфере и трудовых отношениях). Эти вопросы никак, к сожалению, не учтены в обследовании Росстата, касающихся защиты женщин в России от дискриминации в сфере занятости.

По мнению авторов публикации «Работающие бедные в России и за рубежом», одной из основных причин возникновения и сохранения проблемы «работающих бедных» является установление государством на протяжении длительного периода величины МРОТ ниже величины ПМ трудоспособного населения [19, с. 3]. За период с 2005 по 2017 г. численность работающих бедных в России сократилась с 8,1 млн чел. до 2 млн чел. [19, с. 7], составив 7,3% работающих в 2017 г. против 24,4%, что соответствует приводимым на сайте Росстата данным. При этом в 36,1% российских регионов количество работающих бедных составляет от 10 до 29,9% всех работающих [19, с. 29].

При замене показателя «работающие бедные» на показатель «малоимущие, занятые в экономике» количество последних изменилось за 2005–2016 гг. мало – с 14,8 млн чел. (22,2% занятых) в 2005 г. до 12,1 млн чел. (16,5% занятых) в 2016 г. В связи с чем дается рекомендация по изменению методологии учета Росстатом работающих бедных с использованием подходов, принятых в ЕС [19, с. 8].

Росстат при этом также разделяет бедных работающих россиян на две категории – это работающие, находящиеся за чертой бедности (12 млн чел. в 2017 г.), и 2 млн граждан из этого числа, получающих зарплату ниже ПМ, представляя эти данные для СМИ [20]. По мнению экс-директора НИИ статистики Федеральной службы госстатистики В.М. Симчеры, работающих, находящихся за чертой бедности, – не 12 млн чел., а 30 млн, из которых 10 млн имеют теневые доходы, а 20 млн – действительно работающие бедные [21].

В данной публикации также приведены расчеты сравнения МРОТ с ПМ в России, показывающие нестабильность государственной политики в сфе-

ре установления данных показателей. Так, отношение МРОТ к ПМ колебалось от 22,1% в 2005 г. до 80% в 2009 г., снизившись затем до 58,5% в 2016 г. [19, с. 13].

Отношение МРОТ к средней заработной плате в России было с начала 1990-х гг. ниже, чем в европейских странах, составляя 8,4% в 2005 г., 24% в 2009 г. и 16,9% в 2016 г., в то время как в Латвии в 2015 г. оно находилось на уровне 43,1%, в Турции – на уровне 40% с учетом того, что в Латвии в 2011–2012 гг. показатель удельного веса оплаты труда наемных работников в % к ВВП, в текущих рыночных ценах был ниже, чем в России [19, с. 15–16].

Таким образом, МРОТ определена планка относительного показателя бедности, которая соответствует и уровню экономического развития России, ее ведущим позициям в экспорте природных ресурсов, а именно 2/3 от средней заработной платы. При средней заработной плате в России в первом полугодии 2020 г. 52 123 руб. [22] минимальная заработная плата должна составлять 34 749 руб., что почти в 3 раза меньше МРОТ, установленного с 1 января 2020 г. на уровне 12 130 руб. [23]. В 2018 г. – впервые с введения с 2002 г. 133-й статьи Трудового кодекса РФ, предусматривающего равенство МРОТ и ПМ в России, де-факто, а не декларативно приравненного к законодательно установленному ПМ, – эта разница составляла 2,5 раза. С 1 января 2021 г. минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум должны рассчитываться по-новому – исходя из медианной зарплаты и медианного дохода [24].

При этом, безусловно, должны учитываться все виды доходов граждан – не только зарплаты, но и пенсии, на которые люди реально живут. Например, установленная с 1 января 2018 г. минимальная пенсия в Москве в размере 17 500 руб. для среднего общероссийского уровня являлась достаточно высокой, но в пересчете на среднюю заработную плату в Москве по состоянию на апрель 2018 г. (89 318 руб.) должна была быть 35 737,2 руб., поскольку цены на товары и услуги в Москве подтянуты к более высокой, чем по России, средней заработной плате в связи с повышенными выплатами государственным служащим федеральных органов власти, расположенных в Москве [25], и концентрацией миллиардеров и их партнеров по бизнесу. Аналогично целесообразно проводить анализ и осуществлять государственное регулирование и по всем другим российским регионам. Следует также отметить парадоксальность административно установленной высочайшей дифференциации заработной платы государственных и муниципальных служащих в России, которые, с одной стороны, получают самую высокую заработную плату в стране и одновременно, с другой стороны, насчитывают самое большое количество работающих бедных. «Если в 2011 году, – отмечается в публикации «Работающие бедные в России и за рубежом», – удельный вес работающих бедных в организациях государственной и муниципальной собственности был в два раза выше, чем в организациях негосударственной собственности, то в 2017 г. этот разрыв увеличился уже до четырех раз» [19, с. 17].

По нашим оценкам, на медицинское обслуживание, включающее не только бесплатную ограниченную диагностику болезней в поликлиниках и экстренную медицинскую помощь в больницах, но и расходы на дорогостоящие медикаменты даже при лечении простудных заболеваний, обследования на отсутствующем или недоступном из-за бюрократических барьеров диагностическом оборудовании (например, периодическое комплексное проведение УЗИ всех возможных органов в профилактических целях, а не одного какого-то органа по уже выраженным симптомам болезней), платную стоматологию и качественное протезирование, оздоровление и лечение в санаториях (для большинства населения платно), приобретение необходимой медицинской техники и спортивных тренажеров на дом требуется минимально 30 тыс. руб. в год, или 2,5 тыс. руб. в месяц. Учет расходов на образование школьников и медицину увеличил бы недооцененный в настоящее время ПМ на 6,5 тыс. руб. в месяц для школьников и на 2,5 тыс. руб. для остальных категорий граждан (трудоспособного населения и пенсионеров).

В Конвенции МОТ № 117 «Об основных целях и нормах социальной политики», принятой в 1962 г., которую Россия за все эти годы не ратифицировала, в ст. 5 перечислены те же основные потребности граждан, что и в Конвенции 131, а также подчеркивается, что ПМ устанавливается путем «официальных обследований жизненных условий, проводимых после консультаций с представительными организациями работодателей и работников» [26]. Иными словами, он не может устанавливаться административным путем, а должен опираться на реальные условия жизни низкодоходных групп населения, не имеющих иных возможностей повлиять на принятие объективного и грамотного государственного решения, кроме как через достоверные опросы представительной выборки нуждающихся в государственной поддержке категорий граждан.

Проведение опросов бедных семей, например, в Китае подтверждает наличие актуальной и для России проблемы различий между реальным положением бедных и параметрами обсуждения их уровня жизни в политической среде. Китайские политики не учитывают, что из-за дороговизны городской жизни реальный, а не номинальный ПМ выше в городах, чем в сельской местности, что определяет, по мнению исследователей, необходимость установления разных ПМ для городов и для сельской местности. Исследования также показали, что в Китае социальную помощь на практике получают семьи, имеющие доходы выше ПМ. А подавляющее большинство китайских семей, находящихся за чертой бедности, социальную помощь не получают [27]. В России также имеется существенная проблема доступности социальной помощи для действительно нуждающихся категорий граждан из-за недорегламентированности ее фактического предоставления, нередких случаев злоупотребления служебным положением должностными лицами на местах, существования негласной экономии на социальных выплатах большинству населения под давлением управленческой коррупции и распыления по этим причинам различных социальных выплат по разным каналам. Поэтому наибольший объем положенной по

нормам права социальной помощи получают те семьи, которые имеют возможность регулярно посещать все необходимые по процедуре инстанции, собирая для этого все необходимые (и нередко излишне требуемые) документы. Аудит полноты получения гражданами социальной помощи, а также регулярные обследования семей для оценки их реальных минимальных потребностей не проводятся, но должны, по нашему мнению, были бы проводиться для оценки эффективности мер федеральной и региональной социальной политики и информационной основы для пересмотра размеров ПМ и МРОТ.

В Конвенциях 131 и 117 МОТ подчеркнуто, что «повышение жизненного уровня рассматривается в качестве основной цели при планировании экономического развития».

В связи с этим расходы на питание должны соответствовать медицинским нормам рационального питания (не могут из-за неполноты их оценивания наносить вред здоровью малообеспеченных групп населения) и реальным, а не виртуальным ценам на продукты питания в регионах, опираясь, повторим, на ежеквартальные обследования ситуации на местах, опросы низкодходных слоев граждан, что раньше не делалось. В 2016 г. Минздравом России были утверждены нормы здорового питания [28]. Как заявил в интервью «Российской газете» министр труда и социальной защиты России М.А. Топилин, действующая потребительская корзина не соответствует нормам здорового питания в связи с «перебором» более дешевых по стоимости хлебных продуктов и картофеля при недостатке более дорогих мясных и рыбных продуктов, овощей и фруктов [29].

Расходы на одежду также должны опираться на данные опросов населения и учитывать региональные особенности ценообразования на одежду, а также различия в расходах на одежду, обусловливаемые природно-климатическими особенностями.

Расходы на жилище не конкретизируются в Конвенциях МОТ. В то же время включаются как жизненно необходимые и, безусловно, связаны как с приобретением (получением бесплатного) жилья и мебели, признанной жизненно необходимой бытовой техники, так и с оплатой всех жилищно-коммунальных услуг и периодическим проведением ремонта жилого помещения. Расходы на приобретение жилья, мебели, бытовой техники и ремонт в настоящее время не включаются в России в ПМ.

Последствия сохранения политики занижения ПМ и МРОТ в России как базовых социальных нормативов

В публикациях многих российских исследователей отмечаются многочисленные недостатки и негативные последствия установления ПМ и МРОТ как на федеральном, так и на региональном уровне, подтверждающие значимость изменения политики установления данных базовых социальных нормативов.

По результатам общероссийского социологического исследования «Двадцать лет реформ глазами россиян», проведенного Институтом со-

циологии РАН в апреле 2011 г., более 70% населения¹ полагает, что реформы 1990-х гг. в результате ошибок, неверно выбранной модели экономического и социального реформирования или по каким-то иным причинам привели к ухудшению практически во всех основных сферах жизни общества и государства и в первую очередь падению уровня жизни [30, с. 19]. А в этот период как раз и проводилось существенное изменение подходов к установлению ПМ и МРОТ на государственном уровне. Интересно при этом, что самооценка респондентами своих доходов в социологических опросах «всегда оказывается ниже официальной статистики как минимум в полтора раза» [30, с. 88].

Руководитель Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ) В.Н. Бобков, выступая против развития «экономики дешевого работника», приводит следующие данные, характеризующие процессы трансформации состава населения России по уровню материальной обеспеченности. Если в советский период, по его данным, почти не было «наиболее нуждающегося» населения, «низкообеспеченные» составляли чуть более 30% граждан, а большинство граждан – примерно 60% – принадлежало к «обеспеченным ниже среднего уровня», доли «средне» и «высокообеспеченных» слоев равнялись соответственно 6,7 и 0,7%, то за 20 лет и более структурирование общества по текущему потреблению, в том числе под влиянием политики ПМ и МРОТ, кардинально изменилось. «Наиболее нуждающиеся» слои населения, которых почти не было в советский период, выросли примерно в 90 раз и составили 17,4%. Удельный вес «низкообеспеченных» увеличился в 1,7 раза и составил 53,6%. В настоящее время два нижних неблагополучных по материальной обеспеченности слоя составляют 71%. В результате роста доли двух нижних социально неблагополучных слоев доля «среднеобеспеченных» слоев сократилась почти вдвое, составив 3,4% численности населения. Удельный вес «высокообеспеченных» россиян остался незначительным – равным 1,0%. В 1990 г. в условиях преобладания социально-экономической системы уравнительного распределения доходов более 90% населения имело доходы ниже среднего уровня материального достатка. Отмечается также, что «за 20 лет капиталистической трансформации более двух третей населения оказалось среди “наиболее нуждающихся” и “низкообеспеченных” по уровню текущего потребления. Вкупе с изменениями в долях слоев с разным уровнем материального достатка кардинально выросло социально-экономическое неравенство» [31, с. 19–20].

При этом ВЦУЖ не включает в состав рекомендуемого им ПМ мебель и электробытовые приборы, полагая, вероятно, что бедным они не нужны, но подчеркивая в то же время недопустимость формирования ПМ на основе непрозрачно представляемых ресурсных возможностей, а также существенное занижение в методике расчета ПМ расходов на сферу услуг [32].

По оценкам В. Жуковского, представленным в 2013 г., в целях сокращения социальной нагрузки на бюджет ПМ в России занижается в 2–

¹ Уровень материального достатка опрошенных при этом не конкретизируется.

2,5 раза, став – из-за необоснованного, чисто арифметического умножения продовольственной корзины на два и ее дооценки таким образом по непродовольственным товарам и учитываемым услугам – в большей степени статистической манипуляцией [33], а не инструментом борьбы с социальным неравенством.

К неурегулированным вопросам при установлении ПМ и МРОТ в России как базовых социальных нормативов исследователи относят также: необъективность формирования потребительской корзины; серьезное несоответствие реальных расходов низкодоходных групп населения и норм, заложенных в ПМ [34, 35]; необходимость учета фактического деления медицинских услуг в российских регионах на платные и бесплатные [36]; серьезные искажения официальных статистических данных в связи с высоким уровнем развития коррупции [37]. Вносятся предложения расчета ПМ по методике Геллера, включающей около 300 наименований товаров и услуг, отражающих минимальные потребности населения [38], повышения уровня социальной ответственности российских муниципальных образований на основе роста конкурентоспособности российских городов [39–41], применения в качестве критериев эффективности социальной политики изменения количества бедных и глубины социального неравенства [42–43], включения показателя дифференцированной смертности в исследования эффективности государственной социальной поддержки как учета факта сокращения продолжительности жизни групп с низкими доходами по причине их более раннего, чем представителей групп со средними и высокими доходами, выхода на работу [44].

Заключение

В любой стране мира ПМ и минимальная заработная плата выступают не просто формальными расчетными показателями для установления разного рода выплат, а являются, по нашему мнению, ключевыми регуляторами изменений уровня жизни, определяя как его повышение, так и его снижение. Важнейшими характеристиками установления ПМ и МРОТ выступают точность исходных данных, которые возможно получить только в ходе регулярных социологических обследований бедных семей, и научная обоснованность, заключающаяся в надежности вопросов данных обследований и учете рациональных норм потребления продуктов питания, соблюдения здорового образа жизни при планировании необходимых расходов на предупредительную медицину и соблюдение стандартов лечения болезней, предусматривающих определенные расходы.

Литература

1. *Федеральный закон от 24.10.1997 г. № 134-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»* // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 15.02.2021).
2. *Lucci P., Bhatkal T., Khan A. Are we underestimating urban poverty? // World Development. March 2018. Vol. 103. P. 297–310. DOI: 10.1016/j.worlddev.2017.10.022*

3. Zhang C., Xu Q., Zhou X., Zhang X., Xie Y. Are poverty rates underestimated in China? New evidence from four recent surveys // *China Economic Review*. December. 2014. Vol. 31. P. 410–425. DOI: 10.1016/j.chieco.2014.05.017
4. Landefeld J.C., Burmaster K.B., Rehkopf D.H., Syme S.L., Lahiff M., Adler-Milstein S., Fernald L.C.H. The association between a living wage and subjective social status and self-rated health: A quasi-experimental study in the Dominican Republic // *Social Science & Medicine*. November 2014. Vol. 121. P. 91–97. DOI: 10.1016/j.socscimed.2014.09.051
5. Racine A.D. Child Poverty and the Health Care System // *Academic Pediatrics*. April 2016. Vol. 16, is. 3. P. S83–S89. DOI: 10.1016/j.acap.2015.12.002
6. Lund C., De Silva M., Plagerson S., Cooper S., Chisholm D., Das J., Knapp M., Patel V. Poverty and mental disorders: breaking the cycle in low-income and middle-income countries // *The Lancet*. October 2011. Vol. 378, is. 9801. P. 1502–1514. DOI: 10.1016/S0140-6736(11)60754-X
7. Raissian K.M., Bullinger L.R. Money matters: Does the minimum wage affect child maltreatment rates? // *Children and Youth Services Review*. January 2017. Vol. 72. P. 60–70. DOI: 10.1016/j.childyouth.2016.09.033
8. Yamada K. Tracing the impact of large minimum wage changes on household welfare in Indonesia // *European Economic Review*. August 2016. Vol. 87. P. 287–303. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2016.05.008
9. Pollin R. What is a living wage?: Considerations from Santa Monica, CA // *Review of Radical Political Economics*. Summer 2002. Vol. 34, is. 3. P. 267–273. DOI: 10.1016/S0486-6134(02)00167-5
10. Преамбула Конвенции 131 МОТ о об установлении минимальной заработной платы с особым учетом развивающихся стран. Женева, 1970. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@normes/documents/normativeinstrument/wcms_c131_ru.htm (дата обращения: 15.02.2021).
11. Конвенция 82 МОТ о социальной политике на территориях вне метрополии. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c082_ru.htm (дата обращения: 15.02.2021).
12. Конвенция 102 МОТ о минимальных нормах социального обеспечения. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf (дата обращения: 15.02.2021).
13. Государственная Дума приняла 19 июля 2018 г. в первом чтении проект федерального закона «О ратификации Конвенции о минимальных нормах социального обеспечения (Конвенции № 102)» // Сайт ГД РФ. 19.07.2018. URL: <http://duma.gov.ru/news/27664/> (дата обращения: 15.02.2021).
14. Приложение к Разделу XI Конвенции 102 МОТ о минимальных нормах социального обеспечения. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf (дата обращения: 15.02.2021).
15. Национальная политика в сфере занятости: руководство для представительных организаций работников // Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. М. : МБТ, 2015. 216 с.
16. Индикаторы достойного труда за 2001–2017 гг. / Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения: 15.02.2021).
17. Женщины, бизнес и закон – 2018. Основные выводы. Вашингтон : Всемирный банк, 2018. 28 с.
18. Женщины, бизнес и закон – 2016. Основные выводы. Вашингтон : Всемирный банк, 2016. 30 с.
19. Трубин В., Николаева Н., Горвиц С., Палеева М., Хусаинова А. Работающие бедные в России и за рубежом. Социальный бюллетень. М. : Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2017. 34 с.

20. *Росстат*: Более 12 миллионов работающих россиян находятся за чертой бедности // *Ведомости*. 31.10.2017. URL: <https://echo.msk.ru/news/2083740-echo.html> (дата обращения: 15.02.2021).

21. *Сколько бедных в России?* // *АиФ*. 27.11.2017. URL: http://www.aif.ru/dontknows/actual/skolko_bednyh_v_rossii (дата обращения: 15.02.2021).

22. *Средняя зарплата в России в июне составила 52 тысячи рублей* // *Национальная служба новостей*. 20 августа 2020 г. URL: <https://nsn.fm/economy/srednyaya-zarplata-v-rossii-v-iune-sostavila-52-tysyachi-rublei> (дата обращения: 15.02.2021).

23. *Петрова Е.* Первомайская бедность: в России выросла «минималка» // *Газета.ru*. 01.05.2018. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/04/27/11732407.shtml> (дата обращения: 15.02.2021).

24. *Федеральный закон от 29.12.2020 г. № 473-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»*. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_... (дата обращения: 15.02.2021).

25. *Раскрыты зарплаты российских чиновников* // *Лента.ру*. 5 марта 2018 г. URL: <https://lenta.ru/news/2018/03/05/salary/> (дата обращения: 15.02.2021).

26. *Конвенция 117 МОТ об основных целях и нормах социальной политики*. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c117_ru.htm (дата обращения: 15.02.2021).

27. *Westmore B.* Do government transfers reduce poverty in China? Micro evidence from five regions // *China Economic Review*. October 2018. Vol. 51. P. 59–69. DOI: 10.1016/j.chieco.2018.05.009

28. *Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающие современным требованиям здорового питания* (утверждены Приказом Минздрава России от 19 августа 2016 г. № 614). URL: <https://garant.ru/products/ipro/prime/doc...> (дата обращения: 15.02.2021).

29. *Гусенко М.* Топилин: В потребительскую корзину добавляют мяса и рыбы // *Российская газета*. 9.01.2018. URL: <https://rg.ru/2018/01/09/maksim-topilin-v-potrebitelskuiu-korzinu-dobavjat-miasa-i-ryby.html> (дата обращения: 15.02.2021).

30. *Двадцать лет реформ глазами россиян* (опыт многолетних социологических замеров): аналитический доклад. М. : Институт социологии РАН, 2011. 304 с.

31. *Бобков В.Н.* Удручающие социальные результаты двадцатилетней капиталистической трансформации России // *Российский экономический журнал*. 2012. № 2. С. 10–28.

32. *Литвинов В.А.* Прожиточный минимум в системе потребительских бюджетов // *Уровень жизни населения регионов России*. 2007. № 7. С. 16–26.

33. *Самедова Е.* Эксперты: Прожиточный минимум в России искусственно занижен // *DW*. 02.01.2013. URL: <https://p.dw.com/p/17CAv> (дата обращения: 15.02.2021).

34. *Борсук Д.А., Шевцов В.В.* О минимальном размере оплаты труда и прожиточном минимуме в современной России // *Современные научные исследования и разработки*. 2018. № 6. С. 141–143.

35. *Маллаева М.И.* Прожиточный минимум в системе социальной защиты населения: методический аспект // *Труд и социальные отношения*. 2009. № 8. С. 29–35.

36. *Румянцева Е.* Мониторинг национальных систем здравоохранения. // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62, № 2. С. 92–99. DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-2-92-99

37. *Румянцева Е.Е.* Парадоксы современного этапа развития экономики России // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2018. № 2. С. 46–56.

38. *Скузоватова О.Г.* «Прожиточный минимум» как определяющая константа развития российского общества // *Труд и социальные отношения*. 2013. № 1. С. 22–36.

39. *Строев П.В., Раваев М.Н.* Городские агломерации как элемент региональной политики (на примере Канады) // *Экономика в промышленности*. 2016. № 2. С. 183–190.

40. Строев П.В., Решетников С.Б. «Умный город» как новый этап городского развития // Экономика в промышленности. 2017. Т. 10, № 3. С. 207–214.

41. Effing R., Groot B.P. Social smart city: introducing digital and social strategies for participatory governance in smart cities // Lecture Notes in Computer Science. 2016. Vol. 9820. P. 241–252.

42. Plagerson S., Patel L., Hochfeld T., Ulriksen M.S. Social policy in South Africa: Navigating the route to social development // World Development. January 2019. Vol. 113. P. 1–9. DOI: 10.1016/j.worlddev.2018.08.019

43. Румянцева Е.Е. Об эффективности управления: значимые критерии поощрений или наказаний // Проблемы теории и практики управления. 2018. № 4. С. 134–142.

44. Bishnu M., Guo N.L., Kumru C.S. Social Security with Differential Mortality. 14 November, 2018. URL: <https://www.isid.ac.in/~mbishnu/Differential%20Mortality.pdf> (date of access: 09.12.2019).

Regional Subsistence Minimum and the Minimum Wage: Problems of Simplifying Approaches and Distorting the Real Needs of the Population

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 93–109. DOI: 10.17223/19988648/53/4

Elena E. Rumyantseva, Economic Policy and Business Center (Moscow, Russian Federation). E-mail: e.p.centre@mail.ru

Oleg L. Shutov, Kuban Institute of Professional Education (Krasnodar, Russian Federation). E-mail: oshutov68@gmail.com

Keywords: subsistence minimum, minimum wage, poverty, social inequality, living standards, social standards, sociological surveys of population, effectiveness of social policy, International Labor Organization, distortion of statistical data, gender differences, decent work, unprotected employment.

The subsistence minimum and the minimum wage, being basic social standards, not only formally determine the poverty threshold, but also act as the most important instruments of the state regulation of the living and poverty standard, exerting a noticeable effect on both its increase and its decrease. The discussion about the calculation methods, which has been carried out since the beginning of the 1990s, has not ended, and the subsistence minimum and the minimum wage turned out to be so underestimated and at the same time distorted that not only independent experts, relatively free in their assessments, but also the Russian Federation government analysts, previously censoring the publications, state the need to change the approaches to the establishment of the living wage and the minimum wage at the federal and regional levels. In Russia in the recent years, the number of the poor has been growing, and the phenomenon of the growing working poverty has also been noted. Since January 2021, changes in the methodology for the subsistence minimum and the minimum wage calculating have been made, but not in the direction of their more labor-intensive scientific justification, but, on the contrary, in the direction of the even greater simplification. These social standards are now tied as a percentage to the median wage. In the case of an increase between the real minimum needs of the population and the estimated ones, this can be a significant cause of social conflicts. The authors propose to change the practice of applying a simplified approach to the subsistence minimum and minimum wage calculating, the other state regulation instruments of the living and poverty standard in the country and, on the basis of an all-Russian discussion of the state regulation system of the living and poverty standard in Russia with the professional and independent experts, adopt a new methodology, based, according to the requirements of the International Labor Organization, on the sociological surveys method, which will measure the real incomes and expenditures of low-income groups, a normative method reflecting rational consumption norms corresponding to a healthy lifestyle, as well as a method of observing macroeconomic proportions adopted by the international community called relative poverty. The complex application of these methods is, according to the authors,

a promising development of scientific research and a change in the content of the legislation in this area. The main result of the transition to a new methodology for establishing the living wage and the minimum wage by federal and regional legislation in Russia in the context of reducing the differentiation in wages of the state and municipal employees and the public sector employees will be a decrease in the number of the poor and a decrease in the degree of the social inequality. An increase in the number of the poverty growth problem research in Russia is also urgent.

References

1. Russian Federation. (2018) *Federal Law of 24.10.1997, No. 134-FZ (as amended on 29.07.2018) "On the cost of living in the Russian Federation"* [Online] Available from: <http://www.pravo.gov.ru> (Accessed: 15.02.2021). (In Russian).
2. Lucci, P., Bhatkal, T. & Khan, A. (2018) Are we underestimating urban poverty? *World Development*. 103. pp. 297–310. DOI: 10.1016/j.worlddev.2017.10.022
3. Zhang, C. et al. (2014) Are poverty rates underestimated in China? New evidence from four recent surveys. *China Economic Review*. 31. pp. 410–425. DOI: 10.1016/j.chieco.2014.05.017
4. Landefeld, J.C. et al. (2014) The association between a living wage and subjective social status and self-rated health: A quasi-experimental study in the Dominican Republic. *Social Science & Medicine*. 121. pp. 91–97. DOI: 10.1016/j.socscimed.2014.09.051
5. Racine, A.D. (2016) Child Poverty and the Health Care System. *Academic Pediatrics*. 3 (16). pp. S83–S89. DOI: 10.1016/j.acap.2015.12.002
6. Lund, C. et al. (2011) Poverty and mental disorders: breaking the cycle in low-income and middle-income countries. *The Lancet*. 9801 (378). pp. 1502–1514. DOI: 10.1016/S0140-6736(11)60754-X
7. Raissian, K.M. & Bullinger, L.R. (2017) Money matters: Does the minimum wage affect child maltreatment rates? *Children and Youth Services Review*. 72. pp. 60–70. DOI: 10.1016/j.childyouth.2016.09.033
8. Yamada, K. (87) Tracing the impact of large minimum wage changes on household welfare in Indonesia. *European Economic Review*. 87. pp. 287–303. DOI: 10.1016/j.eurocorev.2016.05.008
9. Pollin, R. (2002) What is a living wage?: Considerations from Santa Monica, CA. *Review of Radical Political Economics*. 3 (34). pp. 267–273. DOI: 10.1016/S0486-6134(02)00167-5
10. ILO. (1970) *Preambula Konvencii 131 MOT o ob ustanovlenii minimal'noy zarabotnoy platy s osobym uchetom razvivayushchikhsya stran* [Preamble to ILO Convention No. 131 concerning the fixing of minimum wages, with particular regard to developing countries]. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@normes/documents/normativeinstrument/wcms_c131_ru.htm (Accessed: 15.02.2021).
11. ILO. (1947) *Konvenciya 82 MOT o sotsial'noy politike na territoriyakh vne metropolii* [ILO Social Policy (Non-Metropolitan Territories) Convention No. 82]. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c082_ru.htm (Accessed: 15.02.2021).
12. ILO. (1952) *Konvenciya 102 MOT o minimal'nykh normakh sotsial'nogo obespecheniya* [Social Security (Minimum Standards) Convention No. 102]. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf (Accessed: 15.02.2021).
13. RF State Duma. (2018) *On July 19, 2018, in the first reading, the State Duma adopted the draft federal law "On the ratification of Social Security (Minimum Standards) Convention No. 102"*. [Online] Available from: <http://duma.gov.ru/news/27664/> (Accessed: 15.02.2021). (In Russian).
14. ILO. (2021) *Prilozhenie k Razdelu XI Konvencii 102 MOT o minimal'nykh normakh sotsial'nogo obespecheniya* [Appendix to Section XI of ILO Convention 102 on minimum

standards of social security]. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/normes/documents/normativeinstrument/wcms_c102_ru.pdf (Accessed: 15.02.2021).

15. ILO. (2015) *Natsional'naya politika v sfere zanyatosti: Rukovodstvo dlya predstavitel'nykh organizatsiy rabotnikov* [National Employment Policies: A Guide for Representative Workers' Organizations]. Moscow: ILO.

16. Rosstat. (2017) *Indikatory dostoy'nogo truda za 2001–2017 gg.* [Decent Work Indicators 2001–2017]. [Online] Available from: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (Accessed: 15.02.2021).

17. World Bank. (2018) *Zhenshchiny, biznes i zakon – 2018. Osnovnye vyvody* [Women, Business and the Law–2018. Key Findings]. Washington: World Bank.

18. World Bank. (2016) *Zhenshchiny, biznes i zakon – 2016. Osnovnye vyvody* [Women, Business and the Law–2016. Key Findings]. Washington: World Bank.

19. Trubin, V. et al. (2017) *Rabotayushchie bednye v Rossii i za rubezhom. Sotsial'nyy byulleten'* [The working poor in Russia and abroad. Social bulletin]. Moscow: Analiticheskiy tsentr pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii.

20. *Vedomosti*. (2017) Rosstat: Bolee 12 millionov rabotayushchikh rossiyan nakhodyatsya za chertoy bednosti [Rosstat: More than 12 million working Russians are below the poverty line]. [Online] Available from: <https://echo.msk.ru/news/2083740-echo.html> (Accessed: 15.02.2021).

21. *AiF*. (2017) Skol'ko bednykh v Rossii? [How many poor people are there in Russia?]. [Online] Available from: http://www.aif.ru/dontknows/actual/skolko_bednyh_v_rossii (Accessed: 15.02.2021).

22. *Nsn.fm*. (2020) Srednyaya zarplata v Rossii v iyune sostavila 52 tysyachi rubley [The average salary in Russia in June was 52 thousand rubles]. *Natsional'naya sluzhba novostey*. 20 August. [Online] Available from: <https://nsn.fm/economy/srednyaya-zarplata-v-rossii-v-iyune-sostavila-52-tysyachi-rublei> (Accessed: 15.02.2021).

23. Petrova, E. (2018) Pervomayskaya bednost': v Rossii vyroslo "minimalka" [May Day Poverty: "Minimum Wage" has grown in Russia]. *Gazeta.ru*. [Online] Available from: <https://www.gazeta.ru/business/2018/04/27/11732407.shtml> (Accessed: 15.02.2021).

24. Consultant Plus. (2020) *Federal Law of December 29, 2020, No. 473-FZ "On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation"*. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372636/ (Accessed: 15.02.2021). (In Russian).

25. *Lenta.ru*. (2018) Raskryty zarplaty rossiyskikh chinovnikov [The salaries of Russian officials are disclosed]. [Online] Available from: <https://lenta.ru/news/2018/03/05/salary/> (Accessed: 15.02.2021).

26. ILO. (1962) *Konventsiya 117 MOT ob osnovnykh tselyakh i normakh sotsial'noy politiki* [Social Policy (Basic Aims and Standards) Convention, 1962 (No. 117)]. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c117_ru.htm (Accessed: 15.02.2021).

27. Westmore, B. (2018) Do government transfers reduce poverty in China? Micro evidence from five regions. *China Economic Review*. 51. pp. 59–69. DOI: 10.1016/j.chieco.2018.05.009

28. Garant. (2016) *Recommendations for rational norms of food consumption that meet modern requirements for a healthy diet (approved by Order of the Ministry of Health of Russia of August 19, 2016, No. 614)*. [Online] Available from: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71385784/> (Accessed: 15.02.2021). (In Russian).

29. Gusenko, M. (2018) Topilin: V potrebitel'skuyu korzinu dobavyat myasa i ryby [Topilin: Meat and fish will be added to the consumer basket]. *Rossiyskaya gazeta*. 9 January. [Online] Available from: <https://rg.ru/2018/01/09/maksim-topilin-v-potrebitelskuiu-korzinu-dobaviat-miasa-i-ryby.html> (Accessed: 15.02.2021).

30. Institute of Sociology, RAS. (2011) *Dvadsat' let reform glazami rossiyan (opyt mnogoletnikh sotsiologicheskikh zamerov). Analiticheskiy doklad* [Twenty years of reforms through the eyes of Russians (the experience of many years of sociological measurements). Analytical report]. Moscow: Institute of Sociology RAS.
31. Bobkov, V.N. (2012) Udruchayushchie sotsial'nye rezul'taty dvadtsatiletny kapitalisticheskoy transformatsii Rossii [Depressing social results of the twenty years of capitalist transformation of Russia]. *Rossiyskiy ekonomicheskij zhurnal*. 2. pp. 10–28.
32. Litvinov, V.A. (2007) Prozhitochnyy minimum v sisteme potrebitel'skikh byudzhetrov [Subsistence minimum in the system of consumer budgets]. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*. 7. pp. 16–26.
33. Samedova, E. (2013) *Eksperty: Prozhitochnyy minimum v Rossii iskusstvenno zanizhen* [Experts: The subsistence minimum in Russia is artificially underestimated]. [Online] Available from: <https://p.dw.com/p/17CAv> (Accessed: 15.02.2021).
34. Borsuk, D.A. & Shevtsov, V.V. (2018) O minimal'nom razmere oplaty truda i prozhitochnom minimume v sovremennoy Rossii [On the minimum wage and living wage in modern Russia]. *Sovremennye nauchnye issledovaniya i razrabotki*. 6. pp. 141–143.
35. Mallaeva, M.I. (2009) Prozhitochnyy minimum v sisteme sotsial'noy zashchity naseleniya: metodicheskij aspekt [Subsistence minimum in the system of social protection of the population: methodological aspect]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya*. 8. pp. 29–35.
36. Rumyantseva, E. (2018) Monitoring of National Health Systems. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2 (62). pp. 92–99. (In Russian). DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-2-92-99
37. Rumyantseva, E.E. (2018) Paradoksy sovremennoogo etapa razvitiya ekonomiki Rossii [Paradoxes of the current stage of Russian economy's development]. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskij menedzhment*. 2. pp. 46–56.
38. Skuzovatova, O.G. (2013) “Prozhitochnyy minimum” kak opredelyayushchaya konstanta razvitiya rossiyskogo obshchestva [“Subsistence minimum” as a defining constant of Russian society's development]. *Trud i sotsial'nye otnosheniya*. 1. pp. 22–36.
39. Stroeve, P.V. & Ravaev, M.N. (2016) Gorodskie aglomeratsii kak element regional'noy politiki (na primere Kanady) [Urban agglomerations as an element of regional policy (on the example of Canada)]. *Ekonomika v promyshlennosti*. 2. pp. 183–190.
40. Stroeve, P.V. & Reshetnikov, S.B. (2017) “Umnyy gorod” kak novyy etap gorodskogo razvitiya [“Smart City” as a New Stage of Urban Development]. *Ekonomika v promyshlennosti*. 3 (10). pp. 207–214.
41. Effing, R. & Groot, B.P. (2016) Social smart city: introducing digital and social strategies for participatory governance in smart cities. *Lecture Notes in Computer Science*. 9820. pp. 241–252.
42. Plagerson, S. et al. (2019) Social policy in South Africa: Navigating the route to social development. *World Development*. 113. pp. 1–9. DOI: 10.1016/j.worlddev.2018.08.019.
43. Rumyantseva, E.E. (2018) Ob effektivnosti upravleniya: znachimye kriterii pooshchreniy ili nakazaniy [On management effectiveness: significant criteria for rewards or punishments]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 4. pp. 134–142.
44. Bishnu, M., Guo, N.L. & Kumru, C.S. (2018) *Social Security with Differential Mortality*. [Online] Available from: <https://www.isid.ac.in/~mbishnu/Differential%20Mortality.pdf> (Accessed: 09.12.2019).

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 336.714:69

DOI: 10.17223/19988648/53/5

М.В. Пятаев

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ И КОЭФФИЦИЕНТЫ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ВАЖНОСТИ¹

Приведены результаты сравнительной оценки эффективности крупномасштабных железнодорожных проектов. Высокая неопределенность по таким проектам требует адекватных методов оценки. Предлагается методология, которая учитывает не только сценарии развития внешней среды, но и «масштабность» проекта, оказывающая влияние и на сами сценарии. В результате работы с группой экспертов удалось получить приоритеты развития каждого проекта: ж.-д. перехода на о. Сахалин, Приполярной и Ленско-Камчатской магистралей.

Ключевые слова: крупномасштабные проекты, железнодорожные проекты, инфраструктурные проекты, транспортные проекты, мегапроекты, метод аналитической иерархии

Введение

На III общероссийском форуме «Инфраструктурные проекты России: партнерство бизнеса и власти» (сентябрь 2011 г.) председатель правления Национального агентства прямых инвестиций, модератор пленарного заседания «Мегапроекты России» И. Вдовин заявил, что «...успешная реализация долгосрочных капиталоемких проектов имеет невероятно важное, общегосударственное значение. От того, как осуществлен проект, зависит репутация страны. В нашей истории есть примеры удачно воплощенных в жизнь крупных проектов в сфере ТЭК, автопрома, транспортной инфраструктуры. Сегодня мы наблюдаем старт новой эпохи мегапроектов» [1].

Солидаризуясь с этим заявлением по существу, с сожалением отмечаем, что почти за 10 лет, прошедших с момента декларированного старта, партнерство бизнеса и власти при осуществлении инфраструктурных мегапроектов в России, именуемых нами крупномасштабными, если и состоялось, то точно. Констатация касается как *институциональных* проектов типа

¹ Автор выражает благодарность и глубокую признательность д-ру экон. наук, профессору, главному научному сотруднику Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Евгению Борисовичу Кибалову за советы и ценные замечания при работе над данной статьей.

структурной реформы ОАО «РЖД», так и проектов *инвестиционных* (капиталообразующих) типа сооружения высокоскоростных железнодорожных магистралей и проектов федеральной значимости на Восточном полигоне железнодорожной сети России. Неудачный старт объясняется: 1) перманентной ограниченностью инвестиционных ресурсов и родовыми дефектами системы финансирования проектов; 2) коррупцией; 3) непрозрачностью работы государственных служб; 4) низкой профессиональной подготовкой государственных чиновников; 5) неэффективностью принимаемых инвестиционных решений [2]. В других странах ситуация несколько иная, но и там, если судить по монографии [3], оценка последствий реализации мегапроектов для экономики и общества неоднозначна, колеблется в диапазоне «негативная – позитивная». В целом в монографии конструктивного ответа на вопрос «что делать?» в турбулентно развивающемся мире нет.

Далее мы сконцентрируем внимание на особом классе крупномасштабных *инвестиционных* проектов, а именно на российских железнодорожных проектах (КИПжд). Основная задача данного исследования – учет фактора неопределенности при реализации проекта и последствий реализации крупномасштабных железнодорожных проектов с помощью гибридной модели (ГМ). Предполагаем при этом, что ориентировочный перечень таких проектов уже выявлен проектантами и экспертами действующих научно-исследовательских структур (государственных или корпоративных), а описания проектов структуризованы в назывной шкале «хорошо – слабо – неструктуризованные», предложенной Г. Саймоном [4]. Кроме того, подразумевается, что правила и показатели, с помощью которых существующая практика оценивает стандартные инвестиционные проекты, исчерпывающим образом описаны в официальных методических материалах.

Проблема оценки. Крупномасштабные инвестиционные железнодорожные проекты, в отличие от маломасштабных, фактом своей реализации изменяют структуру экономики не только железнодорожной отрасли. Под их воздействием меняются темпы развития экономики страны и, следовательно, система цен, с помощью которой обосновывается эффективность самих КИПжд. Возникает ситуация типа *circulus vitiosus*. Указанный порочный круг постоянно порождает радикальную неопределенность оценки долгосрочных последствий КИПжд, и «раскрыть» ее полностью теоретически невозможно [5].

Однако снизить уровень неопределенности, переведя ее из категории «радикальная» в категорию «вероятностная», нередко удается. Собственно, реализаторы крупномасштабных проектов (мегапроектов, по западной терминологии) это постоянно делают, но из-за слабости теории осуществляют оценку эмпирически. Для проектов маломасштабных, реализуемых на сравнительно коротких временных интервалах, допущенная здесь ошибка увеличивает рискованность проектов, но она не катастрофична. Тогда как в случае долгосрочных КИПжд ошибочный выбор может привести к нежелательным последствиям не только для инвесторов, но и к суще-

ственным потерям для экономики и общества страны в целом. Российская история железнодорожного строительства содержит немало таких примеров. В настоящей статье обсуждаются КИПжд, реализованные в разной степени, но находящиеся в опасной зоне неопределенных последствий.

До сих пор не достроен БАМ, «заброшены»: Приполярная железнодорожная магистраль (ПМ) [6]¹, Северо-Сибирская железнодорожная магистраль (СевСиб) [7]², железнодорожный переход на о. Сахалин «Материк–Сахалин» (МС) [8]³, Ленско-Камчатская магистраль (ЛКМ) [9]⁴. Строительные работы по большинству из них начинались еще в сталинские времена, но были свернуты в конце 1953 г. Сегодня программа реконструкции системы «БАМ–Транссиб», несмотря на личный контроль со стороны Президента РФ, осуществляется со сбоями [10], а МС, наиболее продвинутый на сегодня проект, не имеет четкой реализационной перспективы [8]. Потери страны, Сибири и Дальнего Востока из-за таких многолетних инфраструктурных «недостроен» трудно переоценить. И дело не только в ущербах экономических, социальных и экологических, хотя и они в условиях санкций имеют тенденцию к росту. Национальная безопасность на северо-востоке России существенно укрепилась, если бы ПМ, ЛКМ и МС функционировали сегодня в штатном режиме. Желательно, чтобы все, но и одна, выделенная военными как наиболее приоритетная широтная магистраль, параллельная Транссибу, сделали бы оборонный потенциал страны в Зауралье более надежным. Потому, что военные угрозы со стороны США, Канады и их сателлитов⁵ требуют создания надежной сухопутной

¹ Данная публикация особенно интересна тем, что ее источниковая база опирается на анализ первичных архивных документов и малоизвестные цифровые данные о фактических потерях государства из-за необоснованного прекращения строительных работ по ПМ на участке Чум – Лабытнанги – Игарка, находившемся к моменту прекращения финансирования во временной эксплуатации. Были «омертвлены» 6 млрд руб. (более \$200 млн по курсу 1946 г.). Но кроме того, по оценке академика РАН А.Г. Аганбегяна, опубликованной в газете «Правда» 7 мая 1979 г., отказ МПС достроить действовавший участок «обернулся для страны миллиардным убытком» (в ценах 1979 г.).

² Эта публикация не менее интересна, чем предыдущая. В ней со ссылкой на расчеты ИЭОПП СО РАН показано, что «отказ от Севсиба приводил к снижению средних годовых темпов прироста ВВП России при разных гипотезах на 0,2–0,3 процентных пункта и к уменьшению российского целевого показателя (потребления населения) на 6–10%, что заметно превосходит прямые затраты на строительство этой магистрали».

³ В публикации показано, к каким геоэкономическим последствием приведет реализация проекта МС в «усеченном» виде, т.е. без выхода на железнодорожную сеть Японии.

⁴ В публикации дано описание ЛКМ как проекта стратегической магистрали, осуществление которого намечено после 2030 г. Магистраль протяженностью 5000 км через Усть-Кут, Якутск, Охотск, Магадан соединяет крупнейший незамерзающий порт на востоке страны Петропавловск-Камчатский с Западной Сибирью и Центром, способствует освоению природных богатств Дальневосточного федерального округа и упрочняет военно-стратегическую роль Камчатки как непотопляемого авианосца России в северной части Тихого океана.

⁵ Конгрессом США в 2017 г. был утвержден законопроект H.R.3203 о новых санкциях в отношении России. Одновременно активизировались военные приготовления в

железнодорожной сети восточнее Урала, опорной для успешных действий ВМФ РФ в акваториях Северного Ледовитого и Тихого океанов, а если потребуется, то и на суше.

Принимая во внимание сказанное и прежде всего масштабность и стратегическую значимость названных КИПЖд, инвестором ПМ, ЛКМ и МС везде в дальнейшем считается государство. Как следствие, оценка общественной эффективности КИПЖд должна производиться на федеральном уровне и на ранней стадии прединвестиционных проектировок, когда анализируется проектный замысел и уровень неопределенности затрат и результатов максимален. В качестве методологического инструмента, альтернативного западному «мейнстриму», нами при построении модели оценки используется системная парадигма Корнаи [13]. В парадигме, в частности, утверждается, что «эконометрика и другие виды общественных наук, использующие математические методы... вынуждены анализировать узкий “кусочек” реальности, поскольку это – единственный способ построить модель, подходящую для математического анализа».

Таким образом, предметом обсуждения на данной стадии выработки сложного инвестиционного решения являются:

- 1) целевые установки инвестора в долгосрочной перспективе;
- 2) допустимый уровень затратности проекта в сравнении с иными проектными альтернативами;
- 3) состав участников проекта: генеральные проектировщик и подрядчик, ключевые субподрядчики и иные стейкхолдеры, взаимодействующие с инвестором по вертикали и горизонтали;
- 4) устройство организационной структуры управления проектом и схемы его финансирования, способных обеспечить его (проекта) высокую адаптивную эффективность в ситуации неопределенности, приближающейся сегодня к полному хаосу [11].

Методы исследования

Реперной точкой для соответствующих измерений в разрезе пунктов 1–4, является проект сооружения Транссибирской железнодорожной магистрали (Транссиб), оказавшийся успешным при царизме, развитом социализме и нынешнем отечественном кроне капитализме (crony capitalism) [12]. Понятно, что копировать один к одному модели оценки и организационные решения по Транссибу теоретически и практически малопродуктивно. Сегодня перед наукой и практикой в качестве первоочередной, на наш взгляд, стоит проблема сочетания в процедурах оценки вербальных (логико-эвристических) моделей, опирающихся на суждения экспертов, и

Арктическом бассейне в рамках директивы «Новая арктическая стратегия США», подписанной президентом Б. Обамой еще в 2009 г. В ее развитие, например, главнокомандующий НАТО предложил считать Северный морской путь (СМП) продолжением Гибралтарского пролива, просто расположенным немного севернее.

моделей экономико-математических, базирующихся на статистической информации Системы национальных счетов. В обоих случаях степень агрегации данных на макроуровне предельно высока, в то время как проблема агрегирования более или менее корректно математически решена лишь для частных случаев. В настоящей статье мы конструируем гибридную модель оценки КПЖд (ГМ), т.е. стремимся найти компромисс между эвристикой и математикой, следуя положениям системной парадигмы Корнаи [13]. Делается это с помощью методологии т.н. неосистемного анализа [14, 15], который, будучи клоном упомянутой парадигмы, позволяет, не потеряв конкретику, выявить общее в различных системах, формализуемое с помощью экономико-математических моделей [16]. Каким образом предлагается снизить уровень неопределенности описанной выше многоаспектной ситуации [13], имеющей место при оценке общественной эффективности КИПЖд, излагается ниже.

Гибридная модель оценки (1). ГМ структурно состоит из моделей (рис. 1), образующих иерархию по входимости.

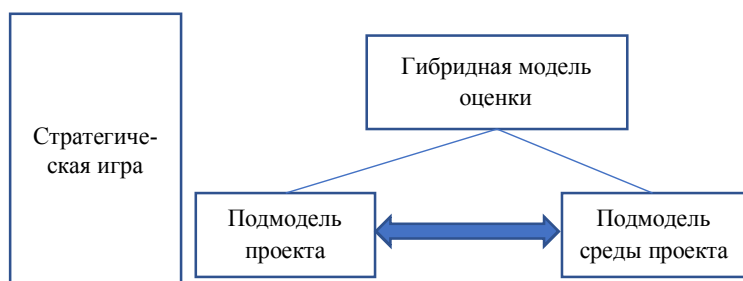


Рис. 1. Структура гибридной модели оценки общественной эффективности КИПЖд

В блоке «Подмодель проекта» (2) инвестор проекта является оперирующей стороной в стратегической игре с «природой» – экономикой России. Инвестор «имплантирует» модель проекта в модель экономики России «Подмодель среды проекта» (3) и по изменению уровня общественной эффективности последней, рассчитанного «без проекта» с уровнем «с проектом», судит об эффективности оцениваемого КИПЖд. Такова концептуальная схема работы гибридной модели, при помощи которой и при поддержке группы экспертов инвестор в интерактивном режиме принимает сложное инвестиционное решение.

Подмодели, входящие в состав ГМ, в зависимости от вариантов информационного обеспечения процедур оценки в блоках 2 и 3 могут быть описаны одним из трех способов: вербально, полувербально (средствами системного анализа) либо с помощью прикладных математических моделей. Например, модель КИПЖд в блоке 2 может быть описана с помощью сетевой модели комплекса укрупненных операций либо содержать вербальное описание проекта, структурированное с применением логических и табличных моделей; в блоке 3 может использоваться математическая модель

«затраты выпуск» и ставиться различные экстремальные задачи на множестве допустимых планов этой модели. И в том и другом случаях описания проекта должны соответствовать способам описания экономики России. Смешанный способ, когда описание проекта в блоке 2 выполнено полувербально, а сценарии развития экономики России в долгосрочной перспективе моделируются с помощью экономико-математической модели, продемонстрированы в работах [17–20]. Ниже показан способ апробации оценки, когда в блоках 2 и 3 «работают» оцифрованные экспертами вербальные модели. С точки зрения информационной «недостаточности» это самый тяжелый случай, а субъективность экспертной оценки предпочтительности сравниваемых КИПжд общеизвестна. Тем не менее наш опыт показывает, что по сравнению с традиционными межотраслевыми, отраслевыми и региональными методиками получения искомой оценки предлагаемая методика не вуалирует проблему, скажем так, «недоучета фактора» неопределенности, и содержит логически непротиворечивые способы снижения его уровня и качество принимаемых решений.

Модельный эксперимент. Его содержание и результаты в пошаговой развертке представлены ниже.

Первый шаг. На рис. 2 приведена графическая информационная модель, демонстрирующая размещение объектов оценки на территории Сибири и Дальнего Востока.

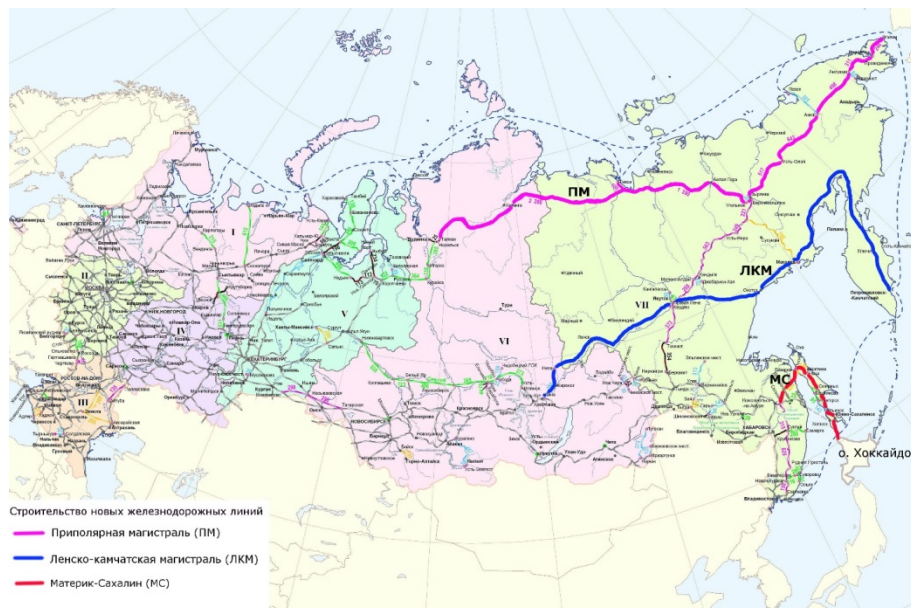


Рис. 2. Схема размещения ПМ, ЛКМ и МС

Уже первый шаг показывает, что изыскательский цикл с разной степенью глубины к настоящему времени осуществлен и трассы будущих магистралей, изображенные на рис. 2, уже послужили ориентирами для частич-

ной реализации крупномасштабных проектов. Видно, что ПМ, ЛКМ и МС представляют собой железнодорожные магистрали, предназначенные для освоения территорий. В совокупности они образуют широтные элементы будущей транспортной решетки – инфраструктуры северо-восточного вектора развития России в XXI в. Стратегический замысел системы очевиден: усилить связность Европейской и Азиатской России как ответ на попытки коллективного Запада расчленить страну и получить право неограниченного доступа к ее природным ресурсам. Территориальная рассредоточенность производительных сил страны затрудняет адекватный ответ на этот вызов. «Железнодорожное» решение, несмотря на высокую затратность, позволяет существенно укрепить целостность страны и получить эмерджентный макроэффект, связав европейскую часть страны с умеренным климатом и плотно заселенную, но с истощенным потенциалом полезных ископаемых с зауральской частью, слабо заселенной и с преимущественно суровым климатом, но имеющую запасы полезных ископаемых мирового уровня. Реализация данного стратегического замысла в полном объеме и в кратчайшие сроки (по соображениям национальной безопасности) из-за ограниченности инвестиционных ресурсов в каждый конкретный момент времени состояться не может. Необходимо эшелонирование проектов по срокам исполнения, что требует их ранжирования по критерию сравнительной общественной эффективности, понимаемой комплексно, когда требования национальной безопасности в моделях оценки учитываются непосредственно, а не косвенно, как в большинстве известных нам моделей национального уровня.

Второй шаг. Заключается в построении некоего аналога детерминистской аналитической иерархии Т. Саати [21, 22], модифицированной с целью учета факторов неопределенности конкурирующих альтернатив в процессе оценки их общественно полезной эффективности. Т. Саати проводит свой анализ и строит дерево критериев в единственном сценарии состояния внешней среды сравниваемых проектов. Следовательно, не учитывается эндогенная неопределенность при квантификации критериев оценки, что и позволяет определить подход автора метода как детерминистский. Модификация описана в работе [17] применительно к проблеме освоения ресурсов арктического шельфа России, а ее развитие (модификации) в настоящей статье иллюстрируется рис. 3, с дальнейшей апробацией в ходе проведения опросов экспертов. Указанный подход синтезирует предлагаемый подход с методами Т. Саати, PATTERN, «затраты – эффективность», что позволяет учесть фактор неопределенности при оценке КИПжд лучше, чем в перечисленных зарубежных методиках, и, как следствие, принимать сложные инвестиционные решения более обоснованно.

Структурировав в назывной шкале ДЦ и сценарии-контрасты, эксперты¹ приступают к их квантификации в шкалах сначала порядковой, затем

¹ Для сохранения сравнимости предлагаемого нами подхода с методом аналитической иерархии Т. Саати в статье в качестве ЛПР (как у Т. Саати) выступает эксперт-

количественной. Для этого эксперты упорядочили подцели по невозрастающей значимости для достижения цели верхнего уровня, причем так, что ранжировки подцелей (военно-стратегической, социальной и экономической) зависят от сценария, т.е. эксперты упорядочивали эти подцели три раза (в условиях оптимистического, пессимистического и промежуточного сценариев). Полученные упорядочения были обработаны с помощью компьютерного продукта ASPER на базе алгоритма [24]¹.

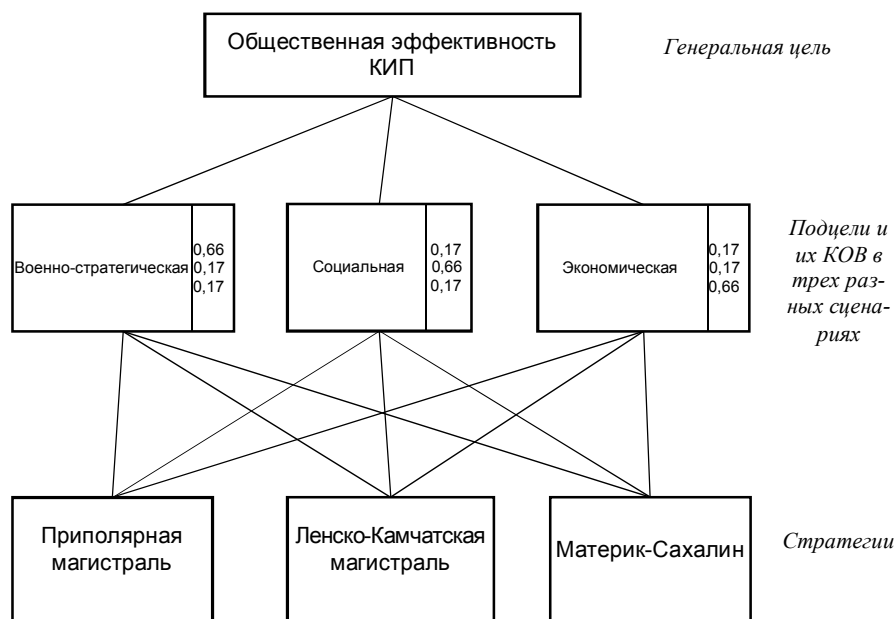


Рис. 3. Дерево целей для оценки проекта с коэффициентами относительной важности (приоритетами) подцелей в трех разных сценариях

Полученные числовые значения КОВ для случая трех подцелей генеральной цели проектов в трех сценариях развития внешней среды представлены на рис. 3.

На рис. 3 каждая подцель после обработки ответов экспертов получила КОВ в рамках определенного сценария, при этом сумма КОВ в рамках одного сценария равна максимуму, т.е. 1, что отражает степень достижения генеральной цели. Однако «значимость» или «ценность» этого максимума в разных сценариях неодинаковая. В этой связи был проведен второй тур

лидер, выявленный нами при групповой экспертизе в работе [23]. Такой прием не меняет логику процедур оценки и способов оценки экспертом-лидером проектных альтернатив с помощью компьютерных продуктов в интерактивном режиме, но упрощает изложение.

¹ Подобная процедура экспертного оценивания проектных альтернатив формализованно описана в работе [24], и здесь для упрощения изложения это описание опускается.

экспертизы, в котором приняли участие 17 экспертов. Экспертная группа состояла из профессоров и доцентов Сибирского государственного университета путей сообщения, а также представителей компаний, оказывающих транспортные и логистические услуги. Экспертам во втором туре экспертизы предлагалось упорядочить с точки зрения важности композиции «КИПжд+сценарий» по степени их полезности для достижения каждой подцели ДЦ. В нашем случае три проекта и три сценария составляют девять возможных сочетаний пар «стратегия–сценарий», которые необходимо было упорядочить экспертам по степени их полезности для достижения каждой подцели из числа указанных на рис. 3¹. Результаты представлены в табл. 1.

Перечень этих сочетаний пар:

- 1 – «ПМ + оптимистический сценарий»;
- 2 – «ПМ + пессимистический сценарий»;
- 3 – «ПМ + промежуточный сценарий»;
- 4 – «ЛКМ + оптимистический сценарий»;
- 5 – «ЛКМ + пессимистический сценарий»;
- 6 – «ЛКМ + промежуточный сценарий»;
- 7 – «МС + оптимистический сценарий»;
- 8 – «МС + пессимистический сценарий»;
- 9 – «МС + промежуточный сценарий».

Таблица 1. Результаты обработки анкет экспертов

Композиция «альтернатива + сценарий»	КОВ (приоритет) по подцелям проекта		
	военно-стратегическая	социальная	экономическая
«ПМ + оптимистический сценарий»	0,26	0,07	0,01
«ПМ + пессимистический сценарий»	0,10	0,07	0,00
«ПМ + промежуточный сценарий»	0,26	0,07	0,00
«ЛКМ + оптимистический сценарий»	0,01	0,05	0,11
«ЛКМ + пессимистический сценарий»	0,01	0,03	0,05
«ЛКМ + промежуточный сценарий»	0,02	0,04	0,11
«МС + оптимистический сценарий»	0,09	0,45	0,31
«МС + пессимистический сценарий»	0,04	0,07	0,10
«МС + промежуточный сценарий»	0,20	0,15	0,31
Сумма	1	1	1

Затем ранжировки от всех экспертов были обработаны (переведены в количественные значения), а полученный вектор оценки нормировался к единице. Результаты заносятся в табл. 2.

На следующем этапе матрицу нормированных приоритетов КОВ из табл. 2 умножаем на КОВ подцелей (см. рис. 3), предварительно записав их

¹ В общем случае количество оцениваемых проектов, сценариев и композиций может быть разным, но, учитывая сложность КИПжд и ограниченные возможности даже высококвалифицированных экспертов (память, интеллект и личностные качества), по нашему опыту, большим быть не может.

виде матрицы-столбца, таким образом, получим степени достижения генеральной цели, какой бы сценарий ни реализовался. Полученный результат представим в виде оценочной матрицы.

Таблица 2. Нормирование КОВ из табл. 1

Композиция «альтернатива + сценарий»	Нормированные КОВ (приоритет) по подцелям проекта		
	военно-стратегическая	социальная	экономическая
«ПМ + оптимистический сценарий»	1,00	0,02	0,09
«ПМ + пессимистический сценарий»	0,40	0,01	0,41
«ПМ + промежуточный сценарий»	1,00	0,01	0,27
«ЛКМ + оптимистический сценарий»	0,05	0,36	0,31
«ЛКМ + пессимистический сценарий»	0,02	0,17	0,07
«ЛКМ + промежуточный сценарий»	0,09	0,36	0,17
«МС + оптимистический сценарий»	0,36	1,00	1,00
«МС + пессимистический сценарий»	0,17	0,34	0,12
«МС + промежуточный сценарий»	0,75	1,00	0,40

Таблица 3. Оценочная матрица крупномасштабных железнодорожных проектов

КИПжд <i>i</i>	Сценарий <i>j</i>		
	оптимистический	пессимистический	промежуточный
ПМ	0,68	0,15	0,35
ЛКМ	0,14	0,12	0,19
МС	0,58	0,27	0,56

Анализ табл. 3 с помощью критериев теории принятия решений в ситуации неопределенности дал результаты, приведенные в табл. 4.

Таблица 4. Выбор стратегии по критериям теории принятия решений

КИПжд	Критерии					
	Вальда	Максима	Севиджа	Гурвица ¹	Байеса ²	Лапласа ³
ПМ					*	
ЛКМ						*
МС	*	*	*	*		

Как видим, по правилам теории принятия решений для случая, когда ни объективная, ни субъективная вероятность актуализации сценариев развития экономики России не известны, наиболее предпочтительным по крите-

¹ При $\alpha = 0,66$.

² При вероятности актуализации оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сценариев 0,2; 0,6; 0,2 соответственно.

³ При равновероятной возможности актуализации оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сценариев.

риям (военно-стратегическому, социальному и экономическому) является МС – проект «Материк – Сахалин». Если же вероятности актуализации сценариев могут быть спрогнозированы, то по критерию Байеса наилучшим определяется проект ПМ – Приполярной магистрали. В случае отсутствия достаточных оснований для исчисления вероятности актуализации одного из трех сценариев-контрастов в качестве наиболее предпочтительного по критерию Лапласа рекомендуется ЛКМ – проект Ленско-Камчатской магистрали.

Полученные выводы о предпочтительности анализируемых объектов по критерию Лапласа, как показали наши расчеты, устойчивы при любых изменениях α в промежутке $[0,1]$; при изменении распределения вероятности актуализации сценариев-контрастов в некоторых вариантах изменений проекты ПМ и ЛКМ меняются местами по предпочтительности.

Результаты. В ходе исследования была апробирована методика, дополняющая методику PATTERN и метод аналитической иерархии, а именно процедура, предусматривающая учет разной «ценности» достижения генеральной цели проекта в различных сценариях. В ходе апробации данной процедуры и обработки суждений экспертов предпочтительным оказался проект «Материк – Сахалин».

Выводы. В России недостаточно внимания уделяется оценке эффективности крупномасштабных проектов в части общественной эффективности. Крупномасштабные железнодорожные проекты, такие как Приполярная магистраль, переход на остров Сахалин и Ленско-Камчатская магистраль, требуют огромных инвестиционных вложений и имеют с точки зрения коммерческой эффективности очень большие сроки окупаемости, что делает подобные проекты мало привлекательными для частных инвесторов. Строительство таких объектов без участия государственных инвестиций не представляется возможным, для принятия решения необходимо использовать методологию несистемного анализа, которая позволяет учитывать военно-стратегические, социальные, экономические и другие критерии при оценке эффективности крупномасштабных железнодорожных проектов.

Литература

1. Новая эра мегапроектов России // Эксперт.ру. 20 сентября 2011. URL: <https://expert.ru/2011/09/20/novaya-era-megaproektov-rossii/> (дата обращения: 11.02.2021).
2. Бизнес и государство: в чем взаимный интерес? // Все про ИП. URL: <https://vseproip.com/biznes-ip/o-biznese-ip/vzaimodejstvie-gosudarstva-i-biznesa.html#i-6> (дата обращения: 11.02.2021).
3. Flyvbjerg B., Bruzelius N., Rothengatter W. Megaprojects and risk: An anatomy of ambition. Cambridge University Press, 2003. 207 p.
4. Simon H., Newell A. Heuristic problem solving: the next advance in operations research // Operation Research. 1958. Vol. 6, № 6.
5. Богачев В.Н. Регион БАМ: Концепция развития на новом этапе. Новосибирск : Изд-во СО РАН, 1996. 160 с.
6. Ламин А.В. Преемственность замыслов и начинаний хозяйственного освоения Сибири // Сибирь: проекты XX века : сб. науч. статей / под ред. Л.М. Горюшкина, В.А. Ламина. Новосибирск, 1996. С. 33–51.

7. Суслов В.И. Северо-Сибирская история // Эксперт-Сибирь. 2008 (21–27 апреля). № 16 (205). URL: https://expert.ru/siberia/2008/16/zheleznyye_dorogi/ (дата обращения: 26.04.2020).
8. Кибалов Е.Б., Кин А.А. К вопросу об эффективности железнодорожного проекта «Материк – Сахалин» // Регион: экономика и социология. 2018. № 3. С. 6–20.
9. Космин В. Магистраль на Камчатку // Гудок. № 54 (242870). 30.03.2009. С. 5.
10. Кибалов Е.Б. Крупномасштабные железнодорожные проекты: организационные решения как инструмент снижения неопределенности затрат и результатов // Вопросы новой экономики. 2019. № 1 (49). С. 60–66.
11. Нассим Талеб. Патология нашего времени – потеря контакта с реальностью // Портал РБК. 16.11.2017. URL: https://www.rbc.ru/interview/own_business/16/11/2017/5a0c361d9a7947003e4aff7c (дата обращения: 11.02.2021).
12. Кибалов Е.Б., Кин А.А. Проблема учета фактора неопределенности при оценке ожидаемой эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов // Регион: экономика и социология. 2007. № 3. С. 67–91.
13. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 4–22.
14. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. 2011. № 11. С. 1–25.
15. Клейнер Г.Б. Системные сдвиги и опорные точки мирового развития // Глобальный мир: системные сдвиги, вызовы и контуры будущего : XVII Международные Лихачевские научные чтения, 18–20 мая 2017 г. СПб. : СПбГУП, 2017.
16. Каценелинбойген А.И. Системный анализ и проблема ценностей // Системные исследования : ежегодник. М. : Наука, 1972. С. 46–71.
17. Кибалов Е.Б., Хуторецкий А.Б. Альтернативы транспортного обеспечения освоения арктического шельфа России // Регион: экономика и социология. 2015. № 1. С. 3–19.
18. Оценка ожидаемой эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов // Системное моделирование и анализ мезо- и микроэкономических объектов / отв. ред. В.В. Кулешов, Н.И. Суслов. Новосибирск, 2014. С. 294–361.
19. Гельруд Я.Д., Кибалов Е.Б., Пятаев М.В. Компьютерная поддержка процедур оценки воздействия крупномасштабных железнодорожных проектов на показатели общественной эффективности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14, № 3. С. 48–56.
20. Быкадоров С.А., Кибалов Е.Б., Нехорошков В.П. К вопросу оценки общественной эффективности крупномасштабных железнодорожных проектов в ситуации неопределенности // Вопросы новой экономики. 2020. № 3–4 (55–56). С. 118–129.
21. Saaty T.L. The Analytic Hierarchy Process. New York : McGraw-Hill, 1980.
22. Kearns K.P., Saaty Th.L. Analytical Planning: The Organization of Systems. Oxford : Pergamon Press, 1985. P. 216.
23. Кибалов Е.Б., Кин А.А., Пятаев М.В. Крупномасштабные железнодорожные проекты на востоке страны: экспертная оценка // Регион: экономика и социология. 2019. № 2 (102). С. 207–223.
24. Хуторецкий А.Б. Экспертное оценивание объектов по некантифицируемому критерию с помощью модели Бержа–Брука–Буркова. Новосибирск : ИЭИОПП, 1994. 7 с.

A Model for Assessing the Public Effectiveness of Large-Scale Investment Projects: The Tree of Goals and Relative Importance Coefficients

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 110–123. DOI: 10.17223/19988648/54/5

Maksim V. Pyataev, Siberian State Transport University (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: procedure@inbox.ru

Keywords: large-scale projects, railway projects, infrastructure projects, transport projects, mega-projects, analytical hierarchy method.

The article proposes a methodology for assessing the public effectiveness of large-scale infrastructure projects. The implementation of large-scale projects affects the gross domestic product, the consumption fund, and making a decision to invest in a particular project is an extraordinary task. Projects of this scale involve a high degree of uncertainty and traditional methods are not acceptable as a tool for evaluating performance. The objects of comparative evaluation are railway projects: the Transpolar Mainline, the Lensk-Kamchatka Mainline and the railway crossing to Sakhalin Island. In the course of the research, the author applies both well-known methods of systems analysis (goal tree, expert assessments, relative importance coefficients, scenario approach) and methods of neo-system analysis (it is proposed to use a hybrid model of verbal and non-verbal assessment models). A tree of public efficiency goals for a large-scale project is constructed. To assess the achievement of the general goal, sub-goals were formed: military-strategic, social and economic. The goal tree was considered in three scenarios: optimistic, intermediate, and pessimistic. In the course of the study, a questionnaire was developed and a survey of experts' opinions was conducted. As a result of processing expert opinions, it was possible to obtain coefficients of relative importance (priorities) of each sub-goal in three different scenarios. At the next stage, the "alternative + scenario" sets were considered, within the framework of the constructed goal tree. This approach of processing the results of the goal tree allows taking into account the "scale" of the project since the analyzed projects have a significant impact on the entire economy, thereby influencing the scenarios themselves, in contrast to the widely used method of hierarchy analysis. As a result of the study, a methodology for evaluating large-scale projects using real experts was tested, which showed the priority of the railway crossing project to Sakhalin Island. When analyzing by the classical methods, the uncertainty of the external environment that affects the implementation of a particular scenario is taken into account, and this is sufficient in the framework of evaluating small-scale projects using the methods of system analysis. But the evaluation of large-scale projects using this method is incomplete, despite the systematic approach, since the implementation of such projects has an impact on the scenario itself, and this fact must be taken into account. It is concluded that it is necessary to use adequate methods of decision-making in relation to large-scale infrastructure projects, the need to use the methodology of non-system analysis, such an approach will allow taking into account the uncertainty of the external environment even more.

References

1. Ekspert.ru. (2011) Novaya era megaproektov Rossii [New era of megaprojects in Russia]. *Ekspert.ru*. 20 September. [Online] Available from: <https://expert.ru/2011/09/20/novaya-era-megaproektov-rossii/>. (Accessed: 11.02.2021).
2. Vse pro IP [All about Entrepreneurial Activity]. (2021) *Biznes i gosudarstvo: v chem vzaimnyy interes?* [Business and government: what is the mutual interest?]. [Online] Available from: <https://vseproip.com/biznes-ip/o-biznese-ip/vzaimodejstvie-gosudarstva-i-biznesa.html#i-6>. (Accessed: 11.02.2021).
3. Flyvbjerg, B., Bruzelius, N. & Rothengatter, W. (2003) *Megaprojects and risk: An anatomy of ambition*. Cambridge University Press.
4. Simon, H. & Newell, A. (1958) Heuristic problem solving: the next advance in operations research. *Operations Research*. 1 (6). pp. 1–10.
5. Bogachev, V.N. (1996) *Region BAM: Kontseptsiya razvitiya na novom etape* [BAM region: Concept of development at a new stage]. Novosibirsk: SB RAS.
6. Lamin, A.V. (1996) Preemstvennost' zamyslov i nachinaniy khozyaystvennogo osvoeniya Sibiri [Continuity of ideas and beginnings of economic development of Siberia]. In: Goryushkin, L.M. & Lamin, V.A (eds) *Sibir': proekty XX veka* [Siberia: Projects of the 20th century]. Novosibirsk: Nauka. pp. 33–51.
7. Suslov, V.I. (2008) Severo-Sibirskaya istoriya [North-Siberian history]. *Ekspert-Sibir'*. 16 (205). pp. 11–18. [Online] Available from: https://expert.ru/siberia/2008/16/zheleznnye_dorogi/. (Accessed: 26.04.2020).

8. Kibalov, E.B. & Kin, A.A. (2018) On the Performance of the “Sakhalin – Mainland” Railway Project. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 3. pp. 6–20. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20180301
9. Kosmin, V. (2009) Magistral’ na Kamchatku [Highway to Kamchatka]. *Gudok*. 54 (242870). 30 March. P. 5.
10. Kibalov, E.B. (2019) Large-scale railway projects: organizational solutions as a tool to reduce the uncertainty of costs and benefits. *Voprosy novoy ekonomiki – Issues of New Economy*. 1 (49). pp. 60–66. (In Russian).
11. Nosyrev, I. (2017) Nassim Taleb: Patologiya nashego vremeni – poterya kontakta s real’nost’yu [Nassim Taleb. The pathology of our time is the loss of contact with reality]. *RBC*. 16 November. [Online] Available from: https://www.rbc.ru/interview/own_business/16/11/2017/5a0c361d9a7947003e4aff7c. (Accessed: 11.02.2021).
12. Kibalov, E.B. & Kin, A.A. (2007) Assessing prospective effectiveness of large-scale investment projects: consideration of a factor of indeterminacy. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 3. pp. 67–91. (In Russian).
13. Kornai, Ya. (2002) Sistemnaya paradigma [Systemic paradigm]. *Voprosy ekonomiki*. 4. pp. 4–22.
14. Kleiner, G.B. (2011) A new theory of economic systems and its applications. *Vestnik RAN – Herald of the Russian Academy of Sciences*. 5 (81). pp. 516–532. (In Russian).
15. Kleiner, G.B. (2017) [System shifts and benchmarks of world development]. *Global’nyy mir: sistemnye sdvigi, vyzovy i kontury budushchego* [Global World: System Shifts, Challenges and Contours of the Future]. Proceedings of the 17th International Likhachov Scientific Conference. Saint Petersburg. 18–20 May 2017. Saint Petersburg: Saint Petersburg University of Humanities and Social Sciences. (In Russian).
16. Katsenelinboigen, A.I. (1972) Sistemnyy analiz i problema tsennostey [Systems analysis and the problem of values]. In: Blauberg, I.V. et al. (eds) *Sistemnye issledovaniya* [Systems Research]. Moscow: Nauka. pp. 46–71.
17. Kibalov, E.B. & Khutoretskiy, A.B. (2015) Alternatives to Transport Support in Exploration of Russia’s Arctic Shelf. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 1. pp. 3–19. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20150101
18. Kuleshov, V.V. & Suslov, N.I. (eds) (2014) *Sistemnoe modelirovanie i analiz mezo- i mikroekonomicheskikh ob’ektov* [System Modeling and Analysis of Meso- and Microeconomic Objects]. Novosibirsk: SB RAS. pp. 294–361.
19. Gel’rud, Ya.D., Kibalov, E.B. & Pyataev, M.V. (2020) Computer support to procedures for assessing the impact of big-scale railway projects on public performance indicators. *Vestnik Yuzhno-Ural’skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya ekonomika i menedzhment – Bulletin of South Ural State University, Series “Economics and Management”*. 3 (14). pp. 48–56. (In Russian).
20. Bykadorov, S.A., Kibalov, E.B. & Nekhoroshkov, V.P. (2020) Revisiting the assessment of public efficiency of large-scale railway projects in a situation of uncertainty. *Voprosy novoy ekonomiki – Issues of New Economy*. 3–4 (55–56). pp. 118–129. (In Russian).
21. Saaty, Th.L. (1980) *The Analytic Hierarchy Process*. New York: McGraw-Hill.
22. Kearns, K.P. & Saaty Th.L. (1985) *Analytical Planning: The Organization of Systems*. Oxford: Pergamon Press.
23. Kibalov, E.B., Kin, A.A. & Pyataev, M.V. (2019) Large-Scale Railway Projects in Eastern Russia: an Expert Review. *Region: ekonomika i sotsiologiya – Region: Economics and Sociology*. 2 (102). pp. 207–223. (In Russian). DOI: 10.15372/REG20190209
24. Khutoretskiy, A.B. (1994) *Ekspertnoe otsenivanie ob’ektov po nekvantifitsiruemomu kriteriyu s pomoshch’yu modeli Berzha-Bruka-Burkova* [Expert Evaluation of Objects by Non-Quantifiable Criterion Using the Berge-Brook-Burkov Model]. Novosibirsk: IEIOPP.

УДК 338.1

DOI: 10.17223/19988648/54/6

Д. Кроза, Т.В. Захарова, Ю.В. Подопригора

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МУЗЕЙНОГО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА¹

Цель статьи – показать историю сохранения культурно-исторического наследия и условия устойчивого развития современных университетских городов на примере университетских и городских музеев России (в основном Сибири) и Франции. Главная задача – продемонстрировать создание гармоничных кампусов, где сбалансированы экономические, экологические и социальные принципы, служащих в числе прочего для привлечения туристов, что одновременно способствует созданию новых рабочих мест. На примерах рассмотрено, как с помощью согласованных действий местных властей и руководства университетов возможно урегулировать извечный конфликт между туристами и местными жителями. Проанализировано развитие региональных музеев и формирования экскурсий познавательно-исторического туризма Сибирского региона. Показан анализ оцифровки музейных экспонатов и открытия доступа к коллекциям посетителям всего мира. Все это позволяет давать музейные уроки, проводить топонимические экскурсии (имена ученых в наименовании улиц), игры на местности, использующие местную историю и традиции, вводить элементы театральных представлений. Особо выделена экономическая роль музеев, фестивалей, выставок в жизни региона.

Ключевые слова: университетские города, краеведческие и вузовские музеи, экскурсии музейно-познавательного туризма, виртуальные туры

Музейный туризм – самый распространенный способ знакомства с историко-культурным наследием региона, потому что позволяет совмещать процесс познания с отдыхом. Главную роль в современных музеях играют не только коллекции и экспонаты, но и сами посетители музеев, вовлеченные в процесс общения при помощи инновационных туров и информационно-коммуникационных технологий, как утверждает О.В. Кибанова [1]. Зачастую посетителями музеев становятся туристы, их массовый приезд способствует экономическому развитию территории, однако порой ведет к конфликту с местными жителями, что необходимо учитывать при привлечении потоков туристов в университетские города согласно Доминику Кроза [2].

Как известно, экскурсии ценятся, когда экскурсанты вовлечены в мероприятие, т.е. могут примерить костюмы, взять в руки оружие, поучаствовать в театрализованном представлении [3, 4]. Весьма популярны истори-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и французского фонда «Fondation Maison des Sciences de l'Homme» в рамках научного проекта № 18-510-22001.

ческие реконструкции, в ходе которых участники воспроизводят в костюмах и с помощью артефактов конкретные события из прошлого (военные баталии, рыцарские бои) или различные аспекты жизни в выбранном историческом периоде. Одним из наиболее популярных трендов во многих российских музеях стала организация открытости и доступности данных – к своим коллекциям, архивам и фотографиям. Разработав и продвинув свой сайт, как утверждает ряд специалистов, например В.А. Ганский, музей может не только заявить о себе, но и принимать интернет-экскурсантов, а также открыть все свои фонды [5].

В 2016 г. Государственный Эрмитаж сделал доступными свои богатейшие коллекции и экспонаты для пользователей всего мира. А в 2018 г. был запущен новый проект в социальных сетях «HermitageOnline». Открыла свои данные для пользователей Интернета и Государственная Третьяковская галерея. Генеральный директор галереи Зельфира Трегулова в ноябре 2018 г. сообщила, что Третьяковская галерея запустила проект МуTretyakov, который позволил реализовать оцифровку всех экспонатов музея. Присоединились к оцифровке экспонатов и такие российские музеи, как Государственный Русский музей, Государственный музей изобразительных искусств им. А.С. Пушкина [на днях пришло печальное известие о том, что на 99-м году жизни умерла президент Государственного музея изобразительных искусств имени А.С. Пушкина Ирина Антонова] и Музей имени Н.К. Рериха. В проекте участвуют 52 российских музея, представляющих 1 227 экспонатов. С 2013 г. в России началась работа над созданием системы исторических парков «Россия – Моя история», в которой панорамно представлена вся история России с древнейших времен до наших дней. Площадки исторических парков располагаются в 19 городах Российской Федерации, что сделало изучение российской истории интересным и увлекательным занятием. Важными инструментами знакомства с историей России являются ролевые игры, в которых игроки предстают в роли исторических персонажей, и маршруты по объектам историко-культурного наследия, комплексно представляющие совокупность историко-культурного наследия определенной территории. Все эти мероприятия имеют также важный экономический аспект, так как могут быть поводом для продажи местных продуктов, сувениров, привлекать туристов.

В музейной сети РФ весьма распространены краеведческие музеи, о чем проведено исследование О.А. Карташовой и др., эти музеи документируют исторические факты, показывают особенности природы, хозяйственной жизни, культуры и быта населенного пункта [6]. Историко-краеведческим музеям в России принадлежит исключительная роль, так как они в условиях современности наделяются особыми полномочиями в области сохранения и передачи этнической культуры, в том числе средствами культурно-досуговой деятельности. Музейные площадки могут и должны стать местом проведения фольклорных фестивалей, этнопраздников, фестивалей национального искусства. Музейные праздники воссоздают обрядово-праздничную атмосферу, знакомят местных жителей с прошлым своего

региона, привлекают туристское сообщество. При этом многие краеведческие музеи сталкиваются с такими проблемами, как малый бюджет и недостаток высококвалифицированных кадров, неосуществимость актуализации экспозиций, невозможность осуществления инновационных проектов и пр. Музей, безусловно, в первую очередь – учреждение, занимающееся собиранием, хранением и выставкой для обозрения памятников истории, искусства, научных коллекций и т.п. Хотя устав ИКОМ – Устав Международного совета музеев (<http://www.icom-russia.com>) – однозначно определяет музей как некоммерческое учреждение, аналогично трактуется специфика его работы и в законе «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации». Несмотря на это, средства, заработанные музеем, должны направляться на его развитие, а статус некоммерческой организации в ряде случаев обеспечивает ему налоговые льготы.

В настоящее время большинство краеведческих музеев сталкивается с одной и той же проблемой: малым бюджетом в условиях жесткого государственного финансирования [7]. Музеи предлагают следующие виды платных услуг: возможность работать с музейным собранием, создание условий для самообразования личности, общения, творчества, организации досуга, предоставление информации, содействие образовательной и просветительной деятельности и многое другое. Существенная часть этих услуг востребована различными научными организациями, учебными заведениями, органами местного самоуправления, коммерческими компаниями, благотворительными фондами, средствами массовой информации и др. Как показывает мировая практика, существенным источником увеличения доходов музея служит продажа прав на производство репродукций, что еще более актуально, если музейное собрание широко известно. Некоторые музеи получают прибыль от сдачи своих помещений (или в случае с музеями-усадьбами – прилегающей территории) в аренду для организации приемов и проведения различных досуговых мероприятий. Если на территории музея расположен магазин (сувенирная лавка), чья продукция отражает профиль и деятельность музея, то он может не только приносить доход, но и служить определенного рода рекламой. Важным элементом инфраструктуры музея могут быть кафе, кафетерии, бары, рестораны, которые есть пока лишь в незначительном числе музеев.

Социальные инновации в музеях – это новые идеи, которые помогают в решении существующих социальных, культурных и экономических задач города или региона: акции, фестивали, конкурсы и т.д. По типу финансирования данные проекты бывают инвестиционными, спонсорскими, бюджетными, благотворительными. По масштабу деятельности в музеях, как правило, реализуются микропроекты и малые проекты. В современном обществе музеев перестает быть лишь хранилищем редкостей, он значительно расширяет свои социальные функции, становится проводником культурной политики и решает проблемы повышения качества жизненной среды и уровня развития человеческого капитала. В мае 2013 г. в провинции Ханчжоу КНР была принята на Международной конференции ЮНЕСКО

«Культура: ключ к устойчивому развитию» декларация «Обеспечить центральное место культуры в политике устойчивого развития» [8]. Важное значение имеет цифровизация музейной деятельности. Набор инструментов при эффективном функционировании индустрии гостеприимства, согласно А.А. Курочкиной, С.М. Сергееву и О.В. Лукиной [9], включает в себя множество различных способов: социальные сети, оформление сайтов, взаимодействие с потребителями услуг, охват всех возрастных групп и т.д.

Первый на территории Сибири и один из крупнейших в России комплекс научных, научно-технических и научно-вспомогательных учреждений, специфический объект производственно-жилищной и социально-бытовой инфраструктуры – новосибирский Академгородок. В 2014 г. он официально получил статус исторической достопримечательности регионального значения. По мнению Г.М. Запороженко: «В драматических обстоятельствах сохранились лучшие качества сибирского научного сообщества – интеллигентность, толерантность, понимание важности науки и образования для современного общества, интегрированность в мировое научное пространство» [10, с. 52]. Топос Академгородка создает образ поселения как среды жизнедеятельности ученых. Имеются памятники и мемориальные доски, посвященные выдающимся деятелям науки: академикам М.А. Лаврентьеву и В.А. Коптюгу, А.А. Трофимуку – в Институте нефтегазовой геологии. Многие улицы получили свои названия, связанные с именами ученых. Инфраструктурным стержнем Академгородка является проспект академика Лаврентьева – по версии книги рекордов Гиннеса, «самая умная улица в мире», на которой располагаются 15 научно-исследовательских институтов. Названия зданий имеют научный колорит: Дом ученых, Дом культуры «Академия», действует арт-кафе «НИИКУДа» («Научно-исследовательский институт культуры и досуга академгородка»), АРТ П.А.Б. («Публичная академическая библиотека»).

Востребован бар «Деканат». Для учащихся поставлена лавочка «Шпаргалка». Экологический ансамбль состоит из благоустроенных объектов природной среды Академгородка с созданием информационных щитов. Таким образом, Академгородок соответствует своему официальному статусу исторической достопримечательности регионального значения и является актуальным ресурсом познавательного туризма.

К корпоративным музеям относится и новосибирский музей железнодорожной техники [10]. Более ста экспонатов техники разного назначения расположено на протяжении трех километров.

Как известно, трансформация индустриальной эпохи сопровождалась в последней четверти XX в. закрытием старых промышленных предприятий. Заводские цеха, объекты производственно-бытовой инфраструктуры стали трансформироваться в культурные и досуговые центры, художественные галереи, концертные площадки, кафе и т.п. [11]. Интересен подход к использованию таких зданий во Франции: в Нанте в 2000 г. в здании бывшей кондитерской фабрики был открыт музей современного искусства, ставший одновременно местом проведения музыкальных фестивалей. Однако

организовать такое же общественно-культурное пространство в Бордо – точнее в Пессаке, не удалось из-за проблем с транспортной доступностью и конкуренции двух местных университетов (<https://www.avuf.fr/nuit-des-etudiants-du-monde/>).

В Сибири можно отметить, согласно статье Е.В. Алексеевой [11], еще два примера. Первый представлен музеем ОАО «Томское пиво», экспонаты которого рассказывают о 140-летней истории местного пивоварения. Пивоваренный завод был основан в Томске в 1876 г. К. Крюгером. Другое томское предприятие – спичечная фабрика «Сибирь». Сохраняющиеся здесь постройки представляют наинтереснейший ансамбль промышленного поселка начала XX в. [11].

Томск богат музеями и вузовскими музеями: В ТГУ есть такие музеи, как исторический, зоологический, палеонтологический и минералогический. Есть вузовские музеи и в ТПУ, СибГМУ, ТГАСУ, ТГПУ. Также в наличии достаточно известных городских музеев: краеведческий музей, музей истории Томска, музей славянской мифологии, музей писателя Шишкова и др.

Культурным ландшафтом, сочетающим творения природы и человека, могут являться и угольные бассейны [11]. В список Всемирного наследия ЮНЕСКО вошел индустриальный ландшафт в Уэльсе. В 2012 г. список пополнился бельгийскими угольными шахтами, наряду с Версальским дворцом и вулканами о. Реюньон был внесен угольный бассейн Нор-Па-де-Кале на севере Франции.

М.В. Черняев и Е.Н. Агеев, сотрудники Российского университета дружбы народов, обосновали необходимость изменения технологий в угольной отрасли России. Авторы отметили, что добыча угля в стране характеризуется ростом, но оборудование в основном импортное [12]. Важной является проблема обеспечения безопасности подземной добычи угля, так как наблюдается высокий уровень травматизма, эксплуатация угледобывающих и перерабатывающих предприятий проявляется в выбросах вредных веществ в атмосферу, загрязнении отходами производства водоемов, земельных участков, изменении рельефа местности и эрозии почвы и т.д.

В статье В.В. Поддубикова, С.А. Арцимовича и Д.А. Функа [13] исследована модель угольного экстрактивизма – острых конфликтов между коренными жителями Кузбасса и угледобывающими компаниями, не желающими социально справедливо распределять ресурсную ренту, хотя компании ведут разрушающую деятельность в местах обитания шорцев, ухудшая экологическую ситуацию и снижая качество их жизни. Идеалы устойчивого и сбалансированного развития не соблюдаются, в то время как угледобывающие компании свои суперприбыли распределяют далеко от мест добычи. Авторы другой статьи (Е.И. Скрипак и А.А. Сурцева) о развитии туризма в Кузбассе приходят к выводу [14], что сегодня туризм в Кузбассе, как и в России в целом, развивается достаточно динамично, но не без проблем.

Некоторые эксперты отмечают (например, Ю.В. Развадовская, А.В. Ложникова и И.К. Шевченко), что преимущества от размещения

предприятий промышленности в развивающихся странах в перспективе окажутся незначительными. Уровень заработной платы в развивающихся странах постоянно повышается, и филиалы многих компаний могут вернуться в страну происхождения [15, с. 4].

Интересен анализ этнических традиций коренных малочисленных народов современного Кузбасса – шорцев и бачатских телеутов [16]. Они обладают уникальными культурами таежных охотников-собирателей, рыболовов и потомков скотоводов Южной Сибири. Традиционная культура этих народов в естественной среде своего бытования, к сожалению, во многом утрачена, в частности, констатируется безвозвратная утрата уникальных ремесел и технологий народных промыслов, специфических знаний в области культовой обрядности этнических сообществ и др. Словом, музейные коллекции предметов народной культуры шорцев и бачатских телеутов имеют несомненный потенциал в контексте популяризации этнических традиций коренных народов. Культурное наследие коренных малочисленных народов рассматривается в качестве ценного ресурса развития этнокультурного туризма в регионе.

Часть уникальных предметов по традиционной культуре шорцев и бачатских телеутов были переданы в музеи Санкт-Петербурга и Москвы. Другая часть объектов хранится в музеях г. Томска. Например, в Томском областном краеведческом музее имеются культовые предметы, шаманская атрибутика, элементы костюма, собранные в Кузнецком уезде. Шорские коллекции имеются и в музее Томского государственного университета. Материалы отражают наличие у шорцев ремесел, в рамках которых создавались предметы из рога марала и кости, декорированные резьбой деревянные рукояти шаманских бубнов, детские игрушки, декорированный текстиль, дополняющие костюм украшения, орнаментированные стрелы, сосуды для хранения культовых предметов с тисненным сюжетно-мифологическим декором. Значительная по составу и содержанию этнографическая коллекция сформирована в музее «Археология, этнография и экология Сибири» Кемеровского государственного университета. При этом основную часть собрания составили материалы по традиционной культуре шорцев и бачатских телеутов.

Стоит подчеркнуть, что для университетских городов имеет особое значение образовательный туризм, и здесь неocenim потенциал Томска, где в 1878 г. был основан первый за Уралом Императорский университет, или французского Монпелье, где в 1190 г. открылась первая в Европе медицинская школа. Вокруг этих образовательных учреждений существуют целые кварталы, способные стать музеями под открытым небом.

Представляют интерес для туристов и событийные мероприятия религиозно-культурного содержания. Это объекты и события религиозного назначения: святыни, монастыри, храмы, церкви, соборные комплексы, мечети, синагоги, костелы, часовни, музеефицированные кельи, школы звонарей, церковные хоры, концерты, молебны, крестные ходы, фестивали монастырской кухни. Паломничества – это не всегда хадж в Мекку или в

Собор Нотр-Дам де Пари во Франции. Например, «Золотое кольцо России» включает в себя важные религиозные объекты. С религиозными целями путешествует более 600 млн чел., что обеспечивает более 18 млрд долл. суммарного мирового объема доходов, согласно данным, приведенным в статье О.Е. Афанасьева [17]. Люди ищут духовного обогащения, вечных ценностей, но параллельно это помогает сохранению объектов культурного наследия, воспитанию культурной толерантности и обеспечения конструктивного диалога между мировыми религиями. Религиозный туризм – часть историко-культурного наследия и брендинг территории. Особое место занимают церковные музеи, большая часть которых относится к научно-просветительным или учебным коллекционного типа. В Сибири функционируют: Музей истории православия на Алтае, Музей истории Новосибирского епархиального управления, Музей истории Алтайской духовной миссии, Церковно-археологический кабинет Томской духовной семинарии и др. [18, 19].

В конце 1980-х гг. в Кемеровской области создается музей-заповедник «Томская Писаница». Его важнейшая достопримечательность – уникальные наскальные рисунки – медведи, волки, олени, охотники. Музей имеет также этнографические фонды, куда переданы экспонаты, принадлежащие шорцам и телеутам, – предметы быта, образцы традиционной резьбы по дереву, культовые предметы, художественно оформленные элементы костюма. Наконец, организован журнал с тем же названием – «Томская писаница», где публикуются статьи по истории и культуре. В настоящее время музейная сеть Кемеровской области является одной из основ культурной жизни региона [20].

Отдельное значение в университетском городе приобретает формирование комфортной среды обитания. Общественные сады, парки, скверы для прогулок, отдыха и увеселений местных жителей (предпринимателей, профессоров и студентов) стали создаваться с конца XIX в. в Томске. Э.Э. Мамедова и Т.Н. Манонина [21], изучив архивные документы, утверждают, что были созданы сады Алтай, Буфф, Эльдorado, Эрмитаж и др. Сады включали летние павильоны, террасы, беседки, скульптуры, буфеты, кафе, театральные сцены, бильярдные павильоны, киоски, площадки для танцев, клумбы и цветники, административные здания, билетные кассы и были доходными. В настоящее время возрастает интерес к пешеходной инфраструктуре города, ориентированной на человека.

В последние десятилетия туризм обрел новую миссию как инструмент мира, развития, сближения народов и т.д. Согласно А.М. Колесникову, «культурное наследие любого народа составляют произведения художников, архитекторов, музыкантов, писателей, труды ученых и так далее, но и нематериальное достояние, включающее фольклор, народные промыслы, фестивали, религиозные ритуалы и прочее» [22. С. 62].

Большой интерес у туристов вызывают фестивали, развлекательные программы, красочные шоу, танцы, памятники и т.д. Сувениры местных ремесленников приобретают особую аутентичную ценность, чем давно пользуются регионы Франции, открывая специальные магазинчики.

Среди французских законов, касающихся музеев, следует назвать Закон о музеях Франции (2002 г.) и Кодекс о наследии (2004). Все музеи Франции делятся на те, что имеют статус «музей Франции», и те, что не имеют такового. Национальный институт статистики и экономических исследований в 2014 г. фиксировал 1 223 музея, имеющих официальный статус. «Музеи Франции», в отличие от музеев, не обладающих таким статусом, получают финансирование от государства. В структуре доходов зарубежных музеев субсидии от государства составляют более 50% доходной части бюджета, а доля доходов от собственной деятельности – 10–20% [23]. В финансировании зарубежных музеев важную роль играют также корпоративные и частные пожертвования.

Заключение

Музейный и образовательный туризм имеет особый, иногда недооцененный потенциал для устойчивого развития университетских городов. Понятно, что, приехав в качестве туристов, молодые люди впоследствии могут стать студентами местных университетов. В связи с этим особые меры нужно принимать для поддержки университетских музеев, организовывать специальные «образовательные» туры, в том числе виртуальные, учитывая ограничения времен пандемии. Другой важный аспект – комфортная среда обитания в таких городах с учетом современных экологических требований. Ее опять же можно развивать с учетом специфики университетского города. Так, в новосибирском Академгородке получила распространение интересная практика присвоения имен выдающихся ученых лесным тропинкам с параллельным их благоустройством. Пример неудачной попытки создания общественно-культурного пространства в Бордо показывает, насколько важна в использовании культурно-музейного потенциала университетского города согласованность действий местных властей и руководства всех университетов. С другой стороны, ставший в последние годы популярным в Томске праздник «Ночь в музее» и «Ночь в библиотеке» с созданием специального автобусного маршрута как раз демонстрирует потенциал нетрадиционных форматов для развития музейного и образовательного туризма при поддержке местной администрации и руководства университетов.

Литература

1. Кибанова О.В. Виды информационно-коммуникационных технологий в экспозиционно-выставочной деятельности // География и туризм. 2018. № 2. С. 102–104.
2. Dominique Crozat et Daiane Alves (dir.) Le Touriste et l'Habitant» Connaissances et Savoirs-coll. Géographie, Janvier 2018. 290 p.
3. Гуров С.А., Алексеенко М.А. Инновации в экскурсионном бизнесе // Бизнес и дизайн ревю. 2019. № 2 (14). С. 1–10.
4. Дорофеева Е.А., Милинчук Е.С. Цифровые технологии в музейном пространстве, как новый тренд в развитии туризма в России // Стратегии и современные тренды регионального туризма и гостеприимства : материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 202–208.

5. Ганский В.А. Современные методы и технологии управления знаниями об историко-культурном наследии // Гуманитарный научный вестник. 2018. № 4. С. 30–41.
6. Карташова О.А., Казначеева А.А., Климова Н.Ю. Влияние инноваций на экономическую стабильность провинциальных краеведческих музеев // Вестник Академии знаний. 2019. № 30 (1). С. 76–79.
7. Кормягина Н.Н. Smart-туризм как часть Smart-концепции // Маркетинг и логистика. 2017. № 6 (14). С. 45–57.
8. Астафьева О.Н. Стратегия устойчивого развития в культурной политике российских регионов // Мир русскоговорящих стран. 2019. № 1 (1). С. 43–51.
9. Курочкина А.А., Сергеев С.М., Лукина О.В. Информационное взаимодействие при оказании услуг гостеприимства в концепции цифровой экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 3 (123). С. 87–93.
10. Запороженко Г.М. Достопримечательные места Сибирского региона как ресурс познавательного туризма // Вестник Алтайского государственного педагогического университета. 2017. № 1 (30). С. 52–55.
11. Алексеева Е.В. Ревалоризация индустриального наследия в России и странах Западной Европы: подходы, объекты, ландшафты, акторы // Экономическая история. 2017. № 1. С. 9–23.
12. Черняев М.В., Агеев Е.Н. Инновационно-технологическое развитие угольной отрасли: проблемы и перспективы развития // Экономические системы. 2019. Т. 12, № 3–4 (46–47). С. 60–65.
13. Поддубиков В.В., Арцемович С.А., Функ Д.А. «Ресурсное проклятие» с антрацитовым отблеском: коренные народы и добывающие компании Кузбасса в ситуации конфликта // Сибирские исторические исследования. 2018. № 2. С. 142–163.
14. Скрипак Е.И., Сурица А.А. Развитие туризма в России и Кузбассе: осознаваемые проблемы // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. Т. 7, № 2 (62). С. 251–255.
15. Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., Шевченко И.К. Территориально-отраслевое планирование в условиях реализации стратегий рещоринга и реиндустриализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. Т. 11, № 10 (295). С. 2–10.
16. Кимеева Т.И. Этнокультурное наследие коренных народов Притомья в музеях России // Ученые записки (Алтайская государственная академия культуры и искусств). 2019. № 3 (21). С. 36–42.
17. Афанасьев О.Е. Объекты религиозного назначения Богородского городского округа Подмосковья как перспективные центры туризма: методология и практика оценки // Сервис в России и за рубежом. 2018. Т. 12, № 4 (82). С. 27–39.
18. Кирьянова О.Г. Церковный музей в контексте музеологии // Культурное наследие России. 2019. № 2 (25). С. 47–53.
19. Полякова Е.А. Церковные музеи Западной Сибири: вопросы классификации // Вестник Томского государственного университета. Культурология и искусствоведение. 2014. № 1 (13). С. 114–118.
20. Абросимова Ю.А. Музейные учреждения Чебулинского района и перспективы музейфикации памятников историко-культурного наследия // Ученые записки музея-заповедника «Томская писаница». 2017. № 5. С. 10–11.
21. Мамедова Э.Э., Манонина Т.Н. Архитектурно-планировочное решение коммерческих общественных садов г. Томска // Вестник Томского государственного архитектурно-строительного университета. 2018. Т. 20, № 2. С. 100–114.
22. Колесников А.М. Понятие и значение культурно-познавательного туризма. Роль крупных историко-архитектурных комплексов в его развитии // Управление и планирование в экономике. 2017. № 1 (13). С. 61–67.

23. Сатубалдин А.К. Особенности музейной системы в странах Западной Европы (на примере Франции, Великобритании и Швейцарии) // Известия Алтайского государственного университета. Исторические науки и археология. 2018. № 5 (103). С. 140–143.

Development of Cultural and Historical Tourism in the Regions of Russia (On the Example of the Siberian Federal District) and France (State Regulation): Features of Financial Support

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 124–135. DOI: 10.17223/19988648/54/6

Dominique Crozat, Paul Valéry University of Montpellier (Montpellier, France). E-mail: dominique.crozat@univ-montp3.fr

Tatiana V. Zakharova, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ztv@t-sk.ru

Yulia V. Podoprigora, Tomsk State University of Architecture and Building (Tomsk, Russian Federation). E-mail: y.v.p@rambler.ru

Keywords: university cities, local history and university museums, excursions of museum and educational tourism, virtual tours.

The reported study was funded by RFBR and FMSH, Research Project No. 18-510-22001.

The aim of the article is to show the history of preservation of cultural and historical heritage and the conditions for sustainable development of modern university cities on the example of university and other museums in Russia (mainly Siberia) and France. The main objective is to demonstrate the creation of harmonious campuses, in which economic, environmental and social principles are balanced, serving, among other things, to attract tourists, which at the same time contributes to the creation of new jobs. Using examples, it is considered how, with the help of coordinated actions of local authorities and university leadership, it is possible to resolve the eternal conflict between tourists and local residents. The development of regional museums and the formation of excursions for museum-educational-historical tourism of the Siberian region are analyzed. The analysis of digitization of museum exhibits and opening of access to collections to visitors from all over the world is shown. All this makes it possible to give museum lessons, to conduct toponymic excursions (scientists' names of in street names), field games using local history and traditions, and to introduce elements of theatrical performances. The article shows how virtual tours are organized taking into account international examples. The economic role of museums, festivals, exhibitions in the life of the region is highlighted.

References

1. Kibanova, O.V. (2018) The types of informational communication technologies in the expository exhibition activities. *Geografiya i turizm*. 2. pp. 102–104. (In Russian).
2. Crozat, D. & Alves, D. (eds) (2018) *Le Touriste et l'Habitant*. Paris: Connaissances et Savoirs – Collection Géographie.
3. Gurov, S.A. & Alekseenko, M.A. (2019) Innovations in excursion business. *Biznes i dizayn revyu*. 2 (14). pp. 1–10. (In Russian).
4. Dorofeeva, E.A. & Milinchuk, E.S. (2019) [Digital technologies in the museum space as a new trend in the development of tourism in Russia]. *Strategii i sovremennyye trendy regional'nogo turizma i gostepriimstva* [Strategies and Modern Trends of Regional Tourism and Hospitality]. Proceedings of the All-Russian Conference. Saratov. 11 April 2019. Moscow: OOO "Rusayns". pp. 202–208. (In Russian).
5. Ganskiy, V.A. (2018) Modern methods and technologies of knowledge management about historical and cultural heritage. *Gumanitarnyy nauchnyy vestnik – Humanitarian Scientific Bulletin*. 4. pp. 30–41. (In Russian). DOI: 10.5281/zenodo.1411494

6. Kartashova, O.A., Kaznacheeva, A.A. & Klimova, N.Yu. (2019) The impact of innovation on the economic stability of provincial local history museums. *Vestnik Akademii znaniy – Bulletin of the Academy of Knowledge*. 30 (1). pp. 76–79. (In Russian).
7. Kormyagina, N.N. (2017) Smart-turizm kak chast' Smart-kontseptsii [Smart tourism as part of the Smart concept]. *Marketing i logistika*. 6 (14). pp. 45–57.
8. Astaf'eva, O.N. (2019) The strategy of sustainable development in cultural policy of Russian regions. *Mir russkogovoryashchikh stran – World of Russian-Speaking Countries*. 1 (1). pp. 43–51. (In Russian).
9. Kurochkina, A.A., Sergeev, S.M. & Lukina, O.V. (2020) Information interaction in the provision of hospitality services in the digital economy concept. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 3 (123). pp. 87–93. (In Russian).
10. Zaporozhchenko, G.M. (2017) Places of interest in the Siberian region as a resource of educational tourism. *Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*. 1 (30). pp. 52–55. (In Russian).
11. Alekseeva, E.V. (2017) The revalorization of industrial heritage in Russia and the countries of Western Europe: approaches, objects, landscapes, actors. *Ekonomicheskaya istoriya – Russian Journal of Economic History*. 1. pp. 9–23. (In Russian).
12. Chernyaev, M.V. & Ageev, E.N. (2019) Innovative and technological development of the coal industry: problems and prospects of development. *Ekonomicheskie sistemy – Economic Systems*. 3–4 (12). pp. 60–65. (In Russian). DOI 10.29030/2309-2076-2019-12-3-4-58-66
13. Poddubikov, V.V., Artsemovich, S.A. & Funk, D.A. (2018) The “resource curse” with a shade of anthracite: indigenous peoples and extractive companies of Kuzbass in a conflict situation. *Sibirskie istoricheskie issledovaniya – Siberian Historical Research*. 2. pp. 142–163. (In Russian). DOI: 10.17223/2312461X/20/8
14. Skripak, E.I. & Surtseva, A.A. (2015) Tourism development in Russia and Kuzbass: aware of the problems. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Kemerovo State University*. 2 (7). pp. 251–255. (In Russian).
15. Razvadovskaya, Yu.V., Lozhnikova, A.V. & Shevchenko, I.K. (2015) Territorial-branch planning in terms of the implementation of reshoring and re-industrialization strategies. *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost' – National Interests: Priorities and Security*. 10 (11). pp. 2–10. (In Russian).
16. Kimeeva, T.I. (2019) Ethnic and cultural heritage of indigenous people of pritome (West Siberia, Russia) in Russian museums. *Uchenye zapiski (Altayskaya gosudarstvennaya akademiya kul'tury i iskusstv)*. 3 (21). pp. 36–42. (In Russian). DOI: 10.32340/2414-9101-2019-3-42-46
17. Afanas'ev, O.E. (2018) Religious sites of Bogorodsk City district of Moscow region as prospective tourism centers: Methodology and practice of assessment. *Servis v Rossii i za rubezhom – Services in Russia and Abroad*. 4 (12). pp. 27–39. (In Russian). DOI: 10.24411/1995-042X-2018-10403
18. Kir'yanova, O.G. (2019) Church museum in the context of museology. *Kul'turnoe nasledie Rossii – Cultural Heritage Of Russia*. 2 (25). pp. 47–53. (In Russian).
19. Polyakova, E.A. (2014) Church museums of Western Siberia: problems of classification. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Kul'turologiya i iskusstvovedenie – Tomsk State University Journal of Cultural Studies and Art History*. 1 (13). pp. 114–118. (In Russian).
20. Abrosimova, Yu.A. (2017) Museums of Chebulinskoe district and prospects the preservation of monuments of historical and cultural heritage. *Uchenye zapiski muzeya-zapovednika “Tomskaya pisanitsa” – Scientific Notes of the Museum-Reserve “Zapovednik”*. 5. pp. 10–11. (In Russian).
21. Mamedova, E.E. & Manonina, T.N. (2018) Architectural and planning concept of commercial public gardens in Tomsk. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo arkhitekturno-*

stroitel'nogo universiteta – Journal of Construction and Architecture. 2 (20). pp. 100–114. (In Russian). DOI: 10.31675/1607-1859-2018-20-2-100-114

22. Kolesnikov, A.M. (2017) Ponyatie i znachenie kul'turno-poznavatel'nogo turizma. Rol' krupnykh istoriko-arkhitekturnykh kompleksov v ego razvitii [The concept and significance of cultural tourism. The role of large historical and architectural complexes in its development]. *Upravlenie i planirovanie v ekonomike*. 1 (13). pp. 61–67.

23. Satubaldin, A.K. (2018) Features of the Museum System in Western Europe (by the Example of France, the United Kingdom and Switzerland). *Izvestiya Altayskogo gosudarstvennogo universiteta. Istoricheskie nauki i arkheologiya – Izvestiya of Altai State University Historical Sciences and Archaeology*. 5 (103). pp. 140–143. (In Russian). DOI: 10.14258/izvasu(2018)5-25

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.548

DOI: 10.17223/19988648/54/7

Л.А. Пьянкова

ЗАНЯТОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ «РАБОТНИКОВ БУДУЩЕГО»

В условиях всеобщей трансформации ведущих отраслей экономики меняется и общая парадигма занятости – подход к формированию профессиональных компетенций у соискателей должностей на рынке труда. Данные тенденции усиливаются с ускорением цифровизации общества, которая проникает и в исследуемые процессы. В статье приводится обзор моделей компетенций профессий и их развитие, в результате чего выработан собственный подход к данному вопросу. Определено, что происходящие трансформации повышают значимость не только в имеющихся компетенциях у соискателей, но и в наличии у них личностных и интеллектуальных способностей. В современном мире преимущество отдается людям, относящимся к категории «работа на будущее». Именно они стремятся к достижению максимально высоких результатов, изыскивая при этом пути для непрерывного развития, оказываются более адаптируемы к цифровой трансформации, в том числе на рынке труда. И несмотря на то, что цели и задачи системы оценки профессиональных компетенций соискателей останутся теми же, поскольку представляются общепринятыми в исследуемой области управления и соответствуют стратегическим корпоративным целям развития компаний, новым будет информационное обеспечение, включающее в себя искусственный интеллект, который сначала формирует набор профессиональных компетенций соискателей, а потом оценивает их. Учитывая происходящие трансформации, в статье предложена новая модель формирования профессиональных компетенций. Гармонизация модели компетенций каждого соискателя будет составлять единый ансамбль, не содержащий несовместимых компетенций (например, высокая инновационность и строгое следование регламентам). Инновационность разработанной модели заключается в системности распределения компетенций среди сотрудников, их непосредственного руководства и управления компаниями. Именно при использовании предложенной модели выпускник вуза, как и человек со стажем, решивший сменить профессию, сможет определить свою направленность, оценить правильность выбора профессии, представить потенциальным работодателям себя не только как высококого профессионала в своей области, но и раскрыть свои индивидуально-типологические особенности, играющие роль в достижении результата. Сингулярность происходящих изменений доказывает актуальность модели и определяет цель статьи. Цель статьи – разработать модель формирования профессиональных компетенций на рынке занятости с учетом происходящих изменений и роста технологической активности общества.

Ключевые слова: занятость, профессиональные компетенции, трансформация мышления, цифровизация, рынок труда

Теория занятости неразрывно связана с самоопределением и профессиональной ориентацией человека при выборе им профессии. Выбор не только отражает желание и возможности соискателя профессии на рынке, но и обусловлен наличием у него определенных индивидуально-типологических особенностей, умений и навыков. В совокупности такие данные отражаются в «профессиональных компетенциях» соискателя, которыми в той или иной степени обладает каждый участник рынка занятости. Определяя роль профессиональных компетенций в системе занятости, стоит отметить, что, подвергаясь постоянной эволюции, меняются и взгляды ученых, исследующих тенденции данных формаций на рынке труда. Трансформация промышленности приводит к значимым деформациям в составе компетенций сотрудников, что становится причиной для новых исследований на предмет их дальнейшей востребованности в условиях меняющегося рынка труда. Это определяет необходимость изучения существующих моделей, представленных в социально-экономической системе общества, способных адекватно и быстро адаптироваться в условиях сложившейся цивилизационной динамики. Поскольку каркасом любой управленческой модели выступает непосредственно само понятие, далее логично конкретизировать значение изучаемой категории «профессиональная компетенция».

В целом анализ как отечественных, так и зарубежных источников по теории занятости позволяет говорить о неоднозначности подхода к трактовке выделенного понятия. Так, например, в работе Н. Драйза представлены шесть подходов к определению «профессиональная компетенция», сформулированных в результате анализа источников из разных областей знаний. Они включают в себя понимание компетенции как человеческого капитала (управления человеческими ресурсами), индивидуального различия (организационная психология), одаренности (психология образования), идентичности (психология занятости), персонального преимущества (позитивная психология) и восприятия компетенции человека окружением (социальная психология). Однако в контексте предпринимательства данные компетенции рассматриваются как человеческий капитал. Таким образом, актуален лишь один из подходов, поскольку именно он получил наиболее широкое распространение среди исследователей в рамках разработки системы управления профессиональными компетенциями, как инструмента повышения результативности организации, невзирая на тот факт, что эмпирической компоненте также уделено достаточно внимания [1, р. 275].

Впоследствии совместно с Е. Галлардо-Галлардо и Т.Ф. Гонзале-Круз Н. Драйзом были определены два более комплексных подхода – объективный и субъективный [2, р. 290]. Первый подход рассматривает компетенцию как характеристику человека и включает в себя такие признаки, как природный дар (уникальная врожденная характеристика человека), мастерство (приобретаемая измеряемая характеристика высокого уровня), вовлеченность (мотивация и желание достичь успеха для компании), сов-

падение личности и организации, должности, работы, лидера, времени (работа определяет условия успеха). В рамках субъективного подхода «компетенция» – это человеческий капитал предприятия. Здесь руководители рассматривают всех сотрудников как потенциально компетентных и являющихся ценнейшим активом предприятия.

В работах М. Туннессен, П. Боселье, Б. Фруитье [3, р 236], Э. Майклс и др. [4, р. 200] и пр. данные подходы рассматриваются в более расширенном варианте. С точки зрения авторов, компетенция представляет собой исключительную характеристику одного или нескольких сотрудников, т.е. понимается эксклюзивно, а если предприятие рассматривает возможность развить особые способности у всех своих сотрудников, то профессиональная компетенция – эксклюзивная категория.

П. Капелли, Дж. Р. Келлер [5], Д.Г. Коллинс, К. Меллахи [7] предлагают интерпретировать компетенции с позиции бизнеса, основываясь на понятии стратегического или ключевого рабочего места. Авторы компетентным называют сотрудника, занимающего стратегическое рабочее место на данный момент и (или) способного занять его в будущем. Таким образом, управление компетенциями произрастает из понятия «стратегическое рабочее место». Одновременно с этим, если изначально компетентными считались преимущественно сотрудники высшего звена (топ-менеджмента), как вносящие наибольший вклад в результативность предприятия, то на сегодняшний день стратегическое рабочее место может оказаться в любой точке компании, в зависимости от стратегических преимуществ предприятия. Кроме того, подход к определению понятия «компетентность» через стратегическое рабочее место охватывает и современные условия развития экономики, включая в себя невозможность долгосрочного планирования. В целом с авторами можно согласиться, поскольку система профессиональных компетенций должна соответствовать стратегическим требованиям предприятия и быстро переориентироваться на результат и кадровый резерв сотрудников, способных занять «стратегические рабочие места». Данный подход актуален для развивающихся организаций, поскольку формально в них все рабочие места стратегические и фактический потенциал каждого сотрудника четко просматривается.

Российскими исследователями также предпринимались попытки экспертных оценок терминологии профессиональных компетенций. Так, М. Латухой и Т. Цукановой определены следующие категории компетенции сотрудника на рынке занятости: «одаренность, знание», «одаренность и знания, результативность», «потенциал, результативность и потенциал» [6]. Впоследствии в работах М.О. Латухи данный подход был усовершенствован. Автор выделила шесть категорий компетентного сотрудника: одаренность, определенные знания и ценные навыки, одаренность и определенные знания и ценные навыки, результативность, потенциал, результативность и потенциал [7].

О.Я. Дымарская в качестве базы для своих исследований выбирает следующие два подхода: психологический и управленческий. В результате

эмпирического исследования точек зрения представителей таких заинтересованных сторон, как государство, частный сектор, сфера науки и образования, автором были выделены три аспекта понимания термина «профессиональная компетентность»: конъюнктура, т.е. актуальность и востребованность сферы приложения знаний и умений сотрудника; продуктивность – способности выше среднего и внутреннее горение в совокупности со способностью к развитию; и самореализация, включающая творческое начало, подкрепленное внутренней мотивацией [8].

С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов и Д.В. Шаталов в результате своей исследовательской практики предлагают авторскую трактовку термина «профессиональная компетентность»: «качества человека, зачастую значащие больше, чем профессиональные навыки и образование» [9].

Стоит заметить, что в предложенных подходах имеют место противоречия, например, в работах С.А. Карташова и др. и Е. Галлардо-Галлардо и др. компетентность трактуется как субъект, и одновременно с этим исследователи говорят о продолжительно отделяемых от человека индивидуальных характеристиках, что фактически позиционирует данное явление как объект.

Анализ теоретических подходов к определению профессиональных компетенций сотрудника позволяет заключить, что в целом – это качественная характеристика личности, представляющая собой врожденные и приобретенные свойства человека, которые необходимо развивать в течение всей жизни с целью его максимального и профессионального самоопределения, достижения мастерства в той или иной деятельности. Следовательно, если смотреть через призму концепции теории занятости, «профессиональная компетенция» – это профессионально-личностный потенциал человека, априори свойственный каждому, который в той или иной степени должен быть раскрыт и постоянно развиваться. Профессиональные компетенции, таким образом, становятся человеческим капиталом компании, который в перспективе должен способствовать обеспечению ее эффективного функционирования и конкурентоспособного роста.

Отметим, что многие исследователи склонны принимать всю совокупность названных характеристик (подходов). Проявление профессиональных компетенций при выборе профессии зависит не только от врожденных факторов, но и скрытых (неиспользованные факторы), преднамеренных (такие факторы называют промежуточными) и основанных на собственном опыте (развивающиеся компоненты) [9]. Данная позиция нам импонирует и как системообразующий фактор, которая является объектом управления. Профессиональная компетенция на рынке занятости должна приниматься как врожденная или приобретенная способность человека к выполнению каких-либо функций. В целом это его потенциал (как личностная или профессиональная характеристика), набор приобретенных за определенный период времени знаний, умений и ценных навыков, результативность обучения. Таким образом, модель профессиональных компетенций должна базироваться, с нашей точки зрения, именно в контексте данного процесса, где каждая позиция зависима от предыдущей.

В своих исследованиях мы поддерживаем идеи французских ученых (М. Туссиннен и др., А.Ал. Арисса и др.), полагающих, что именно инклюзивный подход будет на практике более эффективен. Если следовать теории Парето, можно предположить, что 20% имеющихся у человека навыков являются ведущими компетенциями, при этом именно они принесут 80% успеха для удачной интеграции в рынок труда.

Сама модель формирования профессиональных компетенций развивается в контексте и инклюзивного, и эксклюзивного подхода. Данный тезис четко просматривается при эволюции рынка занятости, которая происходила по так называемым К-циклам или К-волнам [10].

В целом К-цикл представляет собой периодические циклы сменяющихся подъемов и спадов современной мировой экономики продолжительностью 40–60 лет, описанные в 1920-е гг. Н.Д. Кондратьевым [11]. Адаптируя их к трансформирующейся теории занятости, стоит отметить, что каждому К-циклу свойственны приоритетные тенденции времени, которые имели приверженность к тому или иному циклу. В целом циклы теории занятости представлены на рис. 1.

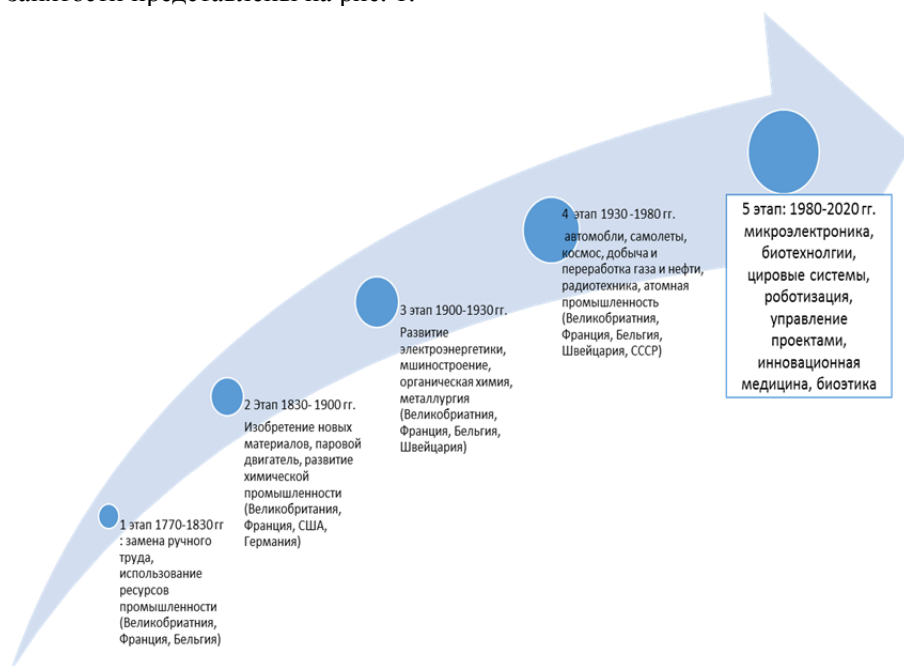


Рис. 1. Циклы теории занятости (составлено автором по [11])

Следует отметить, что трансформация занятости привела к формированию «умного общества», базирующегося на потребностях человека, что сказалось на потребностях рынка труда и самих соискателей.

Рядом современных исследователей такое общество характеризуется как «Общество 5.0», которое значительно отличается от предыдущих по-

колений, поскольку более адаптируемо к цифровым технологиям, имеет завышенные ожидания в целях своей жизнедеятельности, стремится к непрерывному обучению и собственному развитию. Подобные изменения, безусловно, не смогли не отразиться на рынке занятости, который получил новое очертание, свойственное «Обществу формата 5.0» [12]. В табл. 1 приведены отличительные черты участников рынка труда на каждом этапе развития занятости и трансформации экономики в целом.

Таблица 1. Отличительные черты участников рынка труда на каждом этапе развития занятости и трансформации экономики в целом

Этап развития	Работодатели	Соискатели
Начало XIX в. – 1930 г.: занятость определяется не рынком труда, а экономикой в целом	Заработная плата формируется в соответствии с издержками и прибылью компании, профессиональные компетенции не выработаны, спрос на рынке труда высокий	Нет возможности и стремления к собственному развитию, работа по принципу «у всех так», предпочтение одному рабочему месту, несмотря на неудовлетворенность заработной платой
1940–1970-е гг. Уровень занятости зависит от уровня общих и совокупных расходов	Заработная плата назначается в зависимости от общего уровня доходов населения, требования к профессиональным компетенциям не выработаны, спрос на рынке труда снижается	Выбор работы, расположенной близко к дому, заработная плата не является главным фактором. Важной мотивирующей ролью выступает престижность профессии (торговля, государственная служба)
1980-е гг.	Заработная плата имеет централизованный характер и назначается в зависимости от должности и тарифной ставки. Зависимости от квалификации сотрудника нет. Профессиональные компетенции не выработывались. Поскольку рынок занятости забюрократизирован, безработицы фактически нет	Заинтересованности в результатах труда нет, миграция трудовой силы отсутствует, развития профессиональных компетенций не происходит
1990–2000-е гг.	Спрос на рабочую силу гораздо ниже желающих работать, что дает возможности работодателям предъявлять субъективные требования к квалификации персонала, это снижает общий уровень квалификации рабочих мест	Стремление к заработкам любыми путями, трансформация ценностей, появление первых факторов развития и повышения квалификации сотрудников, начало перемены мышления соискателей с установкой «в будущее»
2010–2020-е гг.	Жесткие требования к кандидатам на должность, высокие заработные платы у квалифицированных сотрудников, использование цифрового поля для поиска кандидатов на должности	Мышление в сторону «больших ценностей», умение работать в цифровой среде, критическая оценка работодателей, предъявление требований к ним, переход от одного работодателя к другому при формировании последним более выгодных условий труда

Таким образом, рынок труда пережил значительные трансформации, связанные с постоянным ростом ожиданий людей, переменой мышления в области собственного развития, переходом к использованию новых и новейших технологий, в том числе на рынке труда.

В итоге ценности общества сместились в область непрерывного развития, что стало необходимым ввиду бурного прорыва технологий, усилившего цифровизацию жизни современного общества. В такой системе человек не может ни к чему не стремиться, он постоянно изучает технические новации и одержим стремлением к улучшению своей жизни. Деньги начинают играть вторичную роль, поскольку первым фактором становится престижность профессии, условия труда и возможности карьерного роста.

Постепенно развитие цифровизации общества привело к выходу потребностей в просвещении на плато производительности труда, что доказывает перемену поведения участников рынка труда как в отношении потребителей работодателей, так и соискателей должностей.

В результате возникает «умное общество», базирующееся на потребностях человека, поощряется использование новых форм обучения и образования. В то же время проявляется проблема цифрового равенства и «цифрового раскола». При этом наблюдаются более комфортные условия жизни и работы в «умных пространствах», свойственных «Обществу 5.0». В этих условиях большая роль отводится формированию модели «профессиональных компетенций», которыми должны обладать сотрудники.

Обращаясь к анализу моделей профессиональных компетенций, стоит отметить, что в настоящее время их довольно много. Однако в целом в них присутствует структурный, содержательный, операционно-деятельностный и результативно-диагностический варианты составления. Большинство авторов при этом целесообразным видят комплексный подход.

Так, например, Л.Л. Кифа и И.В. Непрокина строят модель, используя частично-поисковый метод, который опирается на имеющуюся базу знаний у выпускника учебного заведения, определяя при этом набор интеллектуальных затруднений у обучающихся с целью осуществления в последующем целенаправленного мыслительного поиска среди них качеств, недостающих для формирования нужных компетенций в выбранной профессии [13, p. 356].

Данная модель хорошо интегрируется в систему образовательного процесса при определении степени квалификации обученных по конкретной программе специалистов. Однако на рынке занятости существующую модель стоит дополнить набором психологических критериев готовности выпускника к работе в конкретной сфере деятельности, а также обладания им качествами и умениями, требующимися в данной профессии.

О.Н. Сезонова предлагает использовать при построении модели профессиональных компетенций компетентностный подход с интеграцией в него целевого подхода Тайлера. Рассматриваемая модель представляет собой трехуровневую систему, раскрывающую специфику макро-, мезо- и микроуровней профессиональных компетенций [14]. В ней содержатся

процессы развития компетенций сотрудников компании, также учитывается сбалансированная система оценки эффективности, связанная с требованиями внешней среды и рынка занятости.

Предложенная автором модель основана на потребностях работодателя и может быть применена как к выпускникам учебных заведений, так и к действующему персоналу в случае оценки его профессионализма либо ротации. О.Н. Сезоновой довольно подробно описан алгоритм использования предложенной модели. Однако в большей степени рассматриваемая модель нацелена на поиск компетенций в направлении дальнейшего обучения сотрудников (или выпускников вузов), в то время как на первом месте у работодателя может стоять потребность в оценке компетенций действующего характера без учета постоянного развития претендента на вакантную должность.

О.В. Нестерова в модели формирования компетенций рассматривает многомерный, или целостный, подход, учитывающий профессиональные, личностные и концептуальные качества сотрудников при выполнении ими трудовых обязанностей [15]. Такой подход в большей степени позволяет сформировать «идеальную» модель сотрудников конкретных должностей, поскольку учитывает большинство параметров профессионального и личностного характера. В то же время недостаток модели видится в отсутствии механизма ее реализации. Не совсем ясно, как участник рынка занятости может воспользоваться ей при выявлении профессиональных компетенций вновь принимаемого или действующего сотрудника.

Более инновационной нам видится модель И.С. Багдасарьян [16], учитывающая тенденции времени и использование интерактивных технологий. Автор рассматривает профессиональную компетенцию менеджера с позиции принципов научности, целостности, системности и комплексности. При этом предлагается использовать интерактивную деятельность, направленную на преобразование профессиональной компетенции среди обучающихся. Считаем, что данная модель также нацелена на оценку компетенций среди выпускников учебных заведений и не может быть адаптирована к действующему персоналу. В то же время развитие цифровых технологий переводит методы выявления профессиональных компетенции в новый формат, предусматривающий использование в том числе и интерактивных методик в работе с оцениваемым персоналом.

Интерес представляет модель формирования компетенций, предложенная К.А. Васильевым [17]. Автор использует структурно-функциональный подход, что позволило ему сформировать наиболее четко компетенции персонала, максимально учитывающие запросы работодателя. Это психологические, профессиональные, творческие и интеллектуальные категории компетенций, свойственные каждой профессии и соискателю на рынке труда.

В целом рассмотренные модели достаточно точно позволяют сформировать профессиональные компетенции той или иной категории соискателей. При этом каждая из них может быть адаптирована к индивидуальным

условиям, учитывающим степень сложности выполняемых работ и потребности социально-экономической системы общества. Однако происходящие трансформации на рынке занятости, динамизм в составе профессиональных компетенций обусловили поиск новой модели в рассматриваемой области.

Основываясь на проведенных исследованиях о трансформации мышления людей в сфере занятости, стоит определить инновационный вектор в развитии профессиональных компетенций сотрудников. Определив важной составляющей обладание человека «целями будущего», разработку компетенций целесообразно проводить именно с учетом данной концепции, поскольку не всегда достаточно наличия только профессиональных компетенций соискателя, позволяющих ему эффективно выполнять свои функции.

Зачастую личные качества превосходят умение выполнять те или иные работы. Так, имеется немало примеров, когда опытный человек, обладающий высоким профессионализмом, вносил в компанию меньший вклад, чем вновь принимаемый сотрудник, профессиональный опыт у которого отсутствовал, однако же он демонстрировал инициативность и стремление показать свое мастерство [17].

Таким образом, стоит обратить внимание, что параллельно цифровизации общества происходит трансформация сознания, влияющая на формирование профессиональных компетенций в системе занятости. В настоящее время человек, адаптированный к цифровой среде, может быть наделен гораздо более высоким уровнем профессиональных компетенций, нежели специалист, обладающий рамочными познаниями, отлично знающий свое дело, но придерживающийся старой модели поведения при выполнении точно поставленных перед ним задач, негативно настроенный на изменения, связанные с внедрением цифровых технологий.

В этой ситуации важно правильно определить тип человека, который ищет работу. Изучая зарубежный опыт формирования профессиональных компетенций, можно предположить, что вместо профессии в современном обществе человек будет владеть набором компетенций и навыков, которые можно разделить на группы, приведенные в табл. 2 [18].

Таблица 2. Группы компетенций и навыков, которыми должен владеть современный человек

Группа навыков	Суть навыков человека	Примеры
Hard skills	Можно научить и которые можно измерить	Набор текста на компьютере, вождение автомобиля, чтение, математика, знание иностранного языка, использование компьютерных программ
Soft skills	Умственные и межличностные компетенции	Коммуникабельность, умение работать в команде, креативность, пунктуальность, уравновешенность

Различие между «soft» и «hard skills» определено довольно точно в доктрине «Conference on Software Engineering», организованной The NATO

Science Committee в 1968 г.: «hard skills» являются навыками работы преимущественно с машинами, «soft skills» – навыками работы с людьми и бумагами [15]. Таким образом, в современных условиях появляются профессии-алгоритмы, постепенно стирающие наличие однотипных операций, трансформируя их в автоматизированные комплексы, которыми управляет человек.

Стоит пояснить, что в последние 100 лет более 600 профессий исчезли, еще 1000 значительно изменились [19].

Появилось и много новых профессий, требующих определения актуальных профессиональных компетенций, которые бы соответствовали рынку труда. Примеры новых профессий с выделением профессиональных компетенций систематизированы в табл. 3.

Таблица 3. Примеры новых профессий на рынке занятости России в 2020 г. с выделением профессиональных компетенций

Профессия	Выполняемые функции	Набор компетенций
IT-медик	Работают с большими базами данных, анализируют и систематизируют медицинскую информацию. Они создают программное обеспечение для лечебного и диагностического оборудования	Специалист с хорошим знанием ИТ. Умение быстро собирать и анализировать огромное количество информации. Способность управлять медицинскими базами данных
Биоэтик	Специалист, определяющий границы нравственности и морали в биоинженерии, трансплантологии и генетике, который руководствуется не только моральными принципами, но и нормативно-правовой базой	Важные личностные качества: честность; принципиальность; доброта; чуткость; сострадание; терпение; наблюдательность; проникательный ум; стрессоустойчивость
Нанотехнолог	Ученый, занимающийся исследованием материалов на молекулярном и атомарном уровне. Он создает объекты, элементы которых обладают наноразмерами	Научный склад ума; умение анализировать; терпеливость; пунктуальность; ответственность; знание английского
Специалист по созданию виртуальной реальности	VR-проекты делаются на заказ, и продюсер виртуальной реальности – это человек, который занимается внешними коммуникациями с клиентом	Планирование и постановка реалистичных целей; умение работать в команде; генерация идей и убедительная их презентация; подбор команды с необходимыми знаниями и талантами; ориентация в VR, умение разговаривать на языке клиента и на языке технических специалистов

Профессия	Выполняемые функции	Набор компетенций
Проектировщик жизненного цикла космических сооружений	Специалист, который занимается проектированием космических сооружений с учетом задач перестройки и утилизации	Межотраслевая коммуникация, мультиязычность / мультикультурность, свободное владение английским и знание второго языка, понимание национального и культурного контекста стран-партнеров, понимание специфики работы в отраслях в других странах. Умение программировать, системное мышление
Оценщик интеллектуальной собственности	Специалист определяет рыночную стоимость разнообразных объектов, созданных интеллектуальным трудом	Умение быстро реагировать на изменения ситуации, концентрация внимания, усидчивость и склонность к малоподвижной работе, кропотливость, способность к глубокому анализу, развитое критическое мышление, пунктуальность, культура деятельности
Архитектор нейронных сетей	Разработка сетей, оборудования и решений, используемых в компании для управления ИИ-системами	Хорошее знание математики, статистики, основных методов работы в IT-сфере; умение визуализировать полученную информацию, создавать инфографику, дашборды в наглядном и понятном формате; знание основных языков программирования (особенно Python) и умение с ними работать; создание моделей машинного мышления, проверка их работы и внесение корректив
Специалист по кибербезопасности	Выявляет угрозы информационной безопасности и риски потери данных, вырабатывает и внедряет меры противодействия угрозам и решения для защиты от потери информации	Понимание устройства компьютерной техники – от А до Я; владение аналитическими навыками, способность точно оценивать результаты внесения изменений в код; способность оперативно обнаруживать и оценивать киберугрозы, выявление источников их распространения; способность работать в интенсивном режиме и с большими массивами данных; понимание принципов и методов осуществления кибератак, умение выстраивать эффективную защиту
Инженер роботизированных систем	Специалист, который разрабатывает архитектуру и вводит в эксплуатацию роботов, приборы и сложные робототехнические системы	Умение моделировать подбор материалов для робототехнических систем, программировать и производить наладку роботов в лаборатории или в условиях производства, умение обучать персонал, составлять отчетность и рабочую документацию

Имеется и множество других специальностей, которые появились в последние годы и постоянно вносятся в «атлас профессий» [20]. В этой ситуации все более сложно формировать состав профессиональных компетенций, поскольку находить сотрудников, обладающих и профессиональными и личностными качествами, которые требует профессия в условиях изменяющегося мышления, становится все труднее.

В век цифровизации все более предпочтительными выступают готовые решения, в том числе используемые при разработке профессиональных компетенций. В то же время каждая новая специальность требует новых подходов и решений. Максимально важными качествами личности становятся умение управлять вниманием и осознанность происходящего. При этом осознанный выбор становится критически важным качеством.

Лидирующая позиция среди компетенций будущего сохраняется за «Complex Problem Solving» – комплексное многоуровневое решение проблем, т.е. умение решать сложные задачи, опознавать проблему, самому выявлять ее скрытый источник [21]. Для понимания уровня будущей компетенции следует вспомнить о существовании специалистов «trouble shooter» или кризис-менеджеров. Первого приглашают со стороны решить срочную сложную локальную задачу, а кризис-менеджер занимается длительными проектами.

Примером является корпорация Google, которая в 2010 г. обнаружила высокую текучесть кадров и установила, что продвижение менеджеров по службе было неэффективным [22]. Комплексное изучение наметившихся тенденций показало, что неверно определены профессиональные компетенции, в соответствии с которыми проводилась оценка кадров. При этом виновным оказался не программист, которому была точно поставлена задача, а менеджер, управляющий данным процессом. То есть сотрудник, разработавший требования к набору профессиональных компетенций компании, в недостаточной сфере обладал навыками межличностных коммуникаций.

В этой связи корпорацией Google было принято решение изменить состав требований к формированию профессиональных компетенций сотрудников с переменной их вектора на личностные качества, состав которых приведен в табл. 4.

Таблица 4. Состав личностных компетенций сотрудников корпорации Google

Компетенции сотрудников	Описание
Critical thinking – критическое мышление	Способ мышления, при котором анализируется поступающая информация и собственные убеждения и установки
Creativity – креативность, творчество	Способность к инновациям и моделированию, «видеть» то, чего еще нет в нашей реальности
People management – управление людьми	Способность координировать и направлять коллектив в нужную сферу, распределять обязанности, выявлять неэффективных сотрудников
Coordinating with others – навыки координации, взаимодействия	Умение системно мыслить, выстраивать процессы управления, формировать команду, управлять ею
Emotional intelligence – эмоциональный интеллект, эмпатия	Способность понимать эмоции, намерения и мотивацию, а также умение управлять своими эмоциями и эмоциями других людей

Представленные данные доказывают, что в ведущей корпорации техническая компетентность в современных условиях занимает далеко не первое

место среди факторов, влияющих на результативность сотрудников. Главное – межличностные навыки, состав которых приведен в табл. 5.

Таблица 5. Состав личностных компетенций сотрудников «будущего»

Компетенции сотрудников	Описание
Judgment and decision-making	Суждение и принятие решений
Service orientation – клиенториентированность	В этой компетенции без развитого эмоционального интеллекта обойтись невозможно
Negotiation	Умение вести переговоры
Cognitive flexibility (когнитивная гибкость)	Способность быстро переключаться с одной мысли на другую, обдумывать несколько объектов одновременно, держать в сознании разнородные и даже противоречивые идеи

Из табл. 5 видно, что несколько навыков относятся в сфере взаимоотношений. Ряд компетенций зависит от способности быстро соображать, видеть суть, находить решение проблем, генерировать новые идеи. В этих условиях для участия на рынке труда необходимо изучать людей и их потребности, готовить свой мозг к решению сложных когнитивных задач.

Итак, в условиях развития технологий и замены традиционных мономерных операций многомерным трудом на рынок труда приходит множество новых профессиональных компетенций, которыми должен обладать сотрудник. При этом заметен сдвиг от технических компетенций в сторону психологических и коммуникативных. В любом случае человек «будущего» должен обладать острым умом, уметь оперативно обрабатывать большие массивы информации, ценить свое время, обладать эмпатией и культурой общения.

В то же время постоянная трансформация рынка труда и вместе с ним занятости обуславливает потребность развития его участников, которые должны быть готовы к генерации новых идей, к постоянному переобучению, наращиванию актуальных компетенций, в противном случае они быстро устаревают и человек может оказаться за пределами конкурентной зоны рынка труда, независимо от его образования и места работы [23, 24].

Критически важным является и умение работать с людьми в сложной среде срачивания человеческого и искусственного интеллекта, особенно с учетом того, что многие из них будут еще более высокоразвиты, чем сегодня.

Навык управления конфликтами в сложно устроенном, конкурентном обществе является так же необходимым. К сожалению, современная школа – не лучший помощник в освоении новых компетенций, поскольку в ней превалирует технология единственного верного ответа (формат тестов).

Конкурентоспособному специалисту необходимо владеть разными типами мышления. Мышление – это способность оперировать в сознании объектами и порождать новые. Человеком используется множество разных алгоритмов и приемов, среди которых логическое, организационное, критическое, художественное, поэтическое и другие виды мышления. Каждый вид мышления оперирует собственными объектами и свойственен разным

сферам деятельности. Впереди окажутся те специалисты, кто владеет несколькими сразу и способен мыслить как организаторы, продавцы, создатели гениальных решений, мотиваторы команды, стратеги – и все это в одном лице.

Таким образом, в настоящее время происходит переход от традиционного набора профессиональных компетенций к новому формату, который учитывает не только наличие профессионализма и практических навыков у участников рынка занятости, но и их мыслительные способности, психофизиологический тип и стремление к непрерывному обучению. Подобные качества оценить традиционными методиками вряд ли представляется возможным. Поэтому профессиональные компетенции должны формироваться с использованием средств искусственного интеллекта, который и будет проводить рейтинговую оценку качеств сотрудников. Естественно, что должна быть учтена специфика бизнеса и направленность деятельности компаний.

В этих условиях модель «профессиональных компетенций» следует дополнить требованиями современного общества и учитывать не только набор профессиональных качеств при выборе профессии, но и психологические параметры, свойства адаптации к цифровой среде, умение управлять собственными эмоциями. Указанные параметры в разработанной нами модели профессиональных компетенций отражены схематично, которая может быть успешно интегрирована в современный рынок занятости в условиях его постоянного динамизма (табл. 6).

Таблица 6. Модель профессиональных компетенций

<i>Профессиональные качества</i>	Методы выявления	
	Выпускник учебного заведения при выборе работодателя	Действующий сотрудник при желании изменить профессию
Знание основ профессии	Наличие документа, подтверждающего уровень образования	Наличие опыта и стажа в профессии, результаты пройденных аттестаций и стажировок внутри предприятия
Умение принимать профессиональные решения	Оценивается по итогу собеседования и формальной оценке поведения	Выявляется по резюме, рекомендациям и характеристике с прежнего места работы
Умение работать в команде	Оценивается при тестировании и интервью. Возможно использование интерактивных технологий	Определяется в ходе изучения профессиональной характеристики, опыта на прежнем месте работы
<i>Психологические качества</i>		
Осознание мотивов, входа в профессию	Адекватная оценка назначения и содержания будущей деятельности в профессии	Оценивается при кардинальной смене профессии

<i>Профессиональные качества</i>	Методы выявления	
	Выпускник учебного заведения при выборе работодателя	Действующий сотрудник при желании изменить профессию
Ориентация личности	Оценивается посредством тестирования, в ходе беседы	Оценивается посредством тестирования, в ходе беседы
Ценностное отношение к профессиональному общению	Оценивается посредством тестирования, в ходе беседы	Оценивается посредством тестирования, в ходе беседы
<i>Личностные качества</i>		
Психотип и физическое строение человека	Оценивается при проведении личного собеседования	Оценивается при проведении личного собеседования
Стрессоустойчивость и степень коммуникативности	Оценивается при проведении личного собеседования	Выявляется по итогам характеристики с прошлого места работы и личного интервью
Стремление к карьерному росту, возможность непрерывного развития	Возможно оценить посредством составления эссе на тему карьерного роста испытуемым	Оценивается по итогам прошлых мест трудовой деятельности и личной беседы
<i>Адаптация к цифровой среде</i>		
Знание и умение работать на компьютере	Оценивается при личной беседе	Оцениваются при личной беседе
Умение работать с социальными сетями и мессенджерами	Анализируется степень активности соискателя в социальных сетях	Анализируется характеристики с прошлых мест работы
Понимание и умение работать с высокими технологиями цифровой среды	Оценивается при личной беседе	Оценивается при личной беседе

Следует пояснить, что при построении данной модели приведенные в ней параметры оценивания могут меняться в условиях конкретных профессий и требований работодателей к качествам своего персонала. Однако для максимально объективной оценки персонала в современных условиях все чаще используется искусственный интеллект (ИИ).

В современных реалиях роста процессов проникновения систем ИИ в область занятости и управления персоналом уже нельзя выделить сегменты рынка, в которых такие технологии оказываются не задействованными. Россия является лидером по количеству и качеству нейросетей, заинтересованности выпускников целевых вузов, обладает сильным лобби в ИИ-сфере [25].

Использование ИИ и больших данных в формировании профессиональных компетенций на рынке занятости – это тренд на улучшение показателей эффективности бизнес-процессов, поиск новых возможностей для роста компаний и сокращение расходов. В любом случае использование ИИ позволит оптимизировать процессы управления кадрами предприятия, будь то производство или торговая сеть. В настоящее время ИИ активно

проникает не только в тяжелую и легкую промышленность, но и в кадровые системы финансовых организаций, транспорта и строительства [26].

В этих условиях возможная шкала оценки профессиональных компетенций, формируемых при использовании рейтинговых оценок, проводимых с применением ИИ, который и выступает главным и единственным экспертом в оценивании соискателей на ту или иную должность, приведена в табл. 7.

Таблица 7. Возможная шкала оценки профессиональных компетенций

Оцен-ка	Описание	Возможность принятия на работу		
		Высокая положительная (+)	Нейтральная (0)	Негативная отрицательная (-)
5	Уровень профессионализма. Профессиональные навыки развиты и выполняются автоматически	+		
4	Компетенция сотрудника выражена, но не индивидуальна и может развиваться работником самостоятельно, хорошо развиты навыки трудолюбия и усердия	+		
3	Компетенция проявляется только в типовых ситуациях и может развиваться при соответствующей подготовке; усердие развито удовлетворительно		0	
2	Компетенция проявляется не системно и нуждается в развитии; навыки плохо сформированы, необходима подготовка; практические умения, связанные с творчеством в рекламе			–
1	Компетенция не проявляется вообще; отсутствуют практические умения, наблюдаются трудности в освоении			–

Во время проведения оценки ИИ выставляются экспертные оценки каждому участнику, на основании чего формируются заключения.

Результат оценки уровня компетенций персонала может быть оценен по 5-балльной шкале в разрезе показателей:

- управленческие навыки и лидерский потенциал;
- организованность и исполнительская дисциплина;
- мотивация достижения;
- интеллектуальные способности;

- эффективное взаимодействие;
- коммуникативные навыки.

По итогам оценивания выявляются наиболее развитые компетенции сотрудников, что становится основанием для принятия решений по реализации направлений их развития. Далее формируется механизм, позволяющий связать воедино проблемы управления сотрудниками с финансовыми результатами компании. Для этого может быть использована система «сбалансированных показателей», основанная на таких перспективах, как финансовые цели, клиентские цели, структурные цели (бизнес-процессы) [27].

Далее следует построить матрицу компетенций, свойственных каждому сотруднику, в отношении которого составлена карта профессиональных компетенций.

В заключение проводится систематизация контрольных процедур, позволяющих оценить данную компетенцию соискателя и принять решение по кандидатуре на вакантную должность.

Гармонизация модели компетенций каждого соискателя будет составлять единый ансамбль, не содержащий несовместимых компетенций (например, высокая инновационность и строгое следование регламентам). Инновационность модели заключается в системности распределения компетенций среди сотрудников, их непосредственного руководства и управления корпорацией.

ИИ позволит создать в компании такие условия, при которых она сможет лидировать во все более ужесточающейся конкурентной борьбе за талантливых специалистов, обладающих креативным мышлением и способностью к сотрудничеству. Следовательно, предлагаемая модель позволит повысить эффективность бизнеса отечественных компаний в долгосрочной перспективе.

Таким образом, выявление и сохранение эффективно работающих сотрудников становится важной задачей, которая решается на всех уровнях развития предприятия. Все больше компаний используют соответствующие инструменты оценки текущих и будущих потребностей в новых специалистах, создавая индивидуальные планы привлечения сотрудников, вводят тщательно отслеживаемые показатели оценки человеческого капитала. Однако при разработке новых профессиональных компетенций в компании должны быть соблюдены интересы всех сторон.

В ходе исследования нам удалось выявить, что рынок занятости прошел огромный путь трансформации, которая заметно усилилась в последние 20 лет. В условиях развития цифровизации и повышения технологической инфраструктуры общества на рынке не только появлялись новые профессии, но и изменилось мышление его участников, их потребностей при выборе работы. В этих обстоятельствах происходит диаметрально изменение парадигмы формирования профессиональных компетенций на рынке занятости, которая меняется в сторону психологической устойчивости людей, уникальности и быстроты мышления, управления собственным вниманием, возможности обработки большого массива информации в корот-

кие сроки. Данные параметры сложно учесть в традиционных методиках формирования компетенции, в результате чего предложено использовать модель с искусственным интеллектом, который не только будет формировать данные компетенции в отношении разных должностей предприятия, но и проводить оценку соискателей, давая возможность компании выбрать наиболее достойного и привлекательного с позиции работодателя сотрудника.

Именно искусственный интеллект позволит устранить негативные тенденции в сокрытии нежелательных черт характера при приеме на работу сотрудников, а также повысит стремление общества к постоянному развитию и укреплению собственной базы знаний. Предложенная модель профессиональных компетенций усилит точность профессиональной ориентации будущих сотрудников предприятий, позволит выделить среди большого числа соискателей именно тех, которые ориентированы на результат, адекватно воспринимают специфику профессии, а также стремятся к постоянному развитию и обладают для этого соответствующим потенциалом мышления и адаптации к цифровой среде.

Литература

1. *Dries N.* The psychology of talent management: a review and research agenda // *Human Resource Management Review*. 2013. Vol. 23.
2. *Gallardo-Gallardo E., Dries N., González-Cruz T.F.* What is the meaning of 'talent' in the world of work? // *Human Resource Management Review*. 2013. № 12.
3. *Thunnissen M., Boselie P., Fruytier B.* Talent management and the relevance of context: Towards a pluralistic approach // *Human Resource Management Review*. 2013. Vol. 23, is. 4.
4. *Michaels E., Handfield-Jones H., Axelrod B.* The war for talent. Boston, MA : Harvard Business School Publishing, 2001.
5. *Cappelli P., Keller J.R.* Talent Management: Conceptual Approaches and Practical Challenges // *Annual Review*. 2014. Vol. 1, is. 1. P. 305–331.
6. *Латуха М., Цуканова Т.* Талантливые сотрудники в российских и зарубежных компаниях // *Вопросы экономики*. 2013. № 1. С. 147–156.
7. *Collings D.G., Mellahi K.* Strategic talent management: A review and research agenda // *Human Resource Management Review*. 2009. Vol. 19. P. 304–313.
8. *Дымарская О.Я.* Объект управления талантами в российских организациях: сравнительный анализ заинтересованных сторон // *Организационная психология*. 2014. Т. 4, № 2. С. 6–28.
9. *Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Шаталов Д.В.* Модернизация экономики и значение таланта для ее развития // *Вестн. Омского университета. Сер. Экономика*. 2012. № 4. С. 96–108.
10. *Чепурная Ю.В.* Основные научные подходы к понятию «Профессиональная компетентность» // *Вестник Московского университета МВД России*. 2015. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-nauchnye-podhody-k-ponyatiyu-professionalnaya-kompetentnost> (дата обращения: 30.12.2020).
11. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М. : Экономика, 2002. 767 с.
12. «Общество 5.0»: японские технологии для цифровой трансформации российской экономики. URL: <https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/367837-obshchestvo-50-yaponskie-tehnologii-dlya-cifrovoy-transformacii> (дата обращения: 30.12.2020).

13. *Кифа Л.Л., Непрокина И.В.* Модель формирования профессиональной компетенции // Вектор науки ТГУ. 2001. № 1 (15). С. 356.
14. *Сезонова О.Н.* Формирование системы профессиональных компетенций персонала организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2015. 24 с.
15. *Нестерова О.В.* Обучение персонала как инструмент реализации стратегических целей организации // Науковедение. 2015. Т. 7, № 2. С. 1–13.
16. *Багдасарьян И.С., Дудкина Г.В.* Подходы к формированию коммуникативной компетентности менеджера // В мире научных открытий. 2010. № 6.2 (12). С. 213–216.
17. *Васильев К.А.* Развитие профессиональной компетентности персонала организации в сфере информационно-коммуникационных технологий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2012. 24 с.
18. *Уиддет С., Холлифорд С.* Руководство по компетенциям. М. : Hippo, 2003. 189 с.
19. *Универсальные компетенции будущего: кто будет востребован завтра?* URL: vogazeta.ru/articles/quality_of_education/9229-universalnye_kompetentsii_buduschegovostre (дата обращения: 12.12.2020).
20. «Атлас профессий будущего»: навигатор больших и малых дел в мире XXI века. URL: <https://issek.hse.ru/atlasfutureprofessions> (дата обращения: 12.12.2020).
21. *Компетенции современного рынка или кто будет востребован завтра?* URL: <https://kompetenczii-sovremenного-rynka-ili-kto-budet-vostrebovan-zavtra/>: (дата обращения: 12.12.2020).
22. *Нотченко В.В., Жукова М.В.* Исследование проблемы высокой текучести кадров на промышленных предприятиях // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. 2013. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problemy-vysokoy-tekuchesti-kadrov-na-promyshlennyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 30.12.2020).
23. *Исследование компании Google: 8 качеств успешного управленца.* URL: <https://rb.ru/article/issledovanie-kompanii-google-8-kachestv-uspeshnogo-upravlentsa> (дата обращения: 30.12.2020).
24. *Белова Л.Г.* Особенности современного этапа построения информационного общества в восточноазиатских странах Азиатско-Тихоокеанского региона // Ежегодник Центра азиатских исследований РУДН. 2015. С. 75–106.
25. *Чучалин А.И., Минин М.Г., Кулюкина Е.С.* Опыт формирования профессиональных и универсальных компетенций выпускников инженерных программ в зарубежных вузах // Высшее образование в России. 2010. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-formirovaniya-professionalnyh-i-universalnyh-kompetentsiy-vypusknikov-inzhenernyh-programm-v-zarubezhnyh-vuzah> (дата обращения: 30.12.2020).
26. *Сагдеева Л.С., Коробко С.М.* Человеческий капитал как фактор устойчивого развития в условиях цифровой экономики // Вестник Академии знаний. 2019. № 2 (31). С. 211–214.
27. *Бауэр В.П.* Проблемы на пути создания унифицированной цифровой платформы цифровой экономики. М. : РАЕН, 2017. 41 с.
28. *III требует прокачки компетенций.* URL: <https://www.comnews.ru/content/207043/2020-05-12/2020-w20/ii-trebuuet-prokachki-kompetenciy> (дата обращения: 30.12.2020).
29. *Болат К.Е., Новокишанова Н.А.* Влияние автоматизации на будущее рабочей силы // Наука и образование сегодня. 2018. № 7 (30). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-avtomatizatsii-na-budushee-rabochey-sily> (дата обращения: 30.12.2020).
30. *Руководство по измерению результатов для практических целей* // Фонд Билла и Мелинды Гейтс. URL: http://eval-net.org/online_library/Guide-to-actionablemeasurementRus.pdf (дата обращения: 30.12.2020).

Employment and the Formation of Professional Competencies of “Workers of the Future”

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 136–157. DOI: 10.17223/19988648/54/7

Lyudmila A. Pyankova, Siberian State Industrial University (Novokuznetsk, Russian Federation). E-mail: duby.ludmila@yandex.ru

Keywords: employment, professional competencies, transformation of thinking, digitalization, labor market.

In the context of the general transformation of the leading sectors of the economy, the general employment paradigm is also changing, namely, the approach to the formation of professional competencies for job seekers in the labor market. These trends are increasing with the acceleration of the digitalization of society, which also penetrates into the analyzed processes. The article provides an overview of the models of professional competencies and their development, as a result of which the author has developed her own approach to this issue. Namely, it has been determined that the ongoing transformations increase the importance not only in the existing competencies of applicants, but also in the personal and intellectual abilities they have. In the modern world, the advantage is given to people belonging to the category of “work for the future”. They are the ones who strive to achieve the highest possible results, while finding ways for continuous development, and are more adaptable to digital transformation, including in the labor market. Despite the fact that the goals and objectives of the evaluation system of applicants’ professional competencies will remain the same for they seem common in the analyzed area of management and meet strategic corporate goals of companies’ development. The new will be the information support, which includes artificial intelligence, which first forms the set of applicants’ professional competencies, and then evaluates them. Taking into account the ongoing transformations, the article proposes a new model for the formation of professional competencies. The harmonization of the competency model of each applicant will form a single ensemble that does not contain incompatible competencies (for example, high innovation and strict compliance with regulations). The innovation of the developed model lies in the systematic distribution of competencies among employees, their direct management, and companies’ management. It is by using the proposed model, university graduates and people with experience who decided to change the profession will be able to determine their direction, to evaluate the correctness of the choice of profession, to present themselves to potential employers not only as high professionals in their field, but also to reveal their psychological data, cognitive abilities that are focused on results. Singularity of the changes that occur proves the relevance of the model and determines the aim of the article, which is to develop a model for the formation of professional competencies in the employment market, taking into account the ongoing changes and the growth of society’s technological activity.

References

1. Dries, N. (2013) The psychology of talent management: a review and research agenda. *Human Resource Management Review.* 23. pp. 272–285.
2. Gallardo-Gallardo, E., Dries, N. & González-Cruz, T.F. (2013) What is the meaning of ‘talent’ in the world of work? *Human Resource Management Review.* 12. pp. 290–300.
3. Thunnissen, M., Boselie, P. & Fruytier, B. (2013) Talent management and the relevance of context: Towards a pluralistic approach. *Human Resource Management Review.* 4 (23). pp. 326–336.
4. Michaels, E., Handfield-Jones, H. & Axelrod, B. (2001) *The War for Talent*. Boston, MA: Harvard Business School Publishing.
5. Cappelli, P. & Keller, J.R. Talent Management: Conceptual Approaches and Practical Challenges. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior.* 1 (1). pp. 305–331. DOI: 10.1146/annurev-orgpsych-031413-091314

6. Latukha, M. & Tsukanova, T. (2013) Talented Employees in Russian and Foreign Companies. *Voprosy Ekonomiki*. 1. pp. 147–156. (In Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2013-1-147-156
7. Collings, D.G. & Mellahi, K. (2009) Strategic talent management: A review and research agenda. *Human Resource Management Review*. 19. pp. 304–313.
8. Dymarskaya, O.Ya. (2014) The subject of talent management as seen by Russian organizations. *Organizatsionnaya psikhologiya – Organizational Psychology*. 2 (4). pp. 6–28. (In Russian).
9. Kartashov, S.A., Odegov, Yu.G. & Shatalov, D.V. (2012) Modernization of the economy and implications for its development. *Vestnik Omskogo universiteta. Ser. Ekonomika – Herald of Omsk University. Series: Economics*. 4. pp. 96–108. (In Russian).
10. Chepurnaya, Yu.V. (2015) Main scientific approaches to concept “professional competence”. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii*. 10. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-nauchnye-podhody-k-ponyatiyu-professionalnaya-kompetentnost>. (Accessed: 30.12.2020). (In Russian).
11. Kondrat'ev, N.D. (2002) *Bol'shie tsikly kon'yunktury i teoriya predvideniya* [Big Business Cycles and the Theory of Foresight]. Moscow: Ekonomika.
12. Forbes. (2018) “*Obshchestvo 5.0*”: yaponskie tekhnologii dlya tsifrovoy transformatsii rossiyskoy ekonomiki [“Society 5.0”: Japanese technologies for digital transformation of the Russian economy]. [Online] Available from: <https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/367837-obshchestvo-50-yaponskie-tehnologii-dlya-tsifrovoy-transformatsii>. (Accessed: 30.12.2020).
13. Kifa, L.L. & Neprokina, I.V. (2001) The model of forming the professional jurisdiction in the area of skilled management. *Vektor nauki Tol'yatinskogo Gosudarstvennogo Universiteta – Science Vector of Togliatti State University*. 1 (15). pp. 356–359. (In Russian).
14. Sezonova, O.N. (2015) *Formirovanie sistemy professional'nykh kompetentsiy personala organizatsii* [Formation of a System of Professional Competencies of the Organization's Personnel]. Abstract of Economics Cand. Diss. Orel.
15. Nesterova, O.V. (2015) Staff training as a tool for implementing the strategic objectives of the organization. *Naukovedenie*. 2 (7). pp. 1–13. (In Russian). DOI: 10.15862/09EVN215
16. Bagdasar'yan, I.S. & Dudkina, G.V. (2010) Formation of the manager communicative competence. *V mire nauchnykh otkrytiy – In the World of Scientific Discoveries*. 6.2 (12). pp. 213–216. (In Russian).
17. Vasil'ev, K.A. (2012) *Razvitie professional'noy kompetentnosti personala organizatsii v sfere informatsionno-kommunikatsionnykh tekhnologiy* [Development of Professional Competence of the Organization's Personnel in the Field of Information and Communication Technologies]. Abstract of Economics Cand. Diss. Yekaterinburg.
18. Whiddett, S. & Hollyforde, S. (2003) *Rukovodstvo po kompetentsiyam* [Competence Guide]. Moscow: Hippo.
19. Vesti obrazovaniya [Education News]. (2019) *Universal'nye kompetentsii budushchego: kto budet vostrebovan zavtra?* [Universal competences of the future: who will be in demand tomorrow?]. [Online] Available from: https://vogazeta.ru/articles/2019/9/5/quality_of_education/9229-universalnye_kompetentsii_budushchego_kto_budet_vostrebovan_zavtra. (Accessed: 12.12.2020).
20. HSE University. Institute for Statistical Studies and Economics of Knowledge. (n.d.) “*Atlas professiy budushchego*”: navigator bol'shikh i mal'nykh del v mire XXI veka [“Atlas of the professions of the future”: a navigator of big and small deeds in the world of the XXI century]. [Online] Available from: <https://issek.hse.ru/atlasfutureprofessions>. (Accessed: 12.12.2020).
21. POPOVA EVELINA. Sayt studenta HSEM Biznes-informatika [POPOVA EVELINA. HSEM Business Informatics Student Website]. (2019) *Kompetentsii sovremennogo rynka ili*

kto budet vostrebovan zavtra? [Competencies of the modern market or who will be in demand tomorrow?]. [Online] Available from: <https://is20-2019.susu.ru/linberli/2019/11/19/kompetenczii-sovremennogo-rynka-ili-kto-budet-vostrebovan-zavtra/>. (Accessed: 12.12.2020).

22. Notchenko, V.V. & Zhukova, M.V. (2013) Research of the problem of high staff turnover at the industrial enterprises. *Vestnik Pskovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Pravo. Upravlenie*. 2. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problemy-vysokoy-tekuchesti-kadrov-na-promyshlennyh-predpriyatiyah>. (Accessed: 30.12.2020). (In Russian).

23. Dement'eva, K. (2012) Issledovanie kompanii Google: 8 kachestv uspehnogo upravlentsa [Research by Google: 8 qualities of a successful manager]. *RB.ru*. [Online] Available from: <https://rb.ru/article/issledovanie-kompanii-google-8-kachestv-uspehnogo-upravlentsa>. (Accessed: 30.12.2020).

24. Belova, L.G. (2015) Osobennosti sovremennogo etapa postroeniya informatsionnogo obshchestva v vostochnoaziatskikh stranakh Aziatsko-Tikhookeanskogo regiona [Features of the current stage of building the information society in the East Asian countries of the Asia-Pacific region]. In: Shkvar', L.V. (ed.) *Aziya: Globalizatsiya: vliyanie na strany Azii* [Asia: Globalization: The impact on Asian countries]. Moscow: RUDN. pp. 75–106.

25. Chuchalin, A.I., Minin, M.G. & Kulyukina, E.S. (2010) Foreign universities experience in development of professional and transferrable competencies of engineering programme graduates. *Vyshee Obrazovanie v Rossii*. 10. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-formirovaniya-professionalnyh-i-universalnyh-kompetentsiy-vypusknikov-inzhenernyh-programm-v-zarubezhnyh-vuzah>. (Accessed: 30.12.2020). (In Russian).

26. Sagdeeva, L.S. & Korobko, S.M. (2019) Human capital as a factor of sustainable development in the digital economy. *Vestnik Akademii znaniy – Bulletin of the Academy of Knowledge*. 2 (31). pp. 211–214. (In Russian).

27. Bauer, V.P. (2017) *Problemy na puti sozdaniya unifikirovannoy tsifrovoy platformy tsifrovoy ekonomiki* [Problems on the Way to Creating a Unified Digital Platform for the Digital Economy]. Moscow: RAEN.

28. Comnews. (2020) *II trebuat prokachki kompetentsiy* [AI requires skill leveling]. [Online] Available from: <https://www.comnews.ru/content/207043/2020-05-12/2020-w20/ii-trebuat-prokachki-kompetentsiy>. (Accessed: 30.12.2020). (In Russian).

29. Bolat, K.E. & Novokshanova, N.A. (2018) Vliyanie avtomatizatsii na budushchee rabochey sily [The Impact of Automation on the Future of the Workforce]. *Nauka i obrazovanie segodnya – Science and Education Today*. 7 (30). [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-avtomatizatsii-na-budushchee-rabochey-sily>. (Accessed: 30.12.2020).

30. Eval-Net. Informational Blog. (n.d.) Rukovodstvo po izmereniyu rezul'tatov dlya prakticheskikh tseley [A guide to measuring results for practical purposes]. *Fond Billa i Melindy Geyts* [Bill & Melinda Gates Foundation]. [Online] Available from: http://eval-net.org/online_library/Guide-to-actionable-measurementRus.pdf. (Accessed: 30.12.2020).

УДК 338.222

DOI: 10.17223/19988648/54/8

В.В. Маликова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПЕНСИОНЕРОВ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧИ СНИЖЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ТРУДОУСТРОЙСТВА СТУДЕНТОВ И ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматривается процесс накопления интеллектуального человеческого капитала и выделены характерные возрастные периоды его формирования; разработана графическая модель накопления и взаимодействия интеллектуального человеческого капитала предпенсионеров и молодежи; на основе проведенного анализа миграционных процессов в Алтайском крае обоснована актуальность такого взаимодействия. Проведен теоретический и сравнительный анализ состояния трудоустройства выпускников высших и средних специальных учебных заведений. Отмечен рост безработицы среди молодых специалистов с высшим образованием и несоответствие выполняемой работы полученной специальности из-за отсутствия опыта. Предложен вариант получения такого опыта путем совмещения студентами учебы и работы на старших курсах при взаимодействии со специалистами предпенсионного возраста, носителями интеллектуального человеческого капитала, которые остаются на рынке труда в связи с повышением пенсионного возраста. Автор считает, что предложенное взаимодействие студентов и предпенсионеров целесообразно осуществлять в рамках национальных проектов «Демография» и «Производительность труда и поддержка занятости».

Ключевые слова: интеллектуальный человеческий капитал, рынок труда, предпенсионеры, возрастные периоды, безработица выпускников вузов, опыт работы по специальности, совмещение учебы и работы, национальный проект

На современном этапе развития России эффективность экономики каждого региона в значительной степени определяется способностью использовать и увеличивать интеллектуальный капитал, что находит отражение в задачах по реализации национальных проектов, и в частности, национальном проекте «Демография» и федеральном – «Старшее поколение».

При этом необходимо учитывать тот факт, что важным ресурсом интеллектуального капитала края является человеческий капитал предпенсионеров, которые появились на рынке труда в связи с увеличением пенсионного возраста в 2019 г. [1]. Эта категория граждан, включающая в себя женщин с 55 лет и мужчин с 60 лет, до выхода на пенсию законодательно защищена от увольнения и, следовательно, будет увеличивать численность рабочей силы на рынке труда, продолжая занимать рабочие места.

Однако при решении задачи эффективного использования человеческого капитала работников предпенсионного возраста в масштабах региона

необходим интегрированный и индивидуально ориентированный подход с учетом развития экономики в условиях неустойчивости.

Учитывая, что интеллектуальный капитал региона состоит из интеллектуального человеческого капитала, организационного капитала и потребительского капитала [2], очевидно, что интеллектуальный человеческий капитал всего трудоспособного населения региона включает интеллектуальный человеческий капитал и предпенсионеров. Поэтому считаем необходимым выделить характерные возрастные периоды работников, соответствующие этапам формирования интеллектуального человеческого капитала, а также рассмотреть особенности его накопления и реализации в возрастной динамике работников Алтайского края.

Проведенный анализ статистических данных миграционных процессов для различных возрастных групп населения, а именно выбывших за пределы края, по нашему мнению, характеризует утечку интеллектуального человеческого капитала. При этом востребованность этих кадров в других регионах показывает соответствие качества их интеллектуального человеческого капитала не только на российском уровне, но и мировом. Об этом свидетельствует увеличение миграционных потоков населения края, выбывших в зарубежные страны с 4,3% в 2013 г. до 11,5% в 2018 г. [3].



Рис. 1. Число выбывших за пределы Алтайского края по возрастному составу за 2016–2018 гг., чел.

Представленная на рис. 1 динамика числа выбывших за пределы Алтайского края по возрастному составу позволяет нам выделить этапы форми-

рования интеллектуальных способностей и профессионализма у трудоспособного населения.

Прежде всего, мы обозначим наиболее значимый возрастной период в развитии и формировании интеллектуального капитала трудоспособного населения с учетом увеличения пенсионного возраста в диапазоне от 20 до 64 лет для мужчин и до 59 лет для женщин.

Итак, от 20 до 29 лет – этап поиска и развития. В этот период человек, получивший базовое образование, ищет возможность развития своих творческих способностей, приобретения дополнительного образования и желаемого трудоустройства, что связывает также и с выездом в другие регионы. В этот период также происходит интенсивное развитие и накопление культурного капитала, соответствующего социальному и профессиональному окружению.

Следующий возрастной период, 30–49 лет, – рыночный. На этом этапе процесс развития творческих и профессиональных качеств достигает наивысших результатов. Работник наиболее востребован на рынке труда в своем и других регионах и за рубежом. Его предпочтения при трудоустройстве являются не только материальными, но и согласуются со сформировавшимися культурными ценностями.

Возрастной период 50–54 года для женщин и 50–59 лет для мужчин характеризуется постоянным местом работы, где они реализуют приобретенный интеллектуальный капитал и находятся, как правило, в комфортной культурной среде. Это этап стабильности.

Период предпенсионного возраста – 55–59 лет для женщин и 60–64 года для мужчин. Этот итогово-переходный этап включает возраст до пенсии, который характеризуется тем, что в этот период наступает пик развития квалификации и максимальное развитие творческих способностей при высоком уровне ответственного отношения к работе и других моральных качеств. У предпенсионера появляется потребность передать свои знания и навыки молодому поколению. В то же время он стремится продолжить обучение и получить дополнительные навыки. Имеет место активное самовыражение при стабильности ценностно-смысловой мотивации и культурных ценностей.

Учитывая указанные обстоятельства, для эффективного использования и сохранения интеллектуального потенциала Алтайского края автор предлагает рассмотреть взаимодействие работников возрастных периодов, соответствующих этапам «поиска и развития» молодых работников и «итогово-переходному» предпенсионеров. Это объясняется тем, что именно при таком взаимодействии реализуется возможность для предпенсионеров не только передавать накопленный опыт, навыки, профессионализм молодому поколению, повышая их производительность, но и сформировать у молодых работников культурные ценности, а также повышать их мотивацию к творческой трудовой деятельности. Кроме того, такое общение будет оказывать влияние на темпы формирования у молодых людей таких качеств, как ответственность, патриотизм, любовь к родному краю и стране, что поможет снизить отток талантливых кадров. В свою очередь,

молодые люди, являясь наиболее подготовленными в сфере цифровых технологий по сравнению со старшим поколением, могут проводить индивидуальные консультации в этом направлении [4]. Применение предложенного подхода при реализации национальных проектов, по мнению автора, позволит получить синергетический эффект.

На схеме, представленной на рис. 2, отражено взаимодействие человеческого, интеллектуального человеческого и культурного человеческого капиталов в возрастной динамике рассматриваемых этапов с учетом долевого процента численности работников к трудоспособному населению региона. На схеме в виде спирали отражен накопительный характер этих капиталов и показано возможное взаимное проникновение знаний, а также интеллектуальных и культурных ценностей работников разных поколений.

При таком подходе важно создать условия для формирования человеческого капитала у молодых людей, обеспечивающие им конкурентные преимущества, что требует проведения анализа состояния этой возрастной части населения региона на современном рынке труда.

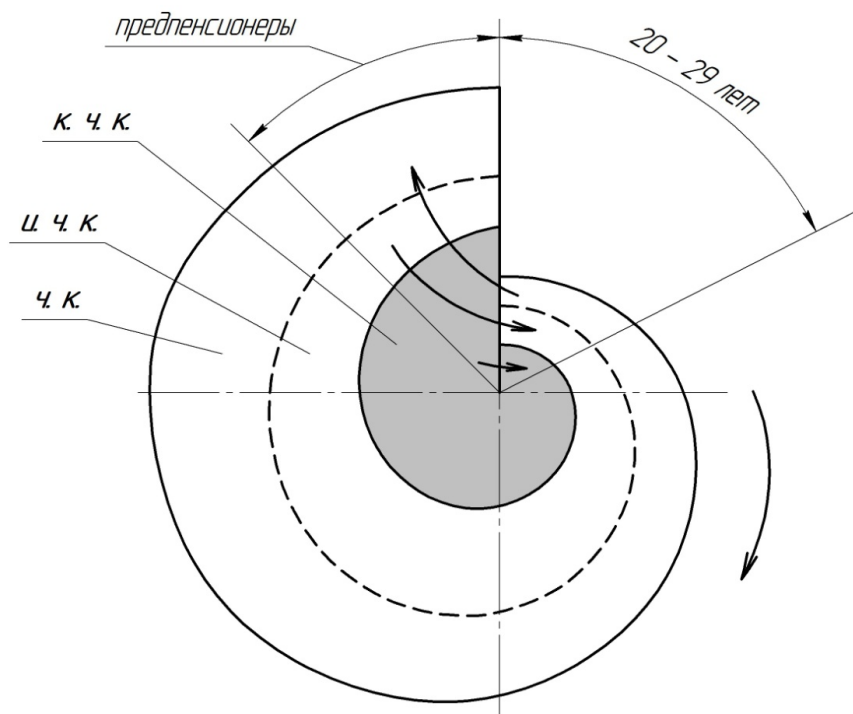


Рис. 2. Схема формирования человеческого капитала (Ч.К.), интеллектуального человеческого капитала (И.Ч.К.) и культурного человеческого капитала (К.Ч.К.) работников в возрастной динамике

Такую связь поколений могут обеспечивать давно известные и реально действующие формы и методы взаимодействия – наставничество, производственная практика студентов и т.д. Например, взаимное проникновение

интеллектуального, культурного и человеческого капиталов предпенсионеров и молодых работников на предложенной схеме можно отнести к такому традиционному методу обучения на рабочем месте, как «наставничество и ученичество» [6] или к «реверсивному наставничеству» [7, 8], который требует не только профессиональных, но и особых психологических качеств, а также наличия творческого потенциала наставников.

Наставничество – это неформальные отношения, при которых более опытный и более знающий сотрудник развивает и поддерживает менее опытного и менее знающего [7, 9, 10], а производственная практика предполагает работу во время учебы в определенный промежуток времени в соответствии с учебной программой. Но проблема студентов старших курсов и молодых специалистов состоит в том, что они не являются сотрудниками организаций, так как не могут устроиться на работу из-за отсутствия опыта работы по специальности, а следовательно, не имеют возможности реализовать себя, свои знания, полученные в процессе обучения, и в конечном счете вынуждены мигрировать в другие регионы и страны. Миграционная убыль населения края имеет отрицательную динамику, и за счет данного фактора в 2015–2019 гг. край потерял 30,6 тыс. чел. (1,3% от численности населения края на 1 января 2020 г.), при этом от естественно-го и миграционного движения населения численность молодежи в возрасте 15–29 лет сократилась на 57,6 тыс. чел., или на 13,9% [11].

Переход на удаленную форму работы также требует взаимодействия, при котором происходит обмен интеллектуальным капиталом работников определенного возраста: с одной стороны, предпенсионеров, т.е. работников, отнесенных к этой категории, а с другой – студентов старших курсов вузов и колледжей, совмещающих работу с учебой. Процесс трудовой деятельности предполагает сочетание работы по согласованному графику как непосредственно на рабочем месте, так и дистанционно. К тому же по вопросам, возникающим во время работы, студент может получать консультации у преподавателей вуза, а после окончания обучения студенты, получив опыт работы по специальности, окажутся востребованными и в других организациях. Передача же со стороны молодых работников ИТ-знаний предпенсионерам соответствует индивидуальному обучению работников предпенсионного возраста современным цифровым технологиям.

Кроме этого, при рассмотрении формирования интеллектуального человеческого капитала молодежи необходимо учитывать и демографическую ситуацию в регионе. Среди безработных наиболее многочисленной группой в Алтайском крае, как и в целом по России, являлись граждане в возрасте 20–29 лет (в 2019 г.: Алтайский край – 29,5% от общей численности безработных, Россия – 33,7%), а по данным выборочного исследования среди рабочей силы за второй квартал 2020 г. количество безработных в возрасте 20–29 лет составило уже 30,6%, и это при общей безработице населения в возрасте старше 15 лет – 6,2% (в соответствующем периоде 2019 г. – 5,5%) [11]. А ведь именно в возрасте от 20 до 29 лет, соответствующем периоду формирования интеллектуального человеческого капи-

тала, т.е. этапу поиска и развития, происходит процесс профессионального обучения и заканчивается этап получения высшего образования, другими словами, осваивается выбранная профессия, приобретаются необходимые трудовые навыки, формируется квалификация работника. Поэтому, учитывая вышеизложенное, целесообразно провести анализ современных условий востребованности молодежи на рынке труда, влияющих на демографические процессы.

В настоящее время не только в крае, но и в России складывается неблагоприятная демографическая ситуация, которая напрямую влияет на воспроизводство трудовых ресурсов в стране и ее регионах. Основным источником пополнения трудовых ресурсов при этом является молодежь. По мнению Ирины Шацкой, «молодежь, как главный источник пополнения трудовых ресурсов страны, сталкивается с трудностями, которые не просто провоцируют концентрацию высокого уровня безработицы внутри данной возрастной группы, но и препятствуют стабильному воспроизводству трудовых ресурсов. Эта проблема актуализируется на фоне многократных заявлений представителей государственной власти, а также научного и предпринимательского сообщества о дефиците в стране квалифицированных кадров»[12]. Мнение разделяют и другие авторы, занимающиеся исследованием рынка труда [13, 14].

В таблице представлены данные обследования рабочей силы Федеральной службой государственной статистики по Алтайскому краю за 2015 и 2019 гг.

**Доля выпускников высших учебных заведений, колледжей
в общей структуре занятого населения Алтайского края в 2015 и 2019 гг.
и уровень их занятости, %**

	В общем количестве занятых		Уровень занятых		Уровень безработицы	
	2015 г.	2019 г.	2015 г.	2019 г.	2015 г.	2019 г.
Высшее образование	28,6	25,2	79,7	75,4	15,1	16,6
Средне-профессиональное	20,5	22,2	63,0	70,1	30,2	19,2

Примечание. Таблица составлена по [11].

Из таблицы можно увидеть, что выпускники образовательных организаций среднего профессионального образования стали более востребованными на рынке труда. В 2019 г. по данной категории отмечено снижение уровня безработицы среди всех выпускников – 19,2% (в 2015 г. 30,2%). При этом уровень безработицы среди выпускников высших учебных заведений за последние пять лет увеличился на 1,5 процентных пункта и в 2019 г. составил 16,6%.

Кроме того, по данным обследования рабочей силы в 2019 г. в Алтайском крае всего 66,9% выпускников, окончивших высшие учебные заведения в 2015 и 2019 гг., работали по полученной ими специальности (2015 г. – 69,7%), что показано на рис. 3.

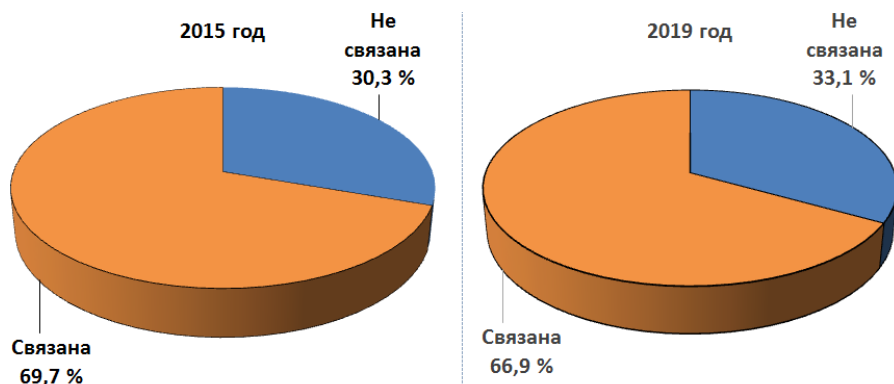


Рис. 3. Связь основной работы с полученной профессией (специальностью) у выпускников, окончивших высшее учебное заведение в 2015 и 2018 гг.

Среди работников, трудившихся не по специальности, специалисты в области экономики и управления в 2019 г. составили 35,0%, юриспруденции – 17,5%, информатики и вычислительной техники – 7,5%, техники и технологии строительства, а также электро- и теплоэнергетики – по 6,3%.

Положение на рынке труда выпускников вузов ухудшилось начиная с 2018 г. – экономическая активность и занятость этой категории трудовых ресурсов оказалась ниже, чем у выпускников других учебных заведений. К тому же показатель безработицы для выпускников вуза также увеличился, поэтому вопрос об их трудоустройстве приобретает особую актуальность [11].

Уровень безработицы в крае в процентах от общего количества трудовых ресурсов региона составляет 5,8% и, по данным официальной статистики, выше на 1,2 п.п. общероссийского показателя. Это дополнительная причина миграции молодых специалистов, поскольку трудоустройство выпускников вузов является наиболее острой проблемой на рынке труда края. Парадоксальность ситуации состоит в том, что, по результатам опросов работодателей, в крае существует нехватка квалифицированных кадров. Работодатели утверждают, что «молодые работники ничего не умеют, да и не хотят делать». Со своей стороны, молодежь не видит резона устраиваться на работу из-за низкого размера предлагаемой заработной платы и неудовлетворительных условий труда [13, 15, 16].

Противоречие усугубляется и из-за содержания предлагаемого труда. Исследования Елены Варшавской показывают, что 25% выпускников высших и средних учебных заведений страны после трудоустройства выполняют работу, не требующую знаний, полученных в высшей школе. Еще более удручающий показатель – 30% трудоустроенных выпускников работают не по профессии [13]. Аналогичные исследования представлены и в материалах РАНХиГС – только 37% молодых дипломированных специалистов получили работу по специальности, у 29% выпускников работа имеет частичную связь с профессиональной подготовкой, а у 27% опрошенных респондентов работа никаким образом не связана с полученной профессией [16]. Аналогичная картина представлена и в Алтайском крае –

в 2016–2018 гг. и в среднем за 2019 г. только 31% выпускников вузов и колледжей имели связь основной работы со специальностью.

Резюмируя вышеизложенное на основании теоретических исследований и статистических данных, можно сделать вывод о том, что главной проблемой трудоустройства выпускников является отсутствие практического опыта работы. Добавим, что именно это требование работодателя является определяющим при приеме на работу [17], а также статистический факт – молодежь в возрасте 15–29 лет составила 69,8% от общего числа безработных Алтайского края, не имеющих опыта работы [11].

Решение проблемы лежит в плоскости решения задач воспроизводства трудовых ресурсов – использование труда молодых специалистов в экономике является важной задачей и включает ряд направлений: эффективное решение задач трудоустройства выпускников, приобретение в процессе обучения студентами старших курсов практического опыта, профориентация студентов путем прикрепления их во время практик к конкретным предприятиям и организациям, временный найм студентов и специалистов на разовые работы и т.д. [18, 19].

Контакты, полученные во время прохождения практики или временного найма, позволят студентам и выпускникам в дальнейшем получить конкурентные преимущества при трудоустройстве, обеспечат соответствие знаний, навыков и умений требованиям работодателя, заработать репутацию и рекомендации, а также средства на обучение, проживание и т.д. [19].

Решающую роль здесь играет человеческий фактор. Определяющую роль в приеме на работу может сыграть оценка способностей временного работника наставником-предпенсионером, способным благодаря большому опыту работы быстро оценить возможность вхождения работника в коллектив и успешность его использования в реальных производственных делах. Отметим, что реальная практика совмещения учебы и работы студентами, обладающими высоким уровнем способностей (как правило, обучающимися на конкурсных бюджетных местах) и высокой производительностью, не приводит к ухудшению показателей успеваемости [19].

Структура совмещающих учебу и работу студентов показывает, что в эту категорию, прежде всего, попадают студенты, состоящие в браке, и студенты, обучающиеся в магистратуре [19]. Это объясняется как возросшими финансовыми потребностями, возрастом, гражданской зрелостью студентов, так и формами обучения в магистратуре.

По результатам исследований Сергея Рошина, наибольшее число работающих отмечено среди студентов, обучающихся по специальностям дизайн, архитектура, информационные технологии, математика, программирование и т.д., наименьшее – у представителей сельскохозяйственных специальностей и естественных наук [19]. Исследование позволяет предположить, что численность работающих студентов определяется рыночным спросом на те или иные профессии в регионе.

Важно и то, что за последние годы ситуация с трудоустройством выпускников вузов ухудшилась [11, 19]. Это обусловлено, в частности, и тем,

что в связи с увеличением возраста выхода на пенсию на рынке труда появилась категория граждан предпенсионного возраста, которая защищена законодательно от увольнения [1]. По данным статистики, в Алтайском крае уровень занятости граждан в возрасте 60–69 лет увеличился на 0,5 п. п., и это без учета изменения трудоспособного возраста. Все перечисленное усугубляет безработицу граждан в возрасте 20–29 лет, которая в 2019 г. составила 29,5%, т.е. увеличилась на 3,9%. В результате получить работу по специальности молодым людям, окончившим обучение и не имеющим опыта работы, становится крайне сложно, о чем свидетельствует соответствующий этой категории процент среди безработных в общем числе рабочей силы в 2019 г. – 69,8% [11].

Подводя итоги, можно сделать следующие обобщения и выводы:

1. В Алтайском крае уровень безработицы среди выпускников высших учебных заведений за последние пять лет увеличился на 1,5 п. п., и в 2019 г. составил 16,6%. При этом снизился и процент работы по специальности.

2. Одной из причин проблемы трудоустройства молодых специалистов с высшим образованием в 2019 г., по нашему мнению, является сохранение участия в рабочей силе специалистов предпенсионного возраста, так как, по данным официальной статистики, при расширении границы трудоспособного населения на 1 год численность его увеличилась на 01.01.2020 на 1,3% относительно аналогичного периода 2019 г. [5].

3. Опираясь на результаты проведенных исследований, мы считаем логичным шагом к решению проблемы востребованности выпускников вузов, приобретение ими опыта работы по специальности во время учебы на старших курсах путем использования интеллектуального капитала специалистов предпенсионного возраста, которые, как правило, и входят в категорию руководителей и специалистов высшего уровня квалификации, составивших в 2019 г. в Алтайском крае 24,4% от общей численности занятых.

4. В настоящее время совмещению студентами учебы с работой способствует переход на дистанционное обучение в вузах (в связи с пандемией), что потребовало развития навыков индивидуального обучения на основе современных информационных технологий. При этом работодатели по новому законодательству получили возможность использовать различные формы работы как для предпенсионеров, так и для студентов. Важно, что по вопросам, возникающим во время работы, студент может получать консультации у преподавателей вуза, что обеспечит связь теоретических знаний и производства, т.е. обеспечит повышение качества образования. К тому же после окончания обучения студенты, получив опыт работы по специальности, окажутся востребованными и в других организациях.

5. Делегирование компетенций предпенсионера студенту-помощнику позволит работнику предпенсионного возраста получать индивидуальные консультации по освоению онлайн-технологий и даст возможность частично или полностью перейти на дистанционную работу, а следовательно, больше времени уделять своему здоровью. Последнее является особо важ-

ным моментом для пожилых людей, при этом они смогут также получать и волонтерскую помощь.

6. Решение проблемы эффективного использования человеческого капитала предпенсионеров в направлении передачи его обучающейся в вузах молодежи даст молодым людям уверенность в завтрашнем дне, так как избавит их от беспокойства о трудоустройстве по своей специальности после окончания обучения, что позволит им создавать семьи и заводить детей в более молодом возрасте и положительно скажется на демографических показателях. Последнее особенно актуально для Алтайского края – за период с 2015 по 2019 г. рождаемость в регионе снизилась на 9,0 тыс. чел. (29,9%), а в результате естественного и миграционного движения населения численность молодежи в возрасте 15–29 лет сократилась на 57,6 тыс. чел., или на 13,9% [11].

7. Важным и определяющим моментом в аспекте решения рассматриваемой проблемы является поддержка и стимулирование предложенных трудовых отношений финансово и организационно государством в рамках национальных проектов, которые пронизаны целями сохранения и роста человеческого капитала, отчего научные исследования по его оценке и эффективному использованию, в том числе и человеческого капитала предпенсионеров, являются актуальной задачей.

8. Анализ статистических данных и проведенные теоретические исследования приводят к выводу, что для успешного решения задач национальных проектов «Демография» и «Производительность труда и поддержка занятости» необходимо разработать методику, позволяющую обеспечить взаимодействие проектов и предложить мероприятия по внедрению.

Литература

1. *Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. Об отнесении граждан к категории лиц предпенсионного возраста с 01.01.2019 года.* URL: <http://www.pfrf.ru/branches/voronezh/news~2018/12/27/173579/>
2. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. СПб. : Питер, 2004. 832 с.
3. *Миграционные процессы в Алтайском крае 2013–2018 : стат. сб.* Барнаул, 2019. 72 с.
4. *Смолкин А.А.* Навыки владения современными компьютерными технологиями у представителей старших возрастных групп как условие их успешной социально-экономической интеграции // Социология власти. 2012. № 6–7. С. 115–136.
5. *Состав населения по возрасту и полу по городским округам и муниципальным районам Алтайского края : стат. бюл.* Барнаул, 2020. 188 с.
6. *Шекшня С.В., Ермошин Н.Н.* Стратегическое управление персоналом в эпоху Интернета. М. : ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. 335 с.
7. *Селиверстова М.В., Беляева Д.А.* Сравнительный анализ моделей наставничества в современных условиях // Экономические науки. 2019. С. 110–116.
8. *Хомов А.В., Хомова Н.А.* Особенности процесса адаптации персонала в современных организациях с учетом зарубежного опыта // Экономические науки. 2016.
9. *Francis L.M.* Shifting the shape of mentoring // T+D. Sep. 2009. Vol. 63, is. 9. P. 36–39.
10. *Establishing a Mentoring Program in your Local SHRM.* NOVA SHRM & Dulles SHRM April 2012. URL: <http://www.shrm.org>

11. Баева С.Ю., Донских А.Ф. Положение отдельных категорий граждан на рынке труда Алтайского края. 2015–2019 : аналит. обзор / под ред. О.В. Ситниковой. Барнаул, 2020. 32 с.
12. Шацкая И.В. Развитие государственной системы управления трудовыми ресурсами на современном этапе // Экономика труда. 2017. Т. 4, № 3. С. 173–182.
13. Варшавская Е.Я. Где и кем работают высокообразованные россияне // Демоскоп Weekly. 2017. № 713–714. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2017/0713/tema01.php/> (дата обращения: 22.04.2020).
14. Ганченко Д.Н. Трудовые ресурсы территорий опережающего социально-экономического развития Кемеровской области: проблемы и перспективы // Экономика труда. 2019. Т. 6, № 1. С. 193–208.
15. Новый трудовой ресурс – рабочий с дипломом вуза. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2018/02/08/750291-novii-trudovoi-resurs> (дата обращения: 25.04.2020).
16. Поструд подсчитал число работающих по специальности россиян. URL: <https://trudvsem.ru/information/questionnaire/list/> (дата обращения: 27.04.2020).
17. Итоги выборочного обследования рабочей силы 2019 год. URL: <https://www.gks.ru/folder/11110/document/13265/> (дата обращения: 25.04.2020).
18. Ehrenberg R.G., Sherman D.R. Employment While in College, Academic Achievement and Post-College Outcomes: A Summary of Results // Journal of Human Resources. 1987. Vol. 22. P. 1–23.
19. Роцин С.Ю., Рудаков В.Н. Совмещение учебы и работы студентами российских вузов // Статистика и социология образования. 2014. № 2. С. 152–179.

Pre-Retirees' Human Capital Potential Usage for Reducing Unemployment and Employing University Students and Graduates: Theoretical Aspects

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 158–169. DOI: 10.17223/19988648/54/8

Valeriya V. Malikova, Altai State University (Barnaul, Russian Federation). E-mail: Ostroukhova-lera@mail.ru

Keywords: intellectual human capital, labor market, pre-retirees, age periods, unemployment of university graduates, work experience in specialty, study and work combining, national project.

The article examines the accumulation of intellectual human capital and highlights the characteristic age periods of its formation. A graphic model of the accumulation and interaction of intellectual human capital of pre-retirees and young people has been developed. On the basis of the analysis of migration processes in Altai Krai, the relevance of such interaction has been justified. A theoretical and comparative analysis of the employment status of higher and secondary specialized educational institution graduates has been carried out. There is an increase in the unemployment of young specialists with higher education and the discrepancy of performed work under the received specialty due to lack of experience. A variant of acquiring such experience is proposed by means of students' study and work combining in senior courses in interaction with specialists of pre-retirement age, who possess intellectual human capital and remain in the labor market due to the increase in the retirement age. The author believes that the proposed interaction between students and pre-retirees should be implemented within the framework of the Demography and Labor Productivity and Employment Support national projects.

References

1. Pension Fund of the Russian Federation. (2019) *Ob otnesении grazhdan k kategorii lits predpensionnogo vozrasta s 01.01.2019 goda* [On the classification of citizens as persons of pre-retirement age from 01.01.2019]. [Online] Available from: <http://www.pfrf.ru/branches/voronezh/news~2018/12/27/173579/>.

2. Armstrong, M. (2004) *Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami* [A handbook of human resource management practice]. 8th ed. Translated from English. Saint Petersburg: Piter.
3. Anon. (2019) *Migratsionnye protsessy v Altayskom krae 2013–2018: stat. sb.* [Migration processes in Altai Krai in 2013–2018: statistics]. Barnaul.
4. Smolkin, A.A. (2012) Navyki vladeniya sovremennymi komp'yuternymi tekhnologiyami u predstaviteley starshikh vozrastnykh grupp kak uslovie ikh uspezhnoy sotsial'no-ekonomicheskoy integratsii [Skills of using modern computer technologies among representatives of older age groups as a condition for their successful socioeconomic integration]. *Sotsiologiya vlasti – Sociology of Power*. 6–7. pp. 115–136.
5. Anon. (2020) *Sostav naseleniya po vozrastu i polu po gorodskim okrugam i munitsipal'nym rayonam Altayskogo kraya: stat. byul.* [Composition of the population by age and sex in urban districts and municipal districts of Altai Krai: statistics]. Barnaul.
6. Shekshnya, S.V. & Ermoshin, N.N. (2002) *Strategicheskoe upravlenie personalom v epokhu internet* [Strategic Human Resource Management in the Internet Age]. Moscow: ZAO Biznes-shkola "Intel-Sintez".
7. Seliverstova, M.V. & Belyaeva, D.A. (2019) Comparative analysis of models of institution in modern conditions. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 3-2. pp. 110–116. (In Russian). DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10671
8. Khomov, A.V. & Khomova, N.A. (2016) Osobennosti protsessa adaptatsii personala v sovremennykh organizatsiyakh s uchetom zarubezhnogo opyta [Features of personnel adaptation in modern organizations taking into account foreign experience]. *Ekonomicheskie nauki*. 55. pp. 17–21.
9. Francis, L.M. (2009) Shifting the shape of mentoring. *T+D*. Sep. 9 (63). pp. 36–39.
10. SHRM. (2012) *Establishing a Mentoring Program in your Local SHRM*. NOVA SHRM & Dulles SHRM, April 2012. [Online] Available from: <http://www.shrm.org>.
11. Baeva, S.Yu. & Donskikh, A.F. (2020) *Polozhenie otdel'nykh kategoriy grazhdan na rynke truda Altayskogo kraya. 2015–2019: analit. obzor* [The position of certain categories of citizens in the labor market of Altai Krai. 2015–2019: analytical review]. Barnaul.
12. Shatskaya, I.V. (2017) Razvitie gosudarstvennoy sistemy upravleniya trudovymi resursami na sovremennom etape [Development of the state system of labor resources management at the present stage]. *Ekonomika truda*. 3 (4). pp. 173–182.
13. Varshavskaya, E.Ya. (2017) Gde i kem rabotayut vysokoobrazovannye rossiyanе [Where highly educated Russians work and what their jobs are]. *DemoskopWeekly*. 713–714. [Online] Available from: <http://demoscope.ru/weekly/2017/0713/tema01.php/> (Accessed: 22.04.2020).
14. Ganchenko, D.N. (2019) Trudovye resursy territoriy operezhayushchego sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Kemerovskoy oblasti: problemy i perspektivy [Labor resources of the territories of advanced socioeconomic development of Kemerovo Oblast: problems and prospects]. *Ekonomika truda*. 1 (6). pp. 193–208.
15. *Vedomosti*. (2018) Novyy trudovoy resurs – rabochiy s diplomom vuza [A new labor resource: a worker with a university diploma]. [Online] Available from: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2018/02/08/750291-novii-trudovoi-resurs> (Accessed: 25.04.2020).
16. Trudvsem.ru. (2020) *Rostrud podschital chislo rabotayushchikh po spetsial'nosti rossiyan* [Rostrud has counted the number of Russians working in their fields]. [Online] Available from: <https://trudvsem.ru/information/questionnaire/list/> (Accessed: 27.04.2020).
17. Rosstat. (2019) *Itogi vyborochnogo obsledovaniya rabochey sily 2019 god* [Results of the 2019 sample labor force survey]. [Online] Available from: <https://www.gks.ru/folder/11110/document/13265/> (Accessed: 25.04.2020).
18. Ehrenberg, R.G. & Sherman, D.R. (1987) Employment While in College, Academic Achievement and Post-College Outcomes: A Summary of Results. *Journal of Human Resources*. 22. pp. 1–23.
19. Roshchin, S.Yu. & Rudakov, V.N. (2014) Sovmeshchenie ucheby i raboty studentami rossiyskikh vuzov [Combining study and work by students of Russian universities]. *Statistika i sotsiologiya obrazovaniya*. 2. pp. 152–179.

УДК 331.5.024.54

DOI: 10.17223/19988648/54/9

**В.Ю. Бабышев, Г.А. Барышева,
Нгок Тхи Бик Чан, Дао Тхань Бинь**

ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРА ЗАНЯТОСТИ НА КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ¹

Представлен анализ проблем перехода от стандартной формы занятости индустриальной социально-экономической системы к гибким режимам занятости, характерным для вступления в эпоху «новой» экономики. Изучение влияния новых нестандартных режимов занятости на качество трудовой жизни построено на основе статистического и корреляционного анализа по секторам экономики, профессиям, статусу и характеру занятости. Определены факторы развития рынка труда, влияющие на качество трудовой жизни через качественный уровень рабочего места и общий уровень занятости: оплата труда, стабильность занятости, квалификация работников, степень защищенности труда и интенсивность работы, социально-правовые гарантии. Опровергнуто мнение экспертов о нестандартных формах занятости как единой категории. Выявлено положительное влияние режима неполной занятости, квалификации работников, развитости сферы услуг на качество трудовой жизни. Подтверждено сильное влияние самостоятельной занятости, а также роста элементарных и традиционных профессий на снижение качества трудовой жизни. Ключевые слова: рынок труда, режим занятости, качество трудовой жизни, стандартная занятость, нестандартная форма занятости, защищенная занятость, уязвимая занятость, самостоятельная занятость, временная занятость, частичный рабочий день

Введение

Происходящие в настоящее время технологические и демографические изменения актуализировали вопрос гибкости рынка труда, влияния характера занятости на качество трудовой жизни и социальную активность человека. Трансформация трудовых отношений в современном мире привела к проявлению особой роли режимов нестандартной занятости, которые, по мнению многих исследователей, отрицательно влияют на качество трудовой жизни. Значительная часть траекторий вовлеченности человека в социум как основного индикатора качества трудовой жизни проходит через рынок труда, который выступает форпостом дискурса о системной трансформации современного общества и вступления в эпоху «новой» экономики, которую в зависимости от целей исследования обозначают экономикой «старения», «внимания»,

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта «Трансформация качества жизни и характеристика занятости в условиях технологических и демографических вызовов», проект № 19-310-90050.

«сервиса», «ухода» и многими другими понятиями-метафорами. По мнению А. Ciarini, современный мир вступил в эпоху «сервисной экономики», когда при уменьшении доли занятых в производстве растет доля «белых воротничков», предоставляющих услуги населению [1]. Параллельно отмечается наступление «экономики ухода», характеризующейся демографическим старением и увеличением доли лиц пожилого возраста, что приводит к вынужденному расширению сферы здравоохранения и социальной помощи.

Теоретический обзор

Для разработки мер социальной политики и измерения их эффективности, оценки влияния на положение в обществе различных групп населения, реализации приоритетных национальных проектов и государственных программ целесообразно проанализировать, как влияет характер занятости, фактические условия и режимы трудовой деятельности на качество трудовой жизни человека в новой социально-экономической реальности. Анализ научных работ позволил выявить наиболее важные факторы развития рынка труда, влияющие на качество трудовой жизни: параметры качества рабочего места (уровень оплаты труда, стабильность занятости, квалификация работников, уровень социально-правовых гарантий) и общий уровень занятости. Для данной эпохи одной из наиболее насущных проблем выступает ухудшение качества рабочих мест в сфере обслуживания, которая характеризуется более низким уровнем оплаты труда и стабильности занятости. Производительность труда в расчете на среднее рабочее место падает, несмотря на то, что производительность труда в производящих сферах неуклонно увеличивается. Увеличивается общий уровень занятости за счет низкооплачиваемых и малоквалифицированных рабочих мест с низким уровнем социально-правовых гарантий. В результате политика ряда государств по повышению общего уровня занятости привела к ухудшению среднего уровня качества рабочих мест и скромным результатам в области решения социальных вопросов [1].

Это означает ненадежный статус трудовых отношений, сформированных в рамках индустриальной рыночной экономики, получивший название прекаризации труда. В числе первых исследователей, которые стали его рассматривать в связи с процессами глобализации экономики и нестандартных форм занятости вместо проблем безработицы, были французские социологи [2]. В ряде отечественных исследований наиболее заметной публикацией по проблемам «дестандартизации» форм занятости стала работа В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшникова (2006). По оценкам МОТ, в мире доля работников, имеющих отношение к нестандартной занятости, уже превышает 50%. В России нестандартная занятость состоит из двух компонентов – неформального сектора, который достигает 20%, и временных контрактов – на них приходится около 10% [3].

Под стандартной занятостью, как правило, понимается работа на основе постоянного трудового договора на полный рабочий день с официальным оформлением трудовых отношений, которая проходит на территории и под

контролем одного работодателя. Соответственно, остальные формы занятости попадают под категорию нестандартных. Ученые выделяют такие формы нестандартной занятости, как ненадежная, временная, сезонная, небезопасная, неформальная (скрытая), неполная занятость, заемный труд, зависимая самозанятость, недозанятость, сверхзанятость, самостоятельная занятость и внутрисемейная занятость. Таким образом, в настоящее время нестандартная занятость выступает как «собирательный» термин, включающий отличные от стандартной формы занятости по различным критериям и основаниям. Например, самозанятость в РФ закреплена в Трудовом кодексе с признаком отсутствия наемного труда и самостоятельной регистрации, однако они также могут быть уязвимы на рынке труда, как и занятые нестандартно. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что с развитием «новой» экономики появляется необходимость в новом категориальном аппарате, позволяющем отразить качественные изменения, происходящие в сфере труда через всю палитру правовых норм и отношений. Такой категорией, на наш взгляд, может выступить «режим занятости», позволяющий описать все виды нестандартной занятости в новых социально-экономических условиях через отношение работника к выбору своей деятельности и механизм его вовлечения в общественное производство.

Участники рабочего симпозиума «От нестандартной занятости к достойному труду» (2012) под эгидой Международной организации труда отмечают, что в мире большое количество работающего населения находится в условиях нестандартной занятости. При этом для развитых стран больше характерна временная, неполная и самостоятельная занятость. Это ухудшает качество рабочего места по всем аспектам труда: безопасность, предсказуемость, здоровье, оплата и льготы, доступ к социальному обеспечению. Начавшийся процесс расширения нестандартной занятости требует специальных мер социальной политики [4, р. 3–4]. В другом докладе МОТ «Нестандартная занятость в мире» (2016) отмечается, что временная занятость растет или в лучшем случае остается стабильной. При этом согласно опросам большинство людей были заняты на временной работе, потому что не могли найти постоянную работу или находились на испытательном сроке. Подобно временной занятости, частичная занятость тоже растет в большинстве стран мира с 2000-х гг. Также отмечается рост заемного труда через различные агентства субподряда, которые часто сочетают в себе временную и неполную занятость. Имеющиеся данные указывают на значительную долю самозанятости. При этом нестандартной занятости в большей степени подвержены группы людей с низкой конкурентоспособностью на рынке труда: женщины, молодежь и трудовые мигранты. Многие фирмы для минимизации затрат стали использовать политику разделения работников на стандартных, высокооплачиваемых и главных в противовес нестандартным, малооплачиваемым и второстепенным, которых можно будет легко заменить. Авторы доклада отмечают, что нестандартная занятость связана с большей ненадежностью рабочего места, более низким уровнем оплаты труда, затрудненностью карьеры и получения

обучения со стороны работодателя, слабостью социальной защиты (например, работа по договору субподряда и без защиты профсоюзов, отчислений в фонды социального страхования), а также нарушением трудового законодательства в части охраны труда и интенсивности работы с отрицательным влиянием на здоровье (работа во вредных или опасных для здоровья условиях). Часто формы нестандартной занятости сочетаются с принудительным трудом, детским трудом и дискриминационной практикой. Хуже всего на качество трудовой жизни влияет неформальная занятость, соединяющая в себе все отрицательные черты нестандартной занятости. И если, например, временная занятость (работа по вызову, случайные и сезонные работы, срочные трудовые контракты) однозначно ухудшает качество трудовой жизни, то занятость на неполный рабочий день представляет собой довольно разнородную категорию. Таким образом, в условиях трансформации и повышения гибкости рынка труда важно обеспечить одинаковый уровень правового покрытия нестандартной и стандартной форм занятости, обеспечение коллективными договорами и профсоюзной защитой нестандартной занятости, более гибкий и полный охват системами социального обеспечения и помощь уязвимым работникам при переходе на стандартную занятость [5, р. 41–46, 102–109, 151–156, 180–184, 223–232].

Симпозиум ACTRAV (2011) по нестандартной занятости также отмечает, что больше всего подвержены риску нестандартной занятости и соответственно худшему качеству трудовой жизни мигранты, женщины и лица молодого возраста. Участники симпозиума рекомендуют ограничение и сокращение использования нестандартной занятости. Для этого предлагается определение четкого перечня условий допустимости нестандартных форм занятости, ограничение доли работников и времени пребывания работников на нестандартной занятости, конкретизация правовых норм для устранения неправомерного использования нестандартной занятости, уточнение правовых средств защиты для таких работников [6, р. 1–5].

По мнению ряда ученых (В. Гимпельсон, Р. Капелюшников и др.), стандартная занятость была актуальна в эпоху индустриальной экономики в условиях массового производства тейлористско-фордистского типа. Однако с 1970-х гг. в научной литературе начали фиксировать постепенное расширение нестандартных форм занятости. Это связано с тем, что расширяющаяся сфера услуг требует более гибких форм занятости, усиливающаяся конкуренция стимулирует работодателей к более активному использованию нестандартной занятости для сокращения текущих расходов, новые технологии способствуют мобильности рабочей силы и упрощению правовых процедур. Демографические изменения способствовали выходу на рынок труда населения (студентов, женщин, пенсионеров) с повышенными запросами на гибкую занятость. Для данной тенденции также характерно ослабление роли профсоюзов и ухудшение социальной защищенности работников в сфере трудовых отношений. Таким образом, с переходом к «новой» экономике начинают активно формироваться новые режимы занятости, обозначаемые как нестандартная занятость.

Нестандартные режимы занятости влияют на работников двояким образом. С одной стороны, благодаря большей гибкости они позволяют избежать безработицы в период рецессии, а с другой – затрудняют возможность карьерного роста, снижают уровень заработной платы и других денежных компенсаций, ослабляют социальные гарантии. По мнению ряда авторов, существует дилемма между гибкостью рабочих мест и социальной защитой работников. Данная тенденция ярко проявилась в России, когда рост нестандартной занятости на фоне экономического кризиса и жесткого трудового законодательства позволил избежать массовой безработицы, но привел к снижению производительности труда и уровня платы труда из-за создания нестабильных, малооплачиваемых и низкоквалифицированных рабочих мест. При этом в России были слабо выражены такие нестандартные режимы занятости, как неполный рабочий день, временная работа, сверхзанятость, но зато значительный масштаб приобрела неформальная и внутрисемейная занятость на ЛПХ [7].

Качественные характеристики рабочих мест в экономике изучаются через концепции «эффективная занятость» и «качество трудовой жизни», которые в отдельных случаях рассматриваются как синонимы. Эффективная занятость определяется через противопоставление полной занятости. Если под полной занятостью понимается обеспеченность работой всех желающих трудиться, то под эффективной занятостью – только та занятость, которая не ухудшает качество жизни (уровень доходов, сохранение здоровья, возможность карьерного роста). Таким образом, эффективная занятость как качественный показатель через максимально полное использование человеческого капитала и учет социально-психологических потребностей индивидуума может демонстрировать обеспечение высокого уровня жизни. Полная занятость, в свою очередь, может сопровождаться ухудшением качества жизни, повышением доли рабочих мест с низким размером платы труда, отсутствием социальных гарантий или вредными для здоровья условиями труда [8].

Если по положительному влиянию стандартной занятости на качество жизни наблюдается научный консенсус, то по влиянию нестандартных режимов занятости на эффективную занятость среди ученых ведутся споры. Согласно одной из распространенных точек зрения нестандартные формы улучшают эффективность занятости за счет большей гибкости трудовых отношений, появления дополнительных рабочих мест для людей с низкой конкурентоспособностью на рынке труда (недостаточным опытом, плохим здоровьем или нетрудовыми препятствиями для полной занятости) и большей адаптации работников к колебаниям деловых циклов. Например, И.В. Цыганкова при анализе нестандартных форм занятости (аморфное рабочее время, гибкие модели неполного рабочего времени, телетруд) приходит к выводу, что они благотворно сказываются на качестве трудовой жизни молодежи за счет повышения уровня занятости и возможности сочетания трудового опыта с индивидуальными потребностями человека. Для работодателей использование нестандартных форм занятости позволяет снизить

издержки на непроизводительное рабочее время и добиться большей гибкости рабочей силы в ответ на колебания рыночной конъюнктуры [9].

Влияние наемного труда на удовлетворенность трудовой деятельностью в научной литературе трактуется также неоднозначно. Например, В. Cueto и G. Pruneda считают, что уровень удовлетворенности работой связан не с такими режимами занятости, как наемный труд или самозанятость, а с совпадением реального и желаемого режима занятости. Иными словами, работающие по принуждению самозанятые демонстрируют более низкий уровень удовлетворенности работой, чем работники, добровольно предпочитающие режим самозанятости. Также удовлетворенность трудом зависит от внутреннего предпочтения того или иного режима работы (например, желания иметь свободный график с творческим характером работы или стабильный монотонный процесс), экономического мотива (получения дохода, большей безопасности рабочего места). Удовлетворенность работой в большей степени связана с возможностью получать удовлетворение как от решения сложных задач и управления большого трудового коллектива, так и от решения творческих задач в режиме самозанятости [10].

С точки зрения других исследователей, нестандартные формы занятости оказывают негативное воздействие на ее эффективность из-за ослабления социальной защищенности, роста дифференциации трудовых доходов, ущемления трудовых прав и гарантий работника, уменьшения инвестиций в человеческий капитал, трудностей с профессиональным развитием и построением трудовой карьеры, нестабильностью дохода и оторванности от постоянного рабочего коллектива. Нестандартные режимы занятости для работодателя чреваты проблемами в соблюдении корпоративной этики, высокой текучести кадров, а также низким уровнем мотивации работников к качественной работе [11]. По мнению А. Niederfranke и М. Drewes, незащищенные, неформальные и нетипичные формы приводят к негативным эффектам касаясь качества жизни: низкой оплате труда, недостаточному здоровью работающих, слабой безопасности рабочего места, ограничению прав работающих, ненормированному рабочему дню, затрудненности в получении высокой квалификации, низкому уровню соблюдения коллективных прав и социального обеспечения [12].

В целом категория уязвимой самозанятости является довольно разнородной и может включать в себя как фрилансеров в высокооплачиваемых сферах деятельности, так и малоквалифицированных и низкооплачиваемых временных и сезонных работников на семейных предприятиях. Как и все занятые в нестандартном режиме, самозанятые более уязвимы на рынке труда. Уязвимую занятость, как правило, связывают с плохим качеством рабочих мест, однако эта взаимосвязь не всегда очевидна и однозначна. Например, многие фрилансеры могут получать более высокий доход при меньшем объеме рабочего времени по сравнению с официально трудоустроенными работниками [13]. Семейные работники чаще ассоциируются с неформальной занятостью и плохими условиями труда по сравнению с самозанятыми [14].

Влияние временной занятости на качество трудовой жизни оценивается экспертами также по-разному. К положительным сторонам временной за-

нятости относят: большую гибкость и более высокий уровень занятости, возможность совмещать работу с учебой или семьей, шаг к карьерному росту и постоянной занятости (с последним пунктом согласны не все эксперты). Отмечаются следующие негативные моменты: более низкий уровень оплаты труда, отсутствие гарантий занятости и дохода, социальных пособий, обучения на рабочем месте. В частности, W. Van Lancker на основе анализа 24 европейских стран склоняется к выводу, что временная занятость ведет к большому риску бедности, социально-психологическим проблемам. Это связано с меньшей степенью удовлетворенности от работы, ухудшением здоровья и падением качества жизни в целом [15].

Как и режим временной занятости, работа на неполный рабочий день представляет собой разнородную категорию. С. Tilly выделяет «удерживающую» (высокооплачиваемые рабочие места, на которых работники предпочитают неполный рабочий день) и «вторичную» работу (низкооплачиваемые рабочие места, на которых работники находятся по инициативе работодателя). С. Hakim выделяет три формы неполной занятости: работа с сокращенным рабочим днем (высокооплачиваемый работник временно по семейным обстоятельствам переходит на неполный рабочий день), неполный рабочий день в 15–29 часов в неделю по инициативе работодателя и «маргинальная работа» меньше 15 часов в неделю. Режим частичной занятости выгоден работодателям из-за возможности более быстрого и гибкого реагирования на изменение рыночного спроса. С точки зрения работника, частичная занятость имеет более низкое качество по сравнению с полной занятостью по следующим причинам: низкой заработной платы, затрудненности карьерного роста, нестабильности и меньшей социальной защищенности. Согласно большинству опросов, работники в режиме частичной занятости более негативно оценивали свою работу по сравнению с работниками, нанятыми на полный рабочий день. Например, по исследованию J.C. Dixon, D.B. McCollum и A.S. Fullerton, работники воспринимают неполную занятость негативно с точки зрения доходов и продвижения по службе, но нейтрально относятся к гарантиям занятости [16].

Степень незащищенности занятости оказывает сильное влияние на физическое и психическое благополучие людей из-за субъективного ощущения потери контроля и вынужденного ухода из общественной жизни. В свою очередь, субъективные оценки благополучия людей влияют на производительность труда и состояние общества в целом. Согласно исследованию С. Russo и М. Terraneo, степень незащищенности рабочего места отрицательно влияет на благополучие и здоровье людей. Уровень незащищенности в значительной степени связан с нестандартными режимами занятости без постоянного трудового контракта по определенным социальным группам: работников с низким профессиональным и социальными статусом, низкими навыками выживания, недостаточным уровнем образования, занятых физической работой, мигрантов, безработных. Следует подчеркнуть, что степень незащищенности рабочего места оказала более сильное влияние на благополучие человека, чем тип контракта, уровень

образования и профессиональная категория. Данную тенденцию в определенной степени искажают системы социального обеспечения трудоспособного населения: разрыв оказался меньше для скандинавских стран и выше для либеральной англосаксонской модели при среднем положении модели Бисмарка и южной модели социального обеспечения. Вопреки ожиданиям, уровень бедности оказал довольно слабое влияние на субъективные показатели благополучия человека, что можно объяснить «парадоксом безопасности» – привычного отношения людей к определенному уровню социально-экономической незащищенности [17].

Согласно исследованиям Н.К. Лее на примере брачных мигрантов Южной Кореи, качество рабочего места оказывает более сильное влияние на субъективные оценки благополучия по сравнению с общей оценкой занятости. Это связано со спецификой брачных мигрантов, занятость которых сконцентрирована на маргинальных местах с нерегулярным, неполным или низкоквалифицированным малооплачиваемым характером. При этом исследования коренного населения с высококвалифицированной и постоянной работой автор не проводил [18].

Согласно исследованиям S. Zella и S. Harper, наличие полной или смешанной занятости (сочетание домашних работ с частичной занятостью) положительно сказывалось на субъективной оценке благополучия и самочувствии женщин по сравнению с полной экономической неактивностью и исключительным уходом в семейные дела. На субъективное благополучие женщин положительно влияли долгие периоды их трудовой деятельности, периодический переход из статуса занятости в домашнюю жизнь и обратно, работа в режиме двойного заработка [19].

Таким образом, согласно оценке зарубежных исследователей, расширение форм нестандартной занятости приводит к ухудшению социально-экономического благополучия и качества жизни не только наемных работников, но и всего общества в целом. Среди причин данного влияния ученые выделяют отсутствие или слабый уровень правовой защищенности, низкий уровень оплаты труда, более тяжелые и вредные условия труда без медицинской страховки, а также морально-психологические проблемы из-за неуверенности в завтрашнем дне и неспособности влиять на трудовой процесс. Для России данный вопрос перехода от гарантированных стандартных трудовых отношений к нестандартным режимам занятости актуален из-за больших масштабов прекаризации труда. Это выражается в увеличении доли нестабильной и незащищенной занятости, к которой относятся формальная неустойчивая занятость (временная, неполная занятость, занятость на фирмах-посредниках, удаленная занятость и наемное предпринимательство) и неформальная неустойчивая занятость (в неформальном секторе, теневая занятость в формальном секторе, занятость в фирмах-однодневках и фирмах-крышах) [20–22].

Согласно другому подходу относительно влияния временной занятости на субъективное благополучие люди предпочитают держаться за постоянные рабочие места даже с низкой оплатой из-за ощущения стабильности и

защищенности. Между тем устойчивость занятости не связана напрямую с типом трудового контракта, постоянные работники могут испытывать сильное давление работодателя с намерением заставить их уволиться. Люди чаще всего реагируют не на сам факт временной формы, а на более плохие условия труда. Срочные трудовые контракты неоднородны как по продолжительности, так и по образовательно-квалификационному уровню. Хотя в среднем уровень оплаты труда ниже на временных режимах занятости, некоторые работники на срочных трудовых контрактах получают выше медианной заработной платы. Еще одна сложность состоит в том, что на временные работы чаще идут люди с низкой конкурентоспособностью на рынке труда, поэтому низкие показатели субъективного благополучия могут быть связаны с характером самой рабочей силы, а не с качеством занимаемых рабочих мест.

Таким образом, квалифицированные работники с сильными позициями на рынке труда уверены в своем будущем и используют временные контракты как средство более высокой мобильности для замены рабочего места. Напротив, малоквалифицированные и работники с низким уровнем образования и со слабой конкурентоспособностью испытывают затруднения в поиске работы, поэтому соглашаются на временные контракты из-за отсутствия альтернативных возможностей. Кроме того, в ряде европейских стран временные трудовые контракты продолжительностью более шести месяцев имеют тот же уровень социальной защищенности, что и постоянные рабочие места. Однако в среднем временные рабочие места характеризуются меньшим уровнем социальной защищенности [23]. Таким образом, люди со слабой профессиональной позицией на рынке труда чаще попадают в ситуацию временного режима занятости. Характер рабочего места по уровню оплаты и квалификации оказывает более сильное влияние на субъективное благополучие, чем продолжительность трудового контракта. Временный характер работы обладает решающим влиянием на такие параметры, как ментальное здоровье и уровень тревожности. Однако у безработных данные показатели выше временно занятых. Благополучие участников трудовых отношений связано не с формой занятости как таковой, а со свойствами человеческого капитала и характером рабочих мест. Депрессии и неуверенность в завтрашнем дне в значительной степени определяются временным характером работы. Современный этап развития качества трудовой жизни все более выступает как гуманистический этап, где основной акцент делается на социально-психологических потребностях человека в творческой самореализации и субъективной оценке своего благополучия. Качество трудовой жизни оказывает влияние на качество жизни всего общества (работающих и неработающих людей) через налоги и сборы, поддержание системы социального государства, социально-политическую атмосферу.

Методы и данные

Проведенный анализ показывает, что ряд вопросов о влиянии характера занятости (уязвимой, частичной, нестандартной) на качество трудовой

жизни требует дополнительного изучения. Подобные взаимосвязи в большей степени могут быть обусловлены свойствами человеческого капитала и характером рабочего места. Проверим данный вопрос на основе мировой статистики и с использованием метода корреляционного анализа.

Корреляционный анализ позволяет определить, как тесно переменные связаны путем оценки математической связи между двумя и более величинами. Выбор этого метода логичен с позиции сформулированной цели исследования – насколько изменятся параметры качества трудовой жизни при изменении режимов занятости. Дополнительно отмечаем, что данные для анализа приведены в количественных оценках, что в нашем случае представляет собой лучший вариант анализа социально-экономической трансформации отношений занятости по сравнению с использованием качественных переменных (хотя с ними также теоретически возможно продолжение анализа).

Для оценки качества трудовой жизни использовался комплексный показатель статистического отдела Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), состоящий из 3 пунктов: качества доходов (в постоянных ценах, ППС), незащищенности рынка труда (оценка риска стать безработным, ожидаемая продолжительность безработицы и степени смягчения потерь от безработицы государственным страхованием) и интенсивности работы (уровень рабочей нагрузки среди занятых в виде несения требований к ресурсам свободного времени и состояния здоровья). За временные даты взяты 2010 и 2015 гг. в силу наличия за эти периоды полных данных по всем параметрам качества трудовой жизни [24].

Для оценки характера занятости использовалась статистика Всемирного банка (ВБ), ОЭСР и база данных по классификации Международной организации труда по четырем основным группам: секторам экономики [25]; профессиям [26]; статусу занятости [27] (наемные работники, работодатели, индивидуальные самозанятые и внутрисемейные занятые) и режиму занятости. Критериями классификации режимов занятости являются: продолжительность рабочего времени (занятость на полный рабочий день и частичный рабочий день) [28] и стабильность рабочего места (постоянная и временная занятость) [29]. Выделены сводные категории по самозанятости (работники, не относящиеся к наемному труду) и уязвимой занятости (самозанятые, кроме работодателей).

Методика ВБ различает две категории работающих: наемные работники и самозанятые работники. Под наемными работниками подразумеваются люди, которые на основании трудовых договоров получают базовое вознаграждение, не зависящее от доходов предприятия. Противоположные наемному труду самозанятые работники, по методологии ВБ и МОТ, делятся на следующие группы: самозанятые работники с работодателями или работниками; самозанятые работники без сотрудников и неоплачиваемые семейные работники. При этом семейные работники и самозанятые работники без сотрудников выделяются в отдельную категорию уязвимой занятости.

По стабильности рабочего места такой вид стандартной занятости, как постоянная работа, обычно противопоставляется временной занятости,

которая определяется как «трудовые отношения с ограниченной продолжительностью». Временная занятость является довольно разнородной категорией и включает в себя сезонных работников, заемный труд, специальные контракты на обучение и срочные контракты. По характеру трудовых операций временная работа может включать в себя как работника по контракту, так и неквалифицированного рабочего на сезонные работы. Следует отметить, что в секторе временной занятости в среднем непропорционально велик процент низкоквалифицированных и молодых работников, а также женщин. Существует повышенный риск попасть в категорию временных занятых для менее образованных работников, пожилых людей и лиц, которые ранее уже были безработными [15].

По продолжительности рабочего времени выделяют занятость на полный рабочий день и частичный рабочий день. Однако по определению режима занятости на частичный рабочий день в мировой практике существуют определенные расхождения. ОЭСР для выделения режима неполного рабочего дня использует пороговый показатель в 30 часов в неделю, в США и Нидерландах – 35 часов, на Филиппинах, в Латвии и на Украине – 40 часов, а в некоторых случаях к объективному показателю добавляются собственные оценки людей своего статуса занятости (некоторые страны Европейского союза). В Норвегии используют гибридный показатель самооценки и порогового количества часов. Выдвигались предложения также использовать пороговое значение в 25 часов [16]. Однако наиболее распространенным подходом для режима частичного рабочего дня является использование порогового значения в 30–35 рабочих часов в неделю.

Основные результаты

Для оценки влияния режимов занятости на качество трудовой жизни использовался межстрановой сравнительный анализ (совокупность одних и тех же стран за максимально длительный промежуток времени). Сводные данные представлены в табл. 1–6.

Таблица 1. Корреляция качества трудовой жизни по временной занятости

Временная занятость	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
2010 г.	–0,03	–0,06	–0,05
2015 г.	–0,53	+0,25	+0,20

Таблица 2. Корреляция качества трудовой жизни по неполной занятости

Неполная занятость	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
2010 г.	+0,73	–0,61	–0,47
2015 г.	+0,61	–0,34	–0,42

Таблица 3. Корреляция качества трудовой жизни по уязвимой занятости

Уязвимая занятость	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
2010 г.	-0,50	+0,28	+0,63
2015 г.	-0,65	+0,52	+0,58

Таблица 4. Корреляция качества трудовой жизни по статусу занятости

Статус занятости по годам	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
Наемные работники 2010	+0,46	-0,26	-0,63
Работодатели 2010	-0,04	+0,05	+0,44
Индивидуальные работники 2010	-0,48	+0,26	+0,49
Внутрисемейные работники 2010	-0,43	+0,24	+0,71
Наемные работники 2015	+0,63	-0,55	-0,62
Работодатели 2015	-0,26	+0,41	+0,49
Индивидуальные работники 2015	-0,66	+0,53	+0,49
Внутрисемейные работники 2015	-0,44	+0,34	+0,59

Таблица 5. Корреляция качества трудовой жизни по отраслям

Отрасли экономики по годам	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
Сельское хозяйство 2010	-0,64	+0,43	+0,67
Промышленность 2010	-0,59	+0,44	+0,30
Сфера услуг 2010	+0,73	-0,51	-0,59
Сельское хозяйство 2015	-0,66	+0,50	+0,65
Промышленность 2015	-0,41	+0,01	+0,21
Сфера услуг 2015	+0,74	-0,24	-0,53

Таблица 6. Корреляция качества трудовой жизни по профессиям (2010/2015)

Профессии	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ППС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
Менеджеры	-0,02/+0,29	+0,09/-0,22	+0,04/-0,32
Профессионалы	+0,62/+0,72	-0,34/-0,33	+0,14/-0,59
Техники и младшие специалисты	+0,58/+0,53	-0,54/-0,51	-0,07/-0,51

Профессии	Качество доходов (в постоянных ценах, при постоянных ИПС)	Незащищенность рынка труда	Интенсивность работы
Канцелярские работники	+0,35/+0,06	-0,27/+0,01	+0,14/+0,17
Сервисные и торго- вые работники	+0,17/-0,02	0,00/+0,40	+0,05/+0,11
Ремесленники и рабочие родствен- ных занятий	-0,53/-0,46	+0,39/+0,16	-0,19/+0,38
Машинисты, механизаторы и сборщики	-0,80/-0,67	+0,61/+0,13	-0,08/+0,30
Элементарные про- фессии и квалифи- цированные работ- ники сельского, лесного и рыбного хозяйства	-0,55/-0,58	+0,38/+0,40	-0,04/+0,56

Обсуждение

Из табл. 1–6 можно выбрать наиболее значимые показатели, т.е. тесная зависимость которых лежит в промежутке от -1 до $-0,5$ и от $0,5$ до 1 (по шкале Чеддока в таких интервалах факторы на результат оказывают наибольшее влияние).

С увеличением доли временной занятости качество доходов снижается.

Напротив, с увеличением доли неполной занятости качество дохода растет, а незащищенность рынка труда и интенсивность работы снижаются. Аналогичное влияние оказывает наемный труд.

Напротив, увеличение доли уязвимой занятости приводит к снижению качества дохода при увеличении незащищенности рынка труда и интенсивности работы. Аналогичное влияние оказывает и индивидуальная занятость.

Увеличение доли работодателей приводит к увеличению интенсивности труда. Аналогичное влияние оказывает и внутрисемейная занятость.

Увеличение доли занятых в сельском хозяйстве приводит к снижению качества дохода при увеличении незащищенности рынка труда и интенсивности работы. Аналогичное отрицательное влияние на качество дохода оказывает и доля занятых в промышленности. Напротив, увеличение доли занятых в сфере услуг приводит к увеличению качества дохода при снижении незащищенности рынка труда и интенсивности работы.

При увеличении доли профессионалов качество дохода растет, а интенсивность труда снижается.

При увеличении доли категории «техники и младшие специалисты» качество доходов растет, а незащищенность рынка труда и интенсивность работы снижаются.

При увеличении доли категории «ремесленники и рабочие родственных занятий» качество дохода снижается.

При увеличении доли категории «машинисты, механизаторы и сборщики» качество дохода снижается (что составляет самую сильную корреляцию из рассматриваемых примеров), а незащищенность рынка труда усиливается.

При увеличении доли категории «элементарные профессии и квалифицированные работники сельского, лесного и рыбного хозяйства» качество дохода снижается, а интенсивность труда увеличивается.

Выводы

Таким образом, можно сделать вывод, что в большинстве случаев более высокий уровень заработной платы характеризуется более низким уровнем незащищенности рабочего места и интенсивности труда и наоборот. Качество трудовой жизни с точки зрения работника (более высокий уровень заработной платы в сочетании с более высоким уровнем защищенности рабочего места и меньшей интенсивностью труда) вступает в противоборство с качеством трудовой жизни с точки зрения работодателя (более низкий уровень заработной платы в сочетании с более высоким уровнем незащищенности рабочего места и интенсивности труда). При этом почти все формы стандартной занятости выгодны с точки зрения работника, а все режимы нестандартной занятости – с точки зрения работодателя.

Анализ показал, что данные статистики опровергают мнение ряда ученых о том, что низкий уровень заработной платы сочетается с повышенным уровнем занятости благодаря большей гибкости и меньшей социальной защищенности нестандартных работников. Напротив, места с более низким уровнем заработной платы в большинстве случаев сочетаются с более высоким уровнем незащищенности рабочего места и более высоким уровнем интенсивности труда. Иными словами, работники с низким уровнем зарплаты характеризуются в большинстве случаев низким уровнем квалификации и производительности труда, поэтому работодатели расстаются с ними быстрее вне зависимости от легкости их найма или увольнения, а также возможности большей загрузки на работе. С другой стороны, работники с высокой зарплатой являются ценными для работодателя из-за высокого уровня квалификации и инвестиций в человеческий капитал, поэтому их увольнение происходит реже и работодатель мирится с издержками на повышенный уровень социальной защищенности и меньшей нагрузкой на рабочем месте.

Данный вывод подтверждается тем фактом, что профессии с более высоким уровнем квалификации в целом оказывают положительное, а профессии с более низким уровнем квалификации – отрицательное влияние на уровень заработной платы. По труду в сфере услуг наблюдается противоречивая тенденция: канцелярские работники оказывают положительное влияние на все факторы качества трудовой жизни, а сервисные и торговые работники – положительное влияние на уровень заработной платы в 2010 г. и отрицательное в 2015 г. (хотя данная зависимость была незначительная). При этом вопреки мнению А. Ciarini, переход от индустриальной

экономики к сфере услуг положительно повлиял на уровень заработной платы, а тезис о худшем качестве рабочих мест вне непосредственной сферы производства оказался довольно спорным.

Таким образом, почти все виды защищенной и стандартной занятости (наемный труд на постоянной основе, на полный рабочий день) оказывают положительное, а почти все виды нестандартной и уязвимой занятости – отрицательное влияние на уровень заработной платы. В отношении незащищенности рабочего места и интенсивности труда наблюдаем обратное влияние. Единственное исключение составляет неполная занятость, которая оказала положительное влияние на уровень заработной платы и отрицательное влияние на незащищенность рынка труда и интенсивность трудовой деятельности. Данный вывод косвенно подтверждается также тем фактом, что мировым флагманом в переходе к режиму частичной занятости являются Нидерланды [30]. В самостоятельной занятости, вероятно, наблюдается больше доля малооплачиваемых и неквалифицированных работ по необходимости в сравнении с высококвалифицированными, высокооплачиваемыми и добровольными фрилансерами.

По нестандартным режимам занятости получены неочевидные результаты, ставящие под сомнение возможность их рассмотрения как единой категории. Статистика опровергает мнение ряда экспертов об отрицательном влиянии режима неполной занятости на уровень заработной платы. Возможно, в составе неполной занятости наблюдается повышенный процент «удерживающей работы» (по терминологии С. Tilly) с высоким уровнем квалификации, зарплаты и инициативой в выборе режима занятости со стороны работника. Напротив, статистика подтвердила мнение экспертов об отрицательном влиянии временной занятости на уровень заработной платы. В составе временной занятости (в противовес неполной) высокая доля низкоквалифицированной и малооплачиваемой рабочей силы со слабыми конкурентными позициями на рынке труда, которая находится на временных позициях по желанию работодателя. Однако стоит отметить, что даже если выявлены статистически значимые корреляции, это не позволяет утверждать о прямой причинно-следственной связи между разными режимами труда и качеством жизни.

Интерес к нестандартным режимам занятости как особой категории подтверждается со стороны работодателей, и со стороны достаточно продуктивных современных работников.

Литература

1. Ciarini A. The social investment approach as a field of job creation. From the 'recalibration' to a resurgent trade-off between employment growth and low wage (white) jobs. A comparison between Germany and Italy // *International Review of Sociology*. 2016. № 26 (3). P. 497–512.
2. Кастель Р. Метаморфозы социального вопроса. Хроника наемного труда / пер. с фр.; общ. ред., ред. пер. Н.А. Шматко. СПб. : Алетей, 2009. 574 с.
3. *Нестандартные формы занятости*. Анализ проблем и перспективы решения в разных странах. Обзорная версия. Женева : МБТ, 2017. С. 1–39.

4. *International Labour Organization*. Outcome Document to the Workers' Symposium on Policies and Regulations to combat Precarious Employment. From precarious work to decent work. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf (date of access: 02.11.2020).
5. *International Labour Organization*. Non-standard employment around the world. Understanding challenges, shaping prospects. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_534326.pdf (date of access: 02.11.2020).
6. *International Labour Organization*. ACTRAV Symposium on Precarious Work (4–7 October, 2011). Workers Symposium on Policies and Regulations to Combat Precarious Employment (Geneva, 4–7 October 2011). Conclusions. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_165275.pdf (date of access: 02.11.2020).
7. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. Нестандартная занятость и российский рынок труда // Вопросы экономики. 2006. № 1. С. 122–143.
8. Супонин Д.М., Костенко Р.В. Занятость и безработица в национальной экономике // Вестник современных исследований. 2018. № 10.2 (25). С. 234–237.
9. Цыганкова И.В. Качество трудовой жизни молодежи России – концептуальные вопросы формирования : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
10. Cueto B., Pruneda G. Job Satisfaction of Wage and Self-Employed Workers. Do Job Preferences Make a Difference? // *Applied Research in Quality of Life*. 2017. № 12 (1). P. 103–123.
11. Дашикова Е.С., Дорохова Н.В. Нестандартная занятость в России // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2. С. 19–21.
12. Niederfranke A., Drewes M. Non-standard forms of employment in a globalized world: Risk of undermining labour standards and social security provisions? // *Sozialer Fortschritt*. 2017. № 66 (12). P. 919–934.
13. Burgess J., Connell J. Vulnerable work and strategies for inclusion: an introduction // *International Journal of Manpower*. 2015. № 36 (6). P. 794–806.
14. Gammarano R. Paid employment vs vulnerable employment: a brief study of employment patterns by status in employment // *ILOstat. Spotlight on work statistics*. 2018.
15. Van Lancker W. The European World of Temporary Employment: Gendered and poor? // *European Societies*. 2012. № 14 (1). P. 83–111.
16. Dixon J.C., McCollum D.B., Fullerton A.S. Who Is a Part-Time Worker Around the World and Why Does It Matter? Examining the Quality of Employment Measures and Workers' Perceived Job Quality // *Sociological Spectrum*. 2018. № 38 (4). P. 1–23.
17. Russo C., Terraneo M. Mental Well-being Among Workers: A Cross-national Analysis of Job Insecurity Impact on the Workforce // *Social Indicators Research*. 2020. № 152 (2). P. 421–442.
18. Lee H.-K. Employment and life satisfaction among female marriage migrants in South Korea // *Asian and Pacific Migration Journal*. 2013. № 22 (2). P. 199–230.
19. Zella S., Harper S. The Impact of Life Course Employment and Domestic Duties on the Well-Being of Retired Women and the Social Protection Systems That Frame This // *Journal of aging and health*. 2018. № 32 (5-6). P. 285–295.
20. Федорова А.Э., Парсокевич А.М. Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 5 (49). С. 76–81.
21. Голенкова З.Т., Голицова Ю.В. Новые социальные группы в современных стратификационных системах глобального общества // Социологическая наука и социальная практика. 2013. № 3 (03). С. 5–15.
22. Дружилов С.А. Прекариат и неформальная трудовая занятость в России: социально-психологические аспекты // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 1-2 (41). С. 53–61.

23. Монусова Г.А. Тип трудового контракта и субъективное благополучие // Социологический журнал. 2013. № 25 (3). С. 46–66.
24. *OECD.Stat.* Job quality. All dimensions. 2020. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC (date of access: 02.11.2020).
25. *ILOSTAT.* Employment statistics. Employment distribution by economic activity (by sex) // ILO modelled estimates. Nov. 2019 (%) | Annual. 2020. URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (date of access: 02.11.2020).
26. *ILOSTAT.* Employment statistics. Employment distribution by occupation (by sex) – ILO modelled estimates. Nov. 2019 (%) | Annual. 2020. URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (date of access: 02.11.2020).
27. *The World Bank.* Vulnerable employment, total (% of total employment) (modeled ILO estimate). 2020. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.VULN.ZS> (date of access: 02.11.2020).
28. *OECD.* Stat. Full-time Part-time employment. Incidence of FTPT employment – common definition. 2020. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC# (date of access: 02.11.2020).
29. *OECD.* Stat. Permanent temporary employment. Incidence of permanent employment. 2020. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC# (date of access: 02.11.2020).
30. Visser J. The first part-time economy in the world: a model to be followed? // Journal of European Social Policy. 2002. № 12 (1). P. 23–42.

Impact of the Nature of Employment on the Quality of Working Life

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 170–188. DOI: 10.17223/19988648/54/9

Vyacheslav Yu. Babyshev, Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: vacheslav84@mail.ru

Galina A. Barysheva, Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ganb@tpu.ru

Tran Thi Bich Ngoc, Hanoi University of Science and Technology (Hanoi, Vietnam). E-mail: bichngoc2201@gmail.com

Dao Thanh Binh, Hanoi University of Science and Technology (Hanoi, Vietnam). E-mail: binh.daothanh@hust.edu.vn

Keywords: labor market, employment regime, quality of life, standard employment, non-standard employment, precarious work, protected employment, vulnerable employment, self-employment, temporary employment, part-time employment.

Technological and demographic changes have actualized the question of the influence of the nature of employment and the parameters of the workplace on the quality of a person's working life. A scientific review and analysis of the impact of current trends in employment modes on the quality of human life is presented. Based on the literature review, it has been concluded that if there is unanimity among scientists about the positive impact of the regime of protected and standard employment on the quality of life, there is active debate about the impact of the regime of vulnerable and precarious employment. Also, based on the analysis of the literature, it has been determined that people's subjective satisfaction does not always coincide with a positive impact on the objective quality of life. The study is based on comparative and correlation analysis as a method for processing statistical data from the OECD, ILO and WB. The employment regimes were classified according to four enlarged groups: economic sectors, professions, status, and employment regime. The assessments of the quality of life were classified according to three indicators: the human development index, the quality of life index and the international happiness index. The most important factors in the development of the labor market, influencing the quality of working life, have been identified: parameters of the quality of the workplace (the level of wages, employment stability, qualifications

of workers, the level of social and legal guarantees) and the general level of employment. The most reasoned point of view was revealed: the regime of standard protected employment (permanent full-time work under a formal contract) has a positive effect, and the regime of precarious work (various options for informal, temporary or part-time employment) has a negative impact on the quality of life. The protected employment regime (hired labor and self-employment as an entrepreneur) has a positive effect, while the vulnerable employment regime (individual self-employment and intra-family employment) has a negative impact on the quality of life. The transition to a “new” economy and highly skilled jobs has a significant impact on the quality of working life. The opinion of experts about non-standard forms of employment as a single category is refuted. The positive influence of the mode of part-time employment on the quality of life is revealed, the contradictory influence of the mode of temporary employment on the quality of life is shown. Achievement of material well-being and sociopolitical stability to a large extent contradicts the subjective happiness of people and the protection of the environment.

References

1. Ciarini, A. (2016) The social investment approach as a field of job creation. From the ‘recalibration’ to a resurgent trade-off between employment growth and low wage (white) jobs. A comparison between Germany and Italy. *International Review of Sociology*. 26 (3). pp. 497–512.
2. Castel, R. (2009) *Metamorfozy sotsial'nogo voprosa. Khronika naemnogo truda* [The metamorphosis of the social question: A chronicle of wage labor]. Translated from French. Saint Petersburg: Aleteyya.
3. International Labour Organization. (2017) *Nestandartnye formy zanyatosti. Analiz problem i perspektivy resheniya v raznykh stranakh. Obzornaya versiya* [Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects. Overview]. Geneva: ILO. pp. 1–39.
4. International Labour Organization. (2012) *Outcome Document to the Workers' Symposium on Policies and Regulations to combat Precarious Employment. From precarious work to decent work*. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf (Accessed: 02.11.2020).
5. International Labour Organization. (2017) *Non-standard employment around the world. Understanding challenges, shaping prospects*. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_534326.pdf (Accessed: 02.11.2020).
6. International Labour Organization. (2011) *ACTRAV Symposium on Precarious Work (4–7 October, 2011). Workers Symposium on Policies and Regulations to Combat Precarious Employment (Geneva, 4–7 October 2011). Conclusions*. [Online] Available from: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_165275.pdf (Accessed: 02.11.2020).
7. Gimpel'son, V.E. & Kapelyushnikov, R.I. (2006) Nestandartnaya zanyatost' i rossiyskiy rynek truda [Non-standard employment and the Russian labor market]. *Voprosy ekonomiki*. 1. pp. 122–143.
8. Suponin, D.M. & Kostenko, R.V. (2018) Zanyatost' i bezrobotitsa v natsional'noy ekonomike [Employment and unemployment in the national economy]. *Vestnik sovremennykh issledovaniy*. 10.2 (25). pp. 234–237.
9. Tsygankova, I.V. (2009) *Kachestvo trudovoy zhizni molodezhi Rossii – kontseptual'nye voprosy formirovaniya* [The quality of working life of young people in Russia: conceptual issues of formation]. Abstract of Economics Dr. Diss. Moscow.
10. Cueto, B. & Pruneda, G. (2017) Job Satisfaction of Wage and Self-Employed Workers. Do Job Preferences Make a Difference? *Applied Research in Quality of Life*. 12 (1). pp. 103–123.
11. Dashkova, E.S. & Dorokhova, N.V. (2014) Precarious employment in Russia. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: ekonomika i upravlenie – Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*. 2. pp. 19–21. (In Russian).

12. Niederfranke, A. & Drewes, M. (2017) Non-standard forms of employment in a globalized world: Risk of undermining labour standards and social security provisions? *Sozialer Fortschritt*. 66 (12). pp. 919–934.
13. Burgess, J. & Connell, J. (2015) Vulnerable work and strategies for inclusion: an introduction. *International Journal of Manpower*. 36 (6). pp. 794–806.
14. Gammarano, R. (2018) Paid employment vs vulnerable employment: a brief study of employment patterns by status in employment. In: *ILOstat. Spotlight on work statistics*. Geneva: ILO.
15. Van Lancker, W. (2012) The European World of Temporary Employment: Gendered and poor? *European Societies*. 14 (1). pp. 83–111.
16. Dixon, J.C., McCollum, D.B. & Fullerton, A.S. (2018) Who Is a Part-Time Worker Around the World and Why Does It Matter? Examining the Quality of Employment Measures and Workers' Perceived Job Quality. *Sociological Spectrum*. 38 (4). pp. 1–23.
17. Russo, C. & Terraneo, M. (2020) Mental Well-being Among Workers: A Cross-national Analysis of Job Insecurity Impact on the Workforce. *Social Indicators Research*. 152 (2). pp. 421–442.
18. Lee, H.-K. (2013) Employment and life satisfaction among female marriage migrants in South Korea. *Asian and Pacific Migration Journal*. 22 (2). pp. 199–230.
19. Zella, S. & Harper, S. (2018) The Impact of Life Course Employment and Domestic Duties on the Well-Being of Retired Women and the Social Protection Systems That Frame This. *Journal of Aging and Health*. 32 (5-6). pp. 285–295.
20. Fedorova, A.E. & Parsyukovich, A.M. (2013) Prekarizatsiya zanyatosti i ee vliyaniye na sotsial'no-ekonomicheskoye blagopoluchie naemnykh rabotnikov [Precarization of employment and its impact on employees' social and economic well-being]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 5 (49). pp. 76–81.
21. Golenkova, Z.T. & Goliusova, Yu.V. (2013) Novye sotsial'nye gruppy v sovremennykh stratifikatsionnykh sistemakh global'nogo obshchestva [New social groups in modern global society stratification systems]. *Sotsiologicheskaya nauka i sotsial'naya praktika*. 3 (03). pp. 5–15.
22. Druzhilov, S.A. (2015) Prekariat i informal'naya trudovaya zanyatost' v Rossii: sotsial'no-psikhologicheskie aspekty [The precariat and informal employment in Russia: social and psychological aspects]. *Gumanitarnye nauchnye issledovaniya*. 1-2 (41). pp. 53–61.
23. Monusova, G.A. (2013) Tip trudovogo kontrakta i sub'ektivnoye blagopoluchie [Labor contract type and subjective well-being]. *Sotsiologicheskii zhurnal*. 25 (3). pp. 46–66.
24. OECD Stat. (2020) *Job quality. All dimensions*. [Online] Available from: https://stats.oecd.org/In-dex.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC (Accessed: 02.11.2020).
25. ILOSTAT. (2020) Employment statistics. Employment distribution by economic activity (by sex). *ILO modelled estimates. Nov. 2019 (%) | Annual*. [Online] Available from: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (Accessed: 02.11.2020).
26. ILOSTAT. (2020) Employment statistics. Employment distribution by occupation (by sex). *ILO modelled estimates. Nov. 2019 (%) | Annual*. [Online] Available from: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/> (Accessed: 02.11.2020).
27. The World Bank. (2020) *Vulnerable employment, total (% of total employment) (modeled ILO estimate)*. [Online] Available from: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.VULN.ZS> (Accessed: 02.11.2020).
28. OECD Stat. (2020) *Full-time Part-time employment. Incidence of FTPT employment – common definition*. [Online] Available from: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC# (Accessed: 02.11.2020).
29. OECD Stat. (2020) *Permanent temporary employment. Incidence of permanent employment*. [Online] Available from: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=LAB_REG_VAC# (Accessed: 02.11.2020).
30. Visser, J. (2002) The first part-time economy in the world: a model to be followed? *Journal of European Social Policy*. 12 (1). pp. 23–42.

ФИНАНСЫ

УДК 336.76; 330.322.12

DOI: 10.17223/19988648/54/10

К.А. Иванова

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена исследованию особенностей распространения в регионах России в 2015–2019 гг. нового для страны инвестиционного инструмента – индивидуальных инвестиционных счетов. Автор полагает, что внедрение индивидуальных инвестиционных счетов как инструмента частного инвестирования на отечественном финансовом рынке было связано с необходимостью более активного привлечения в национальную экономику внутренних инвестиций в ситуации, когда доступ к внешнему финансированию оказался серьезно ограниченным. При этом расширение сферы участия населения страны в осуществлении операций на рынке ценных бумаг во многом сдерживается невысоким уровнем его материального состояния, небольшими объемами сбережений, отсутствием гарантированной их защиты, предпочтением вложений в банковские депозиты, недостаточностью знаний по управлению собственными финансовыми средствами и по специфике операций на рынке. Помимо получения дохода от инвестирования, индивидуальный инвестиционный счет позволяет претендовать на налоговые льготы. Автором классифицированы и рассмотрены два вида инвестиционных налоговых вычетов – льгота для долгосрочного владения ценными бумагами и вычеты, связанные с открытием индивидуальных инвестиционных счетов. Одна из актуальных проблем на сегодняшний день – это выявление причин существования диспропорций между регионами, а также принятие мер по популяризации индивидуального инвестиционного счета как инструмента внутреннего инвестирования в России, особенно в регионах-аутсайдерах инвестиционного процесса. В статье исследованы данные о количестве открытых и декларируемых индивидуальных инвестиционных счетов типа А и Б в России, сделаны выводы о региональных диспропорциях в их развитии, выявлены регионы-лидеры и аутсайдеры, обозначены перспективы дальнейшего исследования поставленной проблемы.

Ключевые слова: инвестиции, внутренние инвестиции, индивидуальные инвестиционные счета, индивидуальные инвестиционные счета типа А, индивидуальные инвестиционные счета типа Б, регионы России

Введение

Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) – это совершенно новый и один из самых «молодых» финансово-инвестиционных инструментов на рынке ценных бумаг России [1, с. 89]. Появление ИИС как инструмента частного инвестирования на рынке ценных бумаг было расценено

как существенное повышение открытости российского фондового рынка для частных инвесторов и как перспективный путь привлечения внутренних инвестиций в национальную экономику России.

Индивидуальный инвестиционный счет может выступать на рынке как особого рода брокерский счет, так как может открываться и вестись брокером на основании отдельного договора на брокерское обслуживание или как особый счет доверительного управления, поскольку может также открываться и управляться управляющим в рамках отдельного договора доверительного управления (абз. 2 п. 1 ст. 10.2-1 закона «О рынке ценных бумаг») [2].

С учетом особенностей открытия и предоставляемых налоговых вычетов в настоящее время на рынке ценных бумаг России выделяются два типа ИИС. Они условно обозначаются далее как «тип А» и «тип Б».

ИИС типа А – это основной, базовый, первоначальный тип ИИС, введенного в России. Он привлекателен тем, что предоставляет «вычет на взнос», т.е. обеспечивает своему владельцу возврат 13% (ставки НДФЛ) от суммы ежегодного взноса на ИИС при одновременном получении дохода от операций по ИИС (после уплаты налогообложения). Открытие ИИС типа А возможно только физическими лицами, имеющими официальный доход, облагаемый налогом на доходы физических лиц. Он подходит для долгосрочных вложений с ежегодным пополнением денежных средств [3].

ИИС типа Б – это второй тип ИИС, введенного позднее, который интересен тем, что предоставляет «вычет на инвестиционный доход», т.е. позволяет своему владельцу получать доход от операций по ИИС, не облагаемый налогом в 13%. Открытие ИИС типа Б возможно теми физическими лицами, которые не имеют официального дохода, облагаемого НДФЛ по ставке 13%, в том числе не трудоустроенными официально гражданами, пенсионерами, индивидуальными предпринимателями, самозанятыми и пр. ИИС типа Б подходит для активных инвесторов, которые проводят операции с ценными бумагами на фондовом рынке [3].

Сопоставление показывает, что первый тип предполагает консервативное, а второй – активное внутреннее инвестирование денежных средств физических лиц (граждан Российской Федерации) на отечественном фондовом рынке.

Введение в России ИИС, как полагают исследователи, было призвано повысить рост внутренних (частных) инвестиций на российском рынке, сформировать инвестиционную культуру населения и определенный круг долгосрочных инвесторов. Однако сегодня, как показывает анализ, пока ИИС как инструмент инвестирования не получили того массового распространения в стране, особенно в регионах, какое ожидалось первоначально. Причины этого пока изучены недостаточно, что определяет актуальность настоящего исследования.

Обзор литературы

Несмотря на то, что масштабные экономические реформы начались в России уже более двадцати лет назад, в середине 1990-х гг., до сих пор, к

сожалению, приходится констатировать, что отечественная экономика во многом является экономикой переходного типа и не вполне конкурентоспособной. Это обусловлено различными причинами, но одна из главных состоит в том, что на протяжении всего постсоветского периода развития нашей страны ее экономике не хватало и продолжает не хватать сейчас объема инвестиций, достаточного для проведения кардинальных и крупномасштабных преобразований во всех отраслях национальной экономики.

Над проблемой эффективного привлечения инвестиций в страну российские власти бьются не первое десятилетие, и к настоящему времени в этом направлении сделано уже немало. Прежде всего, это касается объема проведенной законодательной работы.

Еще в 1994 г. Правительством РФ было принято знаковое для национальной экономики постановление № 1108 об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономическую сферу страны. В документе было сформулировано принципиальное понимание того, что привлечение иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации, а также создание благоприятного правового, налогового, таможенного режима для зарубежных инвесторов должно рассматриваться как принципиально важная задача для всех федеральных органов исполнительной власти России (п. 1) [4].

В 1997 г. высокая значимость работы по привлечению инвестиций в национальную экономику страны была вновь подчеркнута в другом нормативном акте – постановлении Правительства РФ № 1605, где инвестиции были названы одним из ключевых условий дальнейшего осуществления реформ в экономике страны и улучшения социально-экономической ситуации в обществе [5].

В 1999 г. на федеральном уровне было принято два ключевых закона, которые подвели прочную нормативно-правовую базу под процесс привлечения инвестиций в экономику России. Ими стали Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [6] и Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [7]. На протяжении всех последующих лет в России в целях стимулирования притока инвестиций (прежде всего иностранных) в экономику федеральными, региональными и местными властями было принято огромное количество законодательных и подзаконных актов, развивающих и поддерживающих те положения, которые были закреплены в федеральном законодательстве.

Как следствие высокой нормотворческой активности и повышенного внимания властей всех уровней к вопросам инвестиционных вливаний в экономику, в Российской Федерации существенно (более чем вдвое с 2010 к 2018 г.) вырос объем инвестиций в основной капитал (рис. 1).

Однако следует отметить, что на фоне общего количественного роста объемов инвестиций одной из ключевых проблем инвестиционной сферы в 2010–2018 гг. стало то, что, несмотря на все предпринимаемые меры, объем прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации так и не

стал значительным. Более того, вследствие ухудшения политических отношений между Россией и странами Европы и США в 2016 г. и в дальнейшем по причине введения экономических санкций против нашей страны, в сфере иностранных инвестиций Российской Федерации не только не был отмечен рост, но и, наоборот, зафиксирован отток инвестиционных средств из страны.

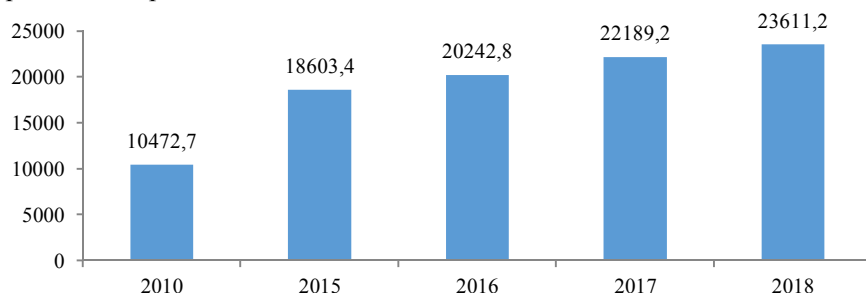


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 2010–2018 гг., млрд руб. [8, с. 11]

Так, как отмечают А. Кнобель и Ю. Зайцев, опубликованная в апреле 2019 г. Центральным банком России статистика по прямым иностранным инвестициям за 2018 г. продемонстрировала более чем трехкратное снижение входящих прямых иностранных инвестиций по сравнению с уровнем 2017 г. Общая величина показателя оттока прямых иностранных инвестиций из капитала российских компаний составила 6,46 млрд долл., что стало своеобразным антирекордом для постсоветской России [9, с. 5]. На этом негативном фоне очевидна необходимость поиска для нашей страны новых способов и форм привлечения в экономику инвестиций, прежде всего внутренних.

О значимости развития внутренних инвестиций в Российской Федерации впервые широко было сказано на полях Петербургского экономического форума 2016 г., где среди прочего было отмечено, что в условиях, когда «рассчитывать на приток зарубежного капитала (...) не приходится» и когда доступ российских компаний к внешнему финансированию ограничен, «роль внутренних инвестиций в экономике становится особенно значимой» [10].

В целях стимулирования внутренних инвестиций в последние годы в Российской Федерации был принят ряд новых законодательных актов и внесены значительные изменения и дополнения в ранее принятые. Так, для повышения уровня защищенности внутренних инвестиций в России в 2020 г. был издан Федеральный закон «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» [11].

С целью развития механизмов привлечения в экономику страны внутренних инвестиций в 2019 г. был принят закон об инвестиционных платформах [12], а еще ранее, в 2015 г., внесены важные изменения [13] в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» [2], благодаря которым, в част-

ности, в стране появился такой новый механизм привлечения внутренних инвестиций в национальную экономику страны, как индивидуальные инвестиционные счета. Сегодня именно индивидуальные инвестиционные счета рассматриваются в качестве одного из перспективных механизмов развития внутреннего инвестирования в экономике России.

Следует отметить, что изложенным выше проблемным вопросам, в том числе и касающимся введения индивидуальных инвестиционных счетов, в экономической литературе в последнее время уделяется внимание многими российскими учеными-экономистами, в частности О.С. Беломытцевой [1, 14], Г.Д. Боднер [15], О.С. Гражданкиной [16], И.В. Кривошеевой [17], И.В. Глаголевой [18], В.В. Папиным [19] и др.

Гипотезы и методы исследования

Индивидуальный инвестиционный счет – персонифицированный финансовый инструмент, принадлежащий конкретному физическому лицу. Причем физическое лицо имеет право заключить договор на открытие лишь одного индивидуального инвестиционного счета. Открытие индивидуальных инвестиционных счетов для юридических лиц не предусмотрено. Использование данного финансового инструмента может рассматриваться как основной вид деятельности, когда физическое лицо выступает как профессиональный инвестор.

Очевидно, что число активных клиентов (ведущих инвестиционную деятельность) – низкое. Следовательно, существует значительное количество пустых индивидуальных инвестиционных счетов, поэтому данные по числу зарегистрированных клиентов и числу зарегистрированных инвестиционных счетов не отражают картину в полной мере.

В целом индивидуальный инвестиционный счет – довольно привлекательный механизм, способный аккумулировать значительную часть ресурсов домохозяйств, не используемых на банковских депозитах. Введение индивидуальных инвестиционных счетов в стране прошло довольно успешно, сегодня они стремительно развиваются. Работа с индивидуальными инвестиционными счетами привлекает частных инвесторов, в особенности тех, кто ранее не открывал счета в брокерской или в управляющей компании. Основная проблема индивидуальных инвестиционных счетов в России – наличие огромного количества пустых инвестиционных счетов (зарегистрированных в установленном порядке, но без внесения средств). В большинстве случаев это обусловлено возможностью получить налоговый вычет лишь тогда, когда со счета инвестора в течение 3 лет не снимались средства. Только по прошествии 3 лет инвесторы начинают вести инвестиционную деятельность по выгодным и привлекательным условиям. Это скорее отрицательно, чем положительно для государства – в результате появляются пробелы в развитии [20].

В данном исследовании проверяется гипотеза о том, что существует диспропорция между регионами по открытию и декларированию индиви-

дуальных инвестиционных счетов путем исследования состояния процесса применения индивидуальных инвестиционных счетов за 2015–2019 гг. и инвестиционных налоговых вычетов как стимулов активизации привлечения инвестиций частных инвесторов на рынок ценных бумаг.

В основу статьи положены различные методы научного познания, позволяющие всесторонне рассмотреть проблематику исследования. Среди них метод систематизации, который позволил идентифицировать и классифицировать проблемы, обобщить и выделить типологию проблем. Статистические методы сделали возможным собрать данные для изучения. Кроме того, в работе использовались и эмпирические методы, такие как наблюдение, сравнение.

Результаты исследования

Количество открытых ИИС и объемы активов, аккумулированные на ИИС. Обращаясь к статистическому анализу рынка ИИС, следует отметить, что в соответствии с данными Московской биржи на конец ноября 2020 г. количество открытых ИИС начиная с 2015 г. стремительно выросло (рис. 2).

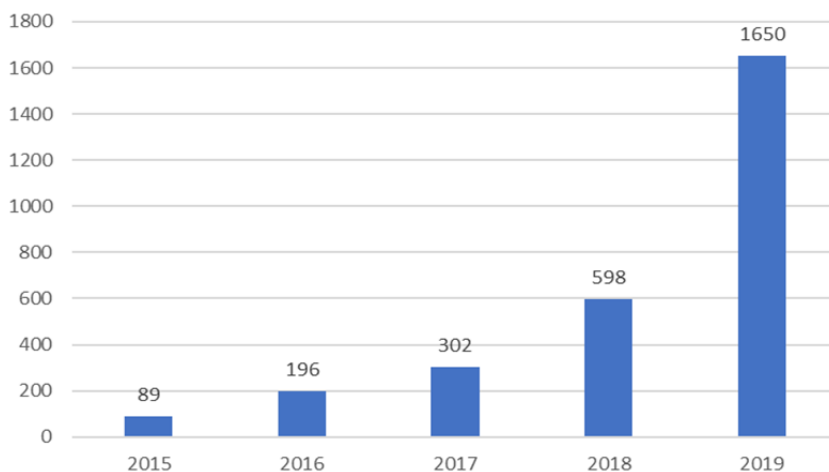


Рис. 2. Динамика роста ИИС в Российской Федерации за 2015–2019 гг., тыс. шт.
[21, с. 3]

Как видно из данных рис. 2, количество открытых ИИС в Российской Федерации за 5 лет существования на финансовом рынке данного инвестиционного механизма выросло многократно – с почти с 89 тыс. шт. в 2015 г. до 1650 тыс. шт. в 2019 г. (т.е. в 18,5 раза).

Что касается активов на ИИС, то наглядно сумма активов на ИИС по данным Московской биржи представлена на рис. 3.

Детальный анализ активов на ИИС за 2019 г. дан на рис. 4.

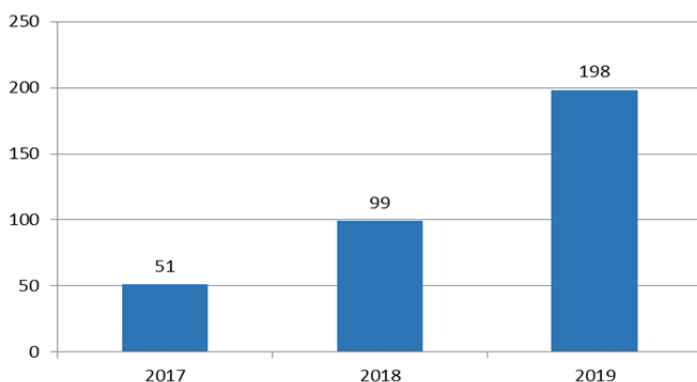


Рис. 3. Сумма активов на ИИС за 2017–2019 гг., млрд руб. [21, с. 3]

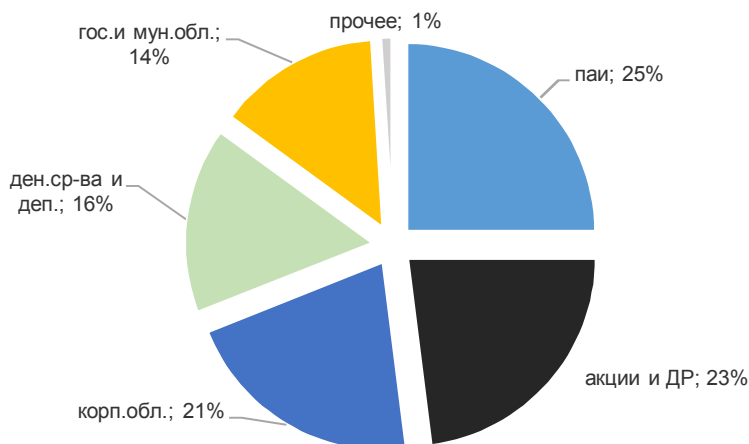


Рис. 4. Структура активов на ИИС за 2019 г. [21, с. 3]

Как мы видим по рис. 4, большую часть активов на ИИС занимают паи (25%), акции и ДР (23%), корпоративные облигации (21%). Меньшей долей представлены денежные средства и депозиты (16%) и государственные и муниципальные облигации (14%). На долю остальных активов приходится 1%.

Для того чтобы оценить, насколько ИИС как инструмент внутреннего инвестирования актуален для России, насколько глубоко россияне осознают те финансовые выгоды, которые им дают ИИС, и имеют ли ИИС перспективы для дальнейшего развития, целесообразно рассмотреть данные о величине сумм налоговых вычетов, предоставленных гражданам в ФНС РФ в связи с открытыми ИИС, за налоговые периоды 2015–2019 гг. Такой анализ следует провести как по России в целом, так и в региональном раз-

резе. Исходными данными для анализа могут служить сведения официальной статистики, представленные на сайте ФНС РФ и отражающие актуальные данные из деклараций физических лиц по суммам на открытых ИИС и предоставленных налоговых вычетов.

Объемы налоговых вычетов по ИИС типа А и Б в 2015–2018 гг. Для частных инвесторов ИИС имеет особую налоговую привлекательность. До 2018 г. владельцам ИИС предоставлялась возможность получить инвестиционный налоговый вычет, предусмотренный пп. 2 п. 1 ст. 219.1 части второй Налогового кодекса РФ, а с 2018 г. – вычет по пп. 3 п. 1 ст. 219.1 [22].

В табл. 1 представлена статистика по ИИС типа А за 2015–2019 гг.

Таблица 1. Сумма денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на ИИС типа А за 2015–2019 гг., согласно статистике ФНС РФ, тыс. руб.

Тип счета	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ИИС типа А	2 530 946	6 623 637	14 039 187	25 353 048	49 911 661

Что касается ИИС типа Б, то сумма предоставленных инвестиционных налоговых вычетов, принимаемая к вычету по совокупности совершенных операций в 2018 г., составила 269 145 тыс. руб., в 2019 г. – 69 420 тыс. руб.

За период 2015–2017 гг. отсутствуют данные по суммам ИИС типа Б, так как вычет по ним возможен только по истечении 3 лет, соответственно только в 2018 г., начиная с даты старта индустрии ИИС. Если сравнивать суммы активов ИИС и те суммы, которые были представлены налогоплательщиками, мы можем сделать вывод о том, что большая часть владельцев не предъявляет данные суммы к вычету.

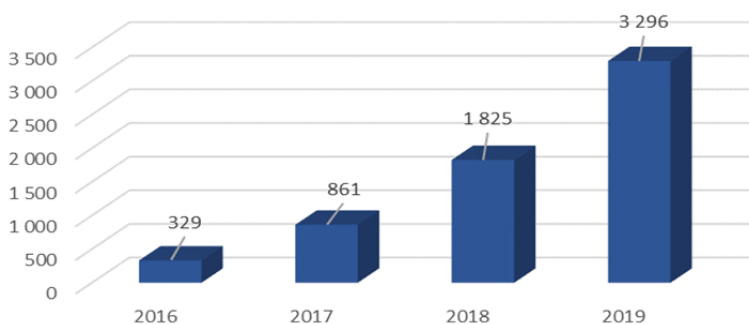


Рис. 5. Общий объем вычетов по ИИС типа А, полученных владельцами за 2016–2019 гг., млн руб. [21, с. 3]

На рис. 5 указан общий объем вычетов по ИИС типа А, полученных владельцами за 2016–2019 гг., по ИИС типа Б общий объем вычетов за 2018 г. составляет 48 млн руб.

Процент возмещения от суммы денежных средств, внесенных налогоплательщиками в налоговый период на ИИС типа А, составляет в 2019 г. 6,6%, в 2018 г. – 7,2%, в 2017 г. – 6,1%, в 2016 г. – 4,9%.

Общая численность декларантов по ИИС типа А в 2015–2019 гг.

Данные ФНС России позволяют оценить общее число физических лиц, воспользовавшихся возможностью получить инвестиционные налоговые вычеты по ИИС типа А за последние годы (2015–2019 гг.) (рис. 6).

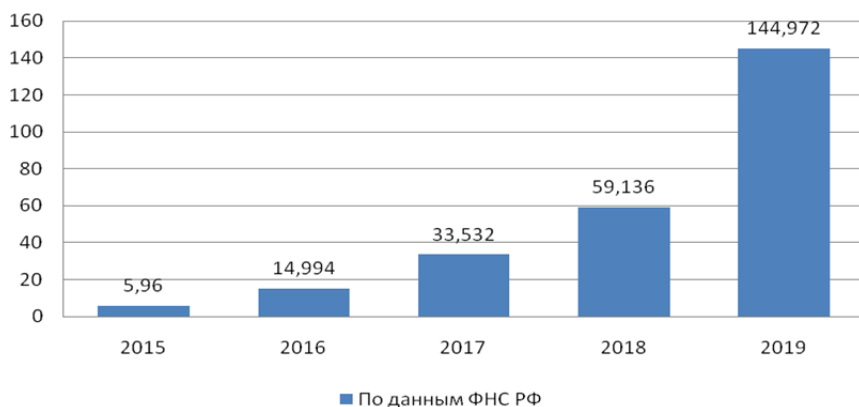


Рис. 6. Количество физических лиц, которым были предоставлены инвестиционные налоговые вычеты, предусмотренные пп. 2 и 3 п. 1 ст. 219.1 НК РФ, исходя из числа поданных деклараций в 2015–2019 гг., тыс. чел.

Из данных рис. 6 следует, что за 5 лет в совокупности правом получить налоговые вычеты по ИИС типа А в России воспользовалось лишь 258,594 тыс. чел. В 2018 и 2019 г. к ним также добавились 352 и 173 682 чел., которым были предоставлены инвестиционные налоговые вычеты, предусмотренные пп. 3 п. 1 ст. 219.1 НК РФ (ИИС типа Б). Преимущественно такой скачок по получению налогового вычета по ИИС типа Б в 2019 г. был вызван подавляющей цифрой налогоплательщиков, заявивших инвестиционные налоговые вычеты, предусмотренные пп. 3 п. 1 ст. 219.1 НК РФ в Московской области (173 562 чел.).

Общее количество физических лиц, получивших инвестиционные налоговые вычеты в связи с открытием ИИС обоих типов, за 5 лет составило 432,628 тыс. чел., при этом здесь определенную долю составляют граждане, которые ежегодно подают декларации для предоставления налогового инвестиционного вычета по открытым ИИС. Следовательно, реальная цифра владельцев ИИС в России еще ниже. Наиболее полно составить представление о ней позволяют данные 2018 г. (так как данные за 2019 г. на сайте ФНС РФ отсутствуют).

Как следует из декларационной статистики ФНС РФ, в 2018 г. в целом по России подали декларации для получения инвестиционных налоговых вычетов:

- типа А – 59,136 тыс. чел.;
- типа Б – 0,352 тыс. чел.

В совокупности число декларантов по ИИС составило 59,488 тыс. чел. Это экстремально низкий показатель, если учесть, что численность трудо-

способного населения России, потенциально способного пользоваться ИИС, на 2018 г. составила 82 264 тыс. чел. [23, с. 76]

Следовательно, доля владельцев ИИС от общей численности трудоспособного населения России в 2018 г. составила лишь 0,07%. Пока такие данные не позволяют говорить о том, что ИИС стали действенным инструментом развития внутреннего инвестирования в стране.

Распространенность ИИС типа А в регионах (федеральных округах) России. Важным представляется рассмотреть распространенность ИИС в России в разрезе федеральных округов и регионов. Рассмотрим данные по ИИС типа А за 2015–2019 гг. по федеральным округам (табл. 2).

Таблица 2. Сводные данные о распространенности ИИС типа А в федеральных округах России за 2015–2019 гг., исходя из числа поданных в ФНС РФ деклараций на предоставление инвестиционных налоговых вычетов

Федеральный округ	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ЦФО	1 894	4 958	10 252	19 319	51 809
СЗФО	810	1 934	3 678	7 461	18 697
ЮФО	384	889	1 709	3 079	8 490
СКФО	74	142	338	700	1 896
ПФО	1 243	2 614	8 301	12 966	30 019
УрФО	820	2 131	4 340	7 293	16 607
СФО	597	1 727	3 623	6 046	12 895
ДВФО	138	599	1 291	2 272	4 559
Итого	5 960	14 994	33 532	59 136	144 972

Как видно из данных табл. 2, с момента появления в России ИИС в 2015 г. лидерами по числу физических лиц, открывших такие счета, стали Центральный и Приволжский федеральные округа, которые и в 2019 г. сохраняли в этом отношении свое лидерство (рис. 7).

По данным статистики, в 2015 г. на долю Центрального федерального округа пришлось 32% всех декларируемых ИИС типа А, в 2016 г. – 33%, в 2017 г. доля снизилась до 30% за счет роста доли ПФО, а к 2018 г. вновь выросла до 33% на фоне общего количественного роста числа открытых ИИС типа А в России. Тенденция к росту сохранилась и в 2019 г. (36%).

За аналогичный период доля ПФО по декларируемым ИИС составила: в 2015 г. – 21%, в 2016 г. – 17%, в 2017 г. – 25%, в 2018 г. – 22%, 2019 г. – 21%.

Таким образом, в совокупности на эти макрорегионы России в 2018 г. пришлось более чем половина всех открытых и декларируемых гражданами ИИС типа А (в 2015 г. – 53%, в 2016 г. – 50%, в 2017 г. – 55%, в 2018 г. – 55%, в 2019 г. – 57%).

Аутсайдерами процесса привлечения средств физических лиц в ИИС на протяжении всех рассматриваемых лет (2015–2019 гг.) был и остается Северо-Кавказский федеральный округ. Доля открытых здесь ИИС типа А составляет лишь 1% от общего числа открытых ИИС типа А ежегодно. Также в аутсайдерах – Дальневосточный федеральный округ, на его долю ежегодно приходится 2–4% открытых ИИС типа А.

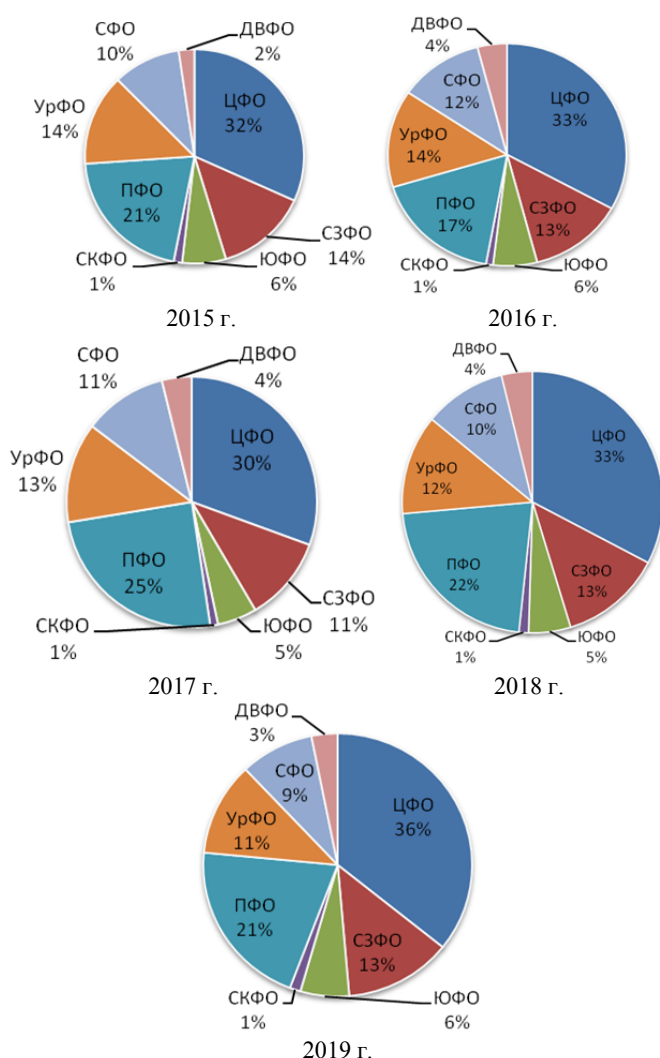


Рис. 7. Количественное распределение открытых и задекларированных ИИС типа А по федеральным округам России в 2015–2019 гг.

В настоящее время в России возник существенный разрыв между макрорегионами-лидерами и макрорегионами-аутсайдерами по количеству открываемых и декларируемых гражданами ИИС типа А – он составляет 2–2,5 раза (по декларационным данным ФНС РФ).

Внутрирегиональная дифференциация развития ИИС типа А. Внутри макрорегионов процесс развития ИИС идет так же неравномерно, как и в России в целом, и существуют свои внутренние разрывы в количественных показателях. Это хорошо прослеживается на примере Центрального федерального округа (табл. 3).

Таблица 3. Динамика изменения числа открытых ИИС типа А в ЦФО как макрорегионе-лидере за 2015–2019 гг. (по декларационным данным ФНС РФ), ед.

Регионы в составе ЦФО	Год				
	2015	2016	2017	2018	2019
Белгородская область	19	76	159	395	1 381
Брянская область	14	61	146	288	1 013
Владимирская область	24	56	173	451	1 105
Воронежская область	48	151	310	624	1 765
Ивановская область	26	33	90	219	665
Калужская область	24	56	131	324	872
Костромская область	9	25	63	114	383
Курская область	14	0	0	20	606
Липецкая область	33	63	179	349	994
Московская область	426	1 054	2 267	4 238	11 207
Орловская область	16	49	94	177	551
Рязанская область	35	68	133	290	790
Смоленская область	12	55	118	285	996
Тамбовская область	10	37	79	191	547
Тверская область	19	67	193	391	1 003
Тульская область	41	137	267	565	1 382
Ярославская область	63	194	361	652	1 657
город Москва	1 061	2 776	5 489	9 746	24 922

Из данных табл. 3 видно, что наибольшая доля открытых ИИС типа А в Центральном федеральном округе сосредоточена сегодня в двух столичных регионах – г. Москве и Московской области. На них в 2019 г. приходилось в совокупности около 70% всех открытых и задекларированных в ЦФО ИИС типа А, при этом 48% составили ИИС типа А, открытые жителями Москвы (рис. 8).



Рис. 8. Количественное распределение декларировуемых ИИС типа А по регионам в составе ЦФО в 2019 г.

В отличие от ЦФО, количественное распределение ИИС типа А между регионами в составе других федеральных округов является более диверсифицированным. Например, в ПФО с некоторым отрывом лидирует Татарстан, на который в 2018 г. пришлось 20% всех открытых и задекларированных ИИС типа А в Приволжском федеральном округе, а уже в 2019 г.

Татарстан перестает быть лидером в ПФО, где наряду с ним весьма активно открываются индивидуальные инвестиционные счета в ПФО в Пермском крае и Башкортостане (на них в 2019 г. пришлось по 12% всех открытых ИИС типа А) и в Нижегородской области (13%).

В разрезе субъектов Федерации наиболее слабыми по развитию ИИС типа А являются сегодня в России регионы Северо-Кавказского и Дальневосточного федерального округов. Абсолютные антилидеры – это Ингушетия и Чечня, где, по декларационным сведениям ФНС РФ, за 2015–2018 гг. не было зарегистрировано ни одной декларации физических лиц в связи с предоставлением инвестиционных налоговых вычетов по ИИС типа А, хотя уже в 2019 г. в Ингушетии (4 ед.) и Чечне (3 ед.) наблюдается незначительный рост и повышение активности среди населения в отношении ИИС типа А. Единичные случаи подачи таких деклараций были отмечены в 2018 г. в Северной Осетии-Алании (6 ед.), в Дагестане (12 ед.), а уже в 2019 г. в этих же регионах отмечается положительная динамика зарегистрированных деклараций – 130 и 66 ед. соответственно. Впрочем, свои антилидеры есть и в Центральной России, например Курская область, где в 2018 г. было подано всего 20 деклараций на предоставление инвестиционных налоговых вычетов по ИИС типа А, а в 2019 г. – Костромская область (383 декларации).

Внутрирегиональная дифференциация развития ИИС типа Б. Еще менее развитым в целом по России и в регионах страны является рынок ИИС типа Б.

В декларационных данных ФНС РФ счета этого типа отражаются только с 2018 г. В табл. 4 представлены данные по суммам инвестиционных налоговых вычетов, предоставленных в 2018 и 2019 г. физическим лицам по открытым ИИС и типа Б в сопоставлении (в разрезе федеральных округов).

Таблица 4. Суммы предоставленных инвестиционных налоговых вычетов по ИИС типа Б за 2018–2019 гг. в разрезе федеральных округов, тыс. руб.

Название федерального округа	2018 г.	2019 г.
ЦФО	11 664	55 278
СЗФО	3 261	1 288
ЮФО	4 926	1 162
СКФО	1 281	592
ПФО	94 878	5 235
УрФО	1 777	1 700
СФО	2 977	921
ДВФО	3 988	895
Итого	124 752	67 071

Из данных табл. 4 следует, что макрорегионом-лидером по ИИС типа Б в 2018 г. является Приволжский федеральный округ (на его долю в 2018 г. пришлось 76% всех сумм предоставленных инвестиционных налоговых вычетов по ИИС типа Б в стране), а в 2019 г. – Центральный федеральный округ (82%).

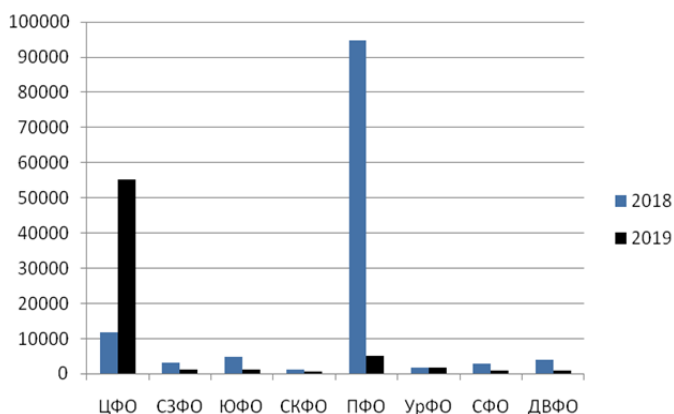


Рис. 9. Соотношение величины предоставленных инвестиционных налоговых вычетов по ИИС типа Б в России в 2018–2019 гг. в разрезе федеральных округов, тыс. руб.

Заключение

ИИС — это отличная возможность диверсифицировать свои инвестиции, однако несложные расчеты показывают, что процент средств, возмещаемых от сумм активов на ИИС, значительно мал. Обобщая результаты проведенного сравнительно-сопоставительного анализа, можно констатировать, что на текущий момент ИИС пока не стал в России широко распространенным и массовым инструментом привлечения внутренних инвестиций в экономику страны. На сегодняшний день такими счетами владеет лишь 0,07% трудоспособного населения Российской Федерации. Есть целый ряд регионов, где отмечаются лишь единичные случаи открытия и декларирования гражданами ИИС, а в некоторых регионах пока не задекларирован ни один ИИС за все 5 лет появления этого инструмента на рынке. В целом для рынка ИИС характерны существенные диспропорции. На фоне регионов-аутсайдеров есть и регионы-лидеры, где открытие ИИС стало довольно массовым явлением. Это Центральный и Приволжский федеральные округа, а среди входящих в них субъектов Федерации — город Москва, Московская область и Татарстан. Одна из актуальных проблем сегодня — выявление причин существования таких диспропорций и принятие мер по популяризации ИИС как инструмента внутреннего инвестирования в России, особенно в регионах-аутсайдерах инвестиционного процесса.

В целях активизации данного процесса необходимо незамедлительно решать возникающие проблемы. В частности, следует продолжать работу по внесению изменений в законодательство, повышению финансовой грамотности населения и его заинтересованности во вложении свободных денежных средств в финансовые инструменты фондового рынка. Необходимо также осуществлять меры по развитию института финансовых консультантов, шире использовать опыт зарубежных стран, распространив меха-

низ использования ИИС на накопительные пенсионные программы, по обеспечению доступа широких слоев населения к операциям на рынке ценных бумаг на региональном и дистанционном уровнях и т.д.

Литература

1. Беломытцева О.С. Система индивидуальных инвестиционных счетов в Российской Федерации: первые результаты и перспективы // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 1 (34). С. 89–94.
2. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 17. Ст. 1918.
3. *Финам.ru*. URL: www.finam.ru/investor/iis (дата обращения: 20.12.2020).
4. Об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 29.09.1994 № 1108 (ред. от 18.09.2004) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 24. Ст. 2637.
5. О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 19.12.1997 № 1605 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 1. Ст. 123.
6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 31.05.2018) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 28. Ст. 3493.
7. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 02.08.2019) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1096.
8. *Инвестиции в России* : стат. сб. М. : Росстат, 2019. 228 с.
9. Кнобель А., Зайцев Ю. Прямые иностранные инвестиции в 2018 году: рекордный отток // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2019. № 9 (92). С. 5–7.
10. Панельная сессия «Внутренние инвестиции – источник нового экономического роста» // Петербургский экономический форум 2016: итоги. URL: <https://tass.ru/pmfef-2016/article/3353331> (дата обращения: 02.02.2021).
11. О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации: Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2020. № 14 (ч. I). Ст. 1999.
12. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ (ред. от 20.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 2019. № 31. Ст. 4418.
13. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации: Федеральный закон от 29.06.2015 № 210-ФЗ (ред. от 07.04.2020) // Собрание законодательства РФ. 2015. № 27. Ст. 4001.
14. Беломытцева О.С. Развитие системы инвестиционных налоговых вычетов в Российской Федерации для стимулирования инвестиций в ценные бумаги // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. № 2. С. 99–113.
15. Боднер Г.Д. Частные инвесторы на рынке ценных бумаг Российской Федерации // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем : сборник научных трудов X Международной школы-симпозиума АМУР-2016 (Симферополь – Судак, 12–21 сентября 2016) / под ред. А.В. Сигала. Симферополь : КФУ имени В.И. Вернадского, 2016. С. 38–42.
16. Гражданкина О.С., Шапошникова С.В. Выбор инвестиционных налоговых вычетов при работе с индивидуальным инвестиционным счетом // Вестник Забайкальского государственного университета. 2017. № 4. С. 84–90.

17. Кривошеева И.В. ИИС: чем полезен зарубежный опыт // Рынок ценных бумаг. 2014. № 9. С. 38–40.
18. Глаголева И.В. Индивидуальные инвестиционные счета как инновационный инструмент инвестирования на российском финансовом рынке. 2015. № 11. С. 47–49.
19. Панин В.В. Системные проблемы развития индивидуальных инвестиционных счетов в России // Муниципальная академия. 2016. № 2. С. 77–82.
20. Mehrotra A., Yetman J. Financial inclusion and optimal monetary policy // BIS Working Papers. 2014. № 476. P. 55. URL: <http://www.bis.org/publ/work476.html> (date of access: 16.03.2021).
21. Московская межбанковская валютная биржа: Отчет по ИИС. Ноябрь 2020. URL: <https://www.moex.com/s2184> (дата обращения: 27.02.2021).
22. Данные по формам статистической налоговой отчетности. Сайт ФНС РФ. URL: www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1 (date of access: 06.01.2021).
23. Россия в цифрах 2020 : крат. стат. сб. М. : Росстат, 2020. 550 с.
24. David A McGregor. Individual Savings Accounts (Individual Savings Accounts). URL: http://www.simmers.co.uk/factsheets/individual_savings_accounts.pdf (date of access: 13.03.2021).
25. David A. Wise Chapter Individual Retirement Accounts and Saving Chapter (Wise Chapter Individual Retirement Accounts and Saving Chapter). URL: <http://www.nber.org/chapters/c7685> (date of access: 13.03.2021).
26. Kolb R.W., Rodriguez R.J. Financial Institutions and Markets. Miami : Kolb Publishing Company, 2003. 688 p.
27. Glaser M., Torsten W. Run, Walk, or Buy? Financial Literacy, Dual-Process Theory, and Investment Behavior. URL: <http://ssrn.com/abstract=2167270> (date of access: 05.03.2021).
28. Guiso L., Haliassos M., Jappelli T. Household Stockholding in Europe: Where Do We Stand and Where Do We Go? (October 14, 2002). URL: <http://ssrn.com/abstract=346542> (date of access: 06.03.2021).

Distribution of Individual Investment Accounts in the Regions of the Russian Federation
Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 189–207. DOI: 10.17223/19988648/54/10

Karina A. Ivanova, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ivanovakarina94@mail.ru

Keywords: investments, domestic investments, individual investment accounts, type A, type B, regions of Russia.

The article examines the features of distribution of a new investment instrument for the country – individual investment accounts (IIAs) – in the regions of Russia in 2015–2019. The author believes that the introduction of IIAs as an instrument for private investment in the domestic financial market was associated with the need to more actively attract domestic investment to the national economy when access to external financing was seriously limited. The article analyzes data on the number of open and declared individual investment accounts of types A and B in Russia, draws conclusions about regional imbalances in their development, identifies leading and outsider regions, and outlines the prospects for further research of the problem. IIAs are a completely new and one of the “youngest” financial and investment instruments on the Russian securities market. The emergence of IIAs as an instrument for private investment in the securities market was seen as a significant increase in the openness of the Russian stock market for private investors and as a promising way to attract domestic investment in the national economy of Russia. IIA is an excellent opportunity to diversify one’s investments; however, simple calculations show that the percentage of funds recoverable from the amount of assets on the IIA is significantly small. Summarizing the results of the

comparative analysis, it can be stated that at the moment IIAs have not yet become a widespread and massive instrument in Russia for attracting domestic investment to the country's economy. Today, only 0.07% of the working-age population of the Russian Federation owns such accounts. There are regions with only single cases of opening and declaring IIAs by citizens, and some regions do not have a single IIA opened during the five years of this instrument's existence on the market. In general, the IMS market is characterized by significant imbalances. Against the background of outsider regions, there are also leading regions in which the opening of IIAs has become a fairly widespread phenomenon. These are the Central and Volga Federal Districts, and among the constituent entities of the federation are Moscow, Moscow Oblast, and Tatarstan. One of the pressing problems today is identifying the reasons for the existence of such disproportions and taking measures to popularize IIAs as an instrument for internal investment in Russia, especially in the regions that are outsiders of the investment process.

References

1. Belomyttseva, O.S. (2016) Sistema individual'nykh investitsionnykh schetov v Rossiyskoy Federatsii: pervye rezul'taty i perspektivy [The system of individual investment accounts in the Russian Federation: first results and prospects]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*. 1 (34). pp. 89–94.
2. Russian Federation. (1996) O rynke tsennykh bumag: Federal'nyy zakon ot 22.04.1996 № 39-FZ (red. ot 31.07.2020) [On the securities market: Federal Law of April 22, 1996, No. 39-FZ (as amended on July 31, 2020)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF*. 17. Art. 1918.
3. *Finam.ru*. [Online] Available from: www.finam.ru/investor/iis (Accessed: 20.12.2020).
4. Russian Federation. (1994) Ob aktivizatsii raboty po privlecheniyu inostrannykh investitsiy v ekonomiku Rossiyskoy Federatsii: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 29.09.1994 № 1108 (red. ot 18.09.2004) [On the intensification of work to attract foreign investment into the economy of the Russian Federation: Decree of the Government of the Russian Federation of September 29, 1994, No. 1108 (as amended on September 18, 2004)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF*. 24. Art. 2637.
5. Russian Federation. (1998) O dopolnitel'nykh merakh po stimulirovaniyu delovoy aktivnosti i privlecheniyu investitsiy v ekonomiku Rossiyskoy Federatsii: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 19.12.1997 № 1605 [On additional measures to stimulate business activity and attract investment in the economy of the Russian Federation: Resolution of the Government of the Russian Federation of December 19, 1997, No. 1605]. *Sobranie zakonodatel'stva RF*. 1. Art. 123.
6. Russian Federation. (1999) Ob inostrannykh investitsiyakh v Rossiyskoy Federatsii: Federal'nyy zakon ot 09.07.1999 № 160-FZ (red. ot 31.05.2018) [On foreign investments in the Russian Federation: Federal Law of July 09, 1999, No. 160-FZ (as amended on May 31, 2018)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF*. 28. Art. 3493.
7. Russian Federation. (1999) Ob investitsionnoy deyatel'nosti v Rossiyskoy Federatsii, osushchestvlyаемой в форме kapital'nykh vlozheniy: Federal'nyy zakon ot 25.02.1999 № 39-FZ (red. ot 02.08.2019) [On investment activities in the Russian Federation carried out in the form of capital investments: Federal Law of February 25, 1999, No. 39-FZ (as amended on August 2, 2019)]. *Sobranie zakonodatel'stva RF*. 9. Art. 1096.
8. Rosstat. (2019) *Investitsii v Rossii: stat. sb.* [Investments in Russia: statistics]. Moscow: Rosstat.
9. Knobel', A. & Zaytsev, Yu. (2019) Foreign Direct Investment in 2018: Record-High Outflow. *Monitoring ekonomicheskoy situatsii v Rossii. Tendentsii i vyzovy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya*. 9 (92). pp. 5–7. (In Russian).
10. TASS. (2016) *Panel'naya sessiya "Vnutrennie investitsii – istochnik novogo ekonomicheskogo rosta"* [Panel session "Domestic investments: a source of new economic

growth”]. [Online] Available from: <https://tass.ru/pmef-2016/article/3353331> (Accessed: 02.02.2021).

11. Russian Federation. (2020) O zashchite i pooshchrenii kapitalovlozheniy v Rossiyskoy Federatsii: Federal’nyy zakon ot 01.04.2020 № 69-FZ [On the protection and encouragement of investment in the Russian Federation: Federal Law of April 01, 2020, No. 69-FZ]. *Sobranie zakonodatel’sтва RF*. 14 (I). Art. 1999.

12. Russian Federation. (2019) O privlechenii investitsiy s ispol’zovaniem investitsionnykh platform i o vnesenii izmeneniy v otdel’nye zakonodatel’nye akty Rossiyskoy Federatsii: Federal’nyy zakon ot 02.08.2019 № 259-FZ (red. ot 20.07.2020) [On attracting investments using investment platforms and on amending certain legislative acts of the Russian Federation: Federal Law of August 02, 2019, No. 259-FZ (as amended on July 20, 2020)]. *Sobranie zakonodatel’sтва RF*. 31. Art. 4418.

13. Russian Federation. (2015) O vnesenii izmeneniy v otdel’nye zakonodatel’nye akty Rossiyskoy Federatsii i priznanii utrativshimi silu otdel’nykh polozheniy zakonodatel’nykh aktov Rossiyskoy Federatsii: Federal’nyy zakon ot 29.06.2015 № 210-FZ (red. ot 07.04.2020) [On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation and the recognition as invalid of certain provisions of legislative acts of the Russian Federation: Federal Law of June 29, 2015, No. 210-FZ (as amended on April 7, 2020)]. *Sobranie zakonodatel’sтва RF*. 27. Art. 4001.

14. Belomytseva, O.S. (2016) Development of investment tax deductions system in the Russian Federation as a mechanism for stimulation of investments in securities. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 2. pp. 99–113. (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/34/9

15. Bodner, G.D. (2016) [Private investors in the securities market of the Russian Federation]. *Analiz, modelirovanie, upravlenie, razvitie ekonomicheskikh sistem* [Analysis, modeling, management, development of economic systems]. AMUR-2016 Conference Proceedings. Simferopol & Sudak. 12–21 September 2016. Simferopol: Crimean Federal University. pp. 38–42. (In Russian).

16. Grazhdankina, O.S. & Shaposhnikova, S.V. (2017) Choice of investment tax deductions at work with individual investment account. *Vestnik Zabaykal’skogo gosudarstvennogo universiteta – Transbaikalian State University Journal*. 4. pp. 84–90. (In Russian). DOI: 10.21209/22279245-2017-23-4-84-90.

17. Krivosheeva, I.V. (2014) IIS: chem polezen zarubezhnyy opyt [IIAs: how foreign experience is useful]. *Rynok tsennykh bumag*. 9. pp. 38–40.

18. Glagoleva, I.V. (2015) Individual’nye investitsionnye scheta kak innovatsionnyy instrument investirovaniya na rossiyskom finansovom rynke [Individual investment accounts as an innovative investment instrument on the Russian financial market]. *Infrastrukturnyye otrasli ekonomiki: problemy i perspektivy razvitiya*. 11. pp. 47–49.

19. Papin, V.V. (2016) Sistemnye problemy razvitiya individual’nykh investitsionnykh schetov v Rossii [Systemic problems of the development of individual investment accounts in Russia]. *Munitsipal’naya akademiya*. 2. pp. 77–82.

20. Mehrotra, A. & Yetman, J. (2014) Financial inclusion and optimal monetary policy. *BIS Working Papers*. 476. p. 55. [Online] Available from: <http://www.bis.org/publ/work476.html> (Accessed: 16.03.2021).

21. MICEX. (2020) *Otchet po IIS. Noyabr’ 2020* [IIA Report. November 2020]. [Online] Available from: <https://www.moex.com/s2184> (Accessed: 27.02.2021).

22. Federal Tax Service of the Russian Federation. (2020) *Dannye po formam statisticheskoy nalogovoy otchetnosti* [Data on the forms of statistical tax reporting]. [Online] Available from: www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1 (Accessed: 06.01.2021).

23. Rosstat. (2020) *Rossiya v tsifrakh 2020: krat. stat. sb.* [Russia in Figures 2020: brief statistics]. Moscow: Rosstat.

-
24. McGregor, D.A. (2021) *Individual Savings Accounts*. [Online] Available from: http://www.simmers.co.uk/factsheets/individual_savings_accounts.pdf (Accessed: 13.03.2021).
 25. Wise, D.A. (1987) *Individual Retirement Accounts and Saving*. [Online] Available from: <http://www.nber.org/chapters/c7685> (Accessed: 13.03.2021).
 26. Kolb, R.W. & Rodriguez, R.J. (2003) *Financial Institutions and Markets*. Miami: Kolb Publishing Company.
 27. Glaser, M. & Torsten, W. (2012) *Run, Walk, or Buy? Financial Literacy, Dual-Process Theory, and Investment Behavior*. [Online] Available from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2167270 (Accessed: 05.03.2021).
 28. Guiso, L., Haliassos, M. & Jappelli, T. (2002) *Household Stockholding in Europe: Where Do We Stand and Where Do We Go?* October 14, 2002. [Online] Available from: <http://ssrn.com/abstract=346542> (Accessed: 06.03.2021).

UDC 338.22.01

DOI: 10.17223/19988648/54/11

G.V. Tretyakova, D.V. Mustafina

**BUSINESS ENGINEERING IN CANADA
AS A TOOL FOR ADAPTATION TO THE NEW REALITY
UNDER THE CONDITIONS OF COVID-19**

The aim of the work is to analyze the current mechanisms of adaptation of innovative processes in Canadian corporations in the context of COVID-19 by demonstrating technologies and approaches that can be applied to solve modern problems. The authors analyzed the statistical material, evaluated the changes in modern information technologies used to attract potential consumers. Methods of observation, analysis, generalization and interpretation of the results were used in the study. The analysis has shown that the Internet remains the most dynamically growing segment of the market for promoting products and services. It has been revealed that innovations can become the link in the company that will help it survive the crisis and open up opportunities for stating, analyzing and testing new processes. The results of the study strongly prove that the use of new technologies and openness to innovation can be a decisive factor for outperforming competitors in the future.

Keywords: coronavirus pandemic, entrepreneurship, adaptation, innovation processes, COVID-19, openness to innovation.

Authors:

Galina V. Tretyakova, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: gvtretyakova@fa.ru

Darya V. Mustafina, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: Mustafina.d.v@gmail.com

Introduction

The coronavirus pandemic turned out to be a true challenge for a lot of companies and brought about substantial changes to the business environment. A wide range of restrictions imposed by governments with regard to the coronavirus, from the closure of offices, shops and malls, restaurants and fast food cafes to the prohibition of traveling, and finally the closure of borders both for strangers to come to the country and for citizens to leave the country, have led to the chaotic situation in various economic sectors. For lots of companies, those that were not prepared, these restrictions represented the end of any kind of business activities. Consequently, the modern economic environment from day to day shows us that the market already has a place exclusively for the companies that adapt to changes most quickly, are the most flexible in their activities and business processes, and are ready to respond at any moment to changes in the business environment and to what is happening in the world as a whole.

Also, it is important to emphasize that the need for companies that adapt to the various changes so quickly is not only related to the pandemic, but is a reflection of the actual trends that have developed in the modern economic

world – rapid consumption, rapid technology updates, and so on. Rather, the pandemic was a situation in which the lack of adaptation of many companies to the above-mentioned realities came to the fore and called into question their continued presence in the market.

The concept of business engineering

Before passing to the analysis of the business process adaptation to the new pandemic realities, we suggest looking a little bit deeper into the concept of business engineering as an instrument of these adjustments. In general, the idea of business engineering is a rather new concept that has appeared with the transformation of the society from an industrial type to an information society [1], that is closely related to the digitalization of enterprises, organizational processes, administrative functions, document circulation, etc. Thereby, business engineering is considered to be a multi-layered approach to business problem-solving and process optimization that can be used to attain higher and better performance and, what is important to highlight, considers an organization as a holistic system [2]. Whereas this field, both academic and practical, has appeared with the transition to the information society, the core of this concept is formed by the proper use of the supportive information technology and digital decisions. Because of this, business engineering is frequently regarded as a subfield of business informatics as it helps enterprises to reach a new, more competitive level through digitalization [3].

According to the theory of business engineering, approaches for optimizing processes and solving various organizational problems and complexities can vary and include, for example, such approaches as the Open Group Architecture Framework (TOGAF) [2], The3rdgear Business Engineering Model [4], and many others, determined by the needs of the business and the size of the organization. However, these methods do not answer the question of each specific organization, do not solve any problem that arises, but allow choosing one of the schemes for achieving and implementing a certain solution. Thus, it can be defined that business engineering is a creative process associated with the search for unique solutions to resolve atypical situations peculiar to each individual organization [4]. Hereby, according to the author's point of view, business engineering inherently possesses the following characteristics: systemic character, administrative and managerial character, novelty and creativity.

Now let us return to the issue of the coronavirus as a cause of dramatic economic changes. The pandemic reality has led to the widespread lockdowns, restrictions on physical presence in various places, including offices. The issue of urgent transformation of business processes, document flow, interaction with clients and, in general, transfer to the “virtual economic world” was on the agenda. Hence, the world has met the necessity of prompt digitalization in order not only to improve performance, but also not to forfeit the human resources, not to deprive people of an occupation and income to live, and not to lose a place in the market. This situation, for sure, can be considered that kind of a challenge that business engineering is called to respond.

The statistics below (Fig. 1) represent the reaction of economic agents to the beginning of the pandemic, as well as the measures they took to save their business [5]. Originally, the table made by the Statistics Canada includes 18 criteria which disclose how economic agents tried to adapt their business activities to the new reality. In accordance with the business engineering characteristics mentioned above, these criteria were divided into 2 groups – corresponding to the concept of business engineering (in general) or not. In the pie chart below, it is possible to see the percentage of the economic units that preferred a particular type of business optimization at the systemic level during 2020.

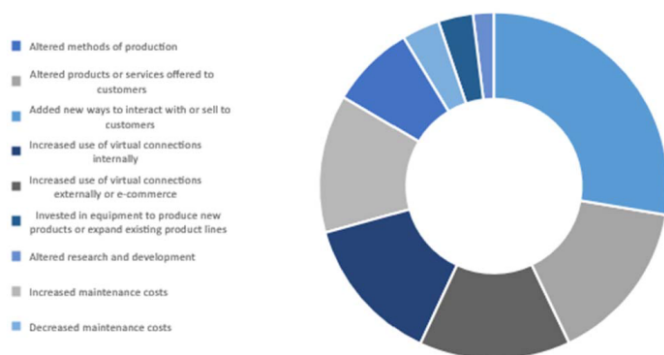


Figure 1. Business optimization in the Canadian business sphere in terms of COVID-19.
Prepared by the authors according to the statistics by Statistics Canada

Hence, it can be easily noticed that the crucial method turned out to be adding new ways of interaction with or sell to customers – easier said than done. Transformation of ways of communication with the client has become one of the most significant problems and at the same time the most difficult to implement. However, this task was most subject to the methods of business engineering. The second most popular change was the increase in the role of virtual space in work, which, of course, has a close connection with the first change.

In the second chart below (Fig. 2), we can see in a more precise way business transformation by the sector of economy on the example of Canada. Again, all the studied methods are related to the business engineering approaches in terms of business adaptation to the new reality of post-industrial world.

The fastest-adapting sectors of the Canadian economy

From the provided information, the real estate, finance, and retail sectors have become the fastest-adapting sectors of Canadian economy. Those were companies in the area that were most prepared to implement qualitatively new approaches to business process organization, integrate new technologies, automate existing business processes, and transfer part of their activities to cloud and virtual spaces that are most viable in the context of the pandemic, as well as the most promising in the coming decades of the 21st century [6].

Among the leading sectors of the economy in terms of the number of business transformations were catering and accommodation services, health and social support, culture, wholesale trade, and some others.

In addition, we suggest paying attention to another important and very interesting aspect, in terms of which it is possible to analyze the degree of business adaptation – the characteristics of business owners. For example, according to the statistics, the largest number of changes that correspond to business engineering methods occurred in companies that are mostly owned by people with disabilities.

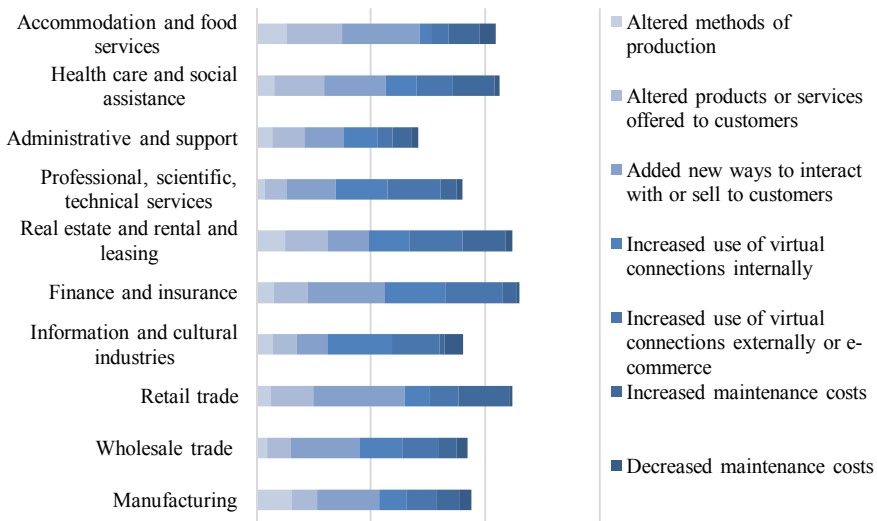


Figure 2. Business transformation in Canada by sector of economy.
Prepared by the authors according to the statistics by Statistics Canada

In the second place there are societies in which owners identify themselves as LGBTQ2, followed by societies in which the majority of owners are women [7]. This trend is unusually interesting, because it allows us to draw attention to the fact that companies whose managers are probably more associated with modern trends were the most flexible and were more able to adapt their business to the challenges of the pandemic.

It is also important to note that according to Statistics Canada, the duration of the business did not affect the nature of the changes made. In the total share of changes that have occurred in the country's business environment, from 25 to 27% are the shares of business structures that have occupied their place in the industry for 30 to 10 years, from 11 to 20 and more than 20 years, respectively. Companies with a life span of less than two years are slightly singled out. According to the authors, this phenomenon can be associated with two key factors: 1) the lack of funds to implement large-scale changes in the nature of business processes; 2) the start of activities was already carried out taking into account the latest requirements for automation and digitalization of business processes of

organizations, which is why updates and adaptations were less in demand by them [8].

In addition, to support Canadian business in these difficult times, it was allowed to defer the payment of taxes on goods and services and customs duty payments to June 30, 2020 [9]. This is quite a significant measure to ease the burden on the business, since these taxes are applied to sales of most goods and services in Canada and at each stage of the supply chain [10].

The new Canada Emergency Business Account system is also an important measure of business support. The \$ 25 billion program intends to provide small businesses and nonprofits with interest-free loans of up to \$ 40,000 to help cover their operating expenses during a period when their income was temporarily reduced due to the economic impact of the COVID-19 virus [3]. In addition, the government has introduced financial support measures such as guaranteeing companies when they receive loans, as well as a co-financing system for the Canadian business jointly by the Canadian Development Bank with commercial financial institutions.

Conclusion

So, we have considered the mechanisms for adapting innovative processes in corporations in the context of COVID-19 via demonstrating technologies and solutions that can be applied to meet current challenges. Innovation can be the link in a company that will help them survive a crisis and open up opportunities for identifying, analyzing, and testing new products and processes. The use of new technologies and openness to innovation can be a crucial factor for getting ahead of competitors in the future.

All of us will eventually return to a similar pre-COVID-19 lifestyle, but with new preferences. Then it is possible to change habits, because the longer the environment of self-isolation expands, the newer rules take root in our lives, and this creates opportunities for flexible business. The crisis creates unique consequences, penetrating into every layer of the organization, and affects both internal and external processes, but understanding the dynamics of how the situation will affect the organizations and drawing up an action plan to prevent and minimize the consequences is an integral part of stabilization. 53% of Canadian companies claim that they have already become much stronger, and 43% have taken more favorable positions in the market after emerging from previous crises than before. Remember that a chain reaction of tipping points can not only cause damage, but also reveal gaps in processes that will create a starting point for growing and achieving better results.

References

1. Government of Canada. (2020) *Additional Support for Canadian Businesses from the Economic Impact of COVID-19*. [Online] Available from: <https://www.canada.ca/en/department-finance/news/2020/03/additional-support-for-canadian-businesses-from-the-economic-impact-of-covid-19.html> (Accessed: 05.12.2020).

2. Government of Canada. (2020) *Canada's COVID-19 Economic Response Plan*. [Online] Available from: <https://www.canada.ca/en/department-finance/economic-response-plan.html> (Accessed: 05.12.2020).
3. IRMA. (2015) *Marketing and Consumer Behavior: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications: in 4 vols.* Hershey, PA: IGI Global. U.S. Department of Labor.
4. Winter, R. (2003) Modelle, Techniken und Werkzeuge im Business Engineering. In: Österle, H. & Winter, R. (eds) *Business Engineering – Auf dem Weg zum Unternehmen des Informationszeitalters*. 2 ed. Berlin: Springer. pp. 87–118.
5. Simatupang, T.M. et al. (2017) The Disciplinary Nature of Business Engineering. *International Journal of Applied Engineering Research*. 23. pp. 13365–13373.
6. Statistics Canada. (2020) *Changes made by businesses to adapt to the COVID-19 pandemic, by business characteristics*. [Electronic Resource]. [Online] Available from: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3310025001> (Accessed: 21.11.2020).
7. The 3rd Gear. (2020) *Difference*. [Online] Available from: <https://www.the3rdgear.com.au/who-we-are/our-unique-model/> (Accessed: 15.11.2020).
8. TOGAF. (2020) *The TOGAF Standard, Version 9.2 Overview*. [Online] Available from: <https://www.opengroup.org/togaf> (Accessed: 15.11.2020).
9. Bapuji, H., Ertug, G. & Shaw, J.D. (2020) Organizations and societal economic inequality: a review and way forward. *Academy of Management Annals*. 14 (1). pp 60–91.
10. Fagnant, D.J., & Kockelman, K.M. (2015) Preparing a nation for autonomous vehicles: opportunities, barriers and policy recommendations. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 77. pp. 167–181.

БИЗНЕС-ИНЖИНИРИНГ В КАНАДЕ КАК ИНСТРУМЕНТ АДАПТАЦИИ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ COVID-19

Третьякова Г. В., Мустафина Д.В.

Аннотация. Цель работы – проанализировать актуальные механизмы адаптации инновационных процессов в корпорациях Канады в условиях COVID-19 путем демонстрации технологий и подходов, которые могут быть применены для решения современных задач. *Процедура и методы исследования.* Авторами проведен анализ статистического материала, оценены изменения современных информационных технологий, используемых для привлечения потенциальных потребителей. При проведении исследования применены методы наблюдения, анализа, обобщения и интерпретации результатов. *Результаты проведенного исследования.* Проведенный анализ показал, что интернет остается самым динамично растущим сегментом рынка продвижения продуктов и услуг. Выявлено, что инновации могут стать тем звеном в компании, которое поможет ей пережить кризис и откроет возможности для констатации, анализа и тестирования новых процессов. *Теоретическая и практическая значимость.* Результаты исследования убедительно доказывают, что использование новых технологий и открытость к инновациям могут стать решающим фактором для опережения конкурентов в будущем. **Ключевые слова:** пандемия коронавируса, предпринимательская деятельность, адаптация, инновационные процессы, COVID-19, открытость к инновациям

UDC 336.76

DOI: 10.17223/19988648/54/12

P. Oyunbileg, D. Suvdaa

TAX EFFECTS ON THE ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENVIRONMENT: THE CASE OF MONGOLIA

The main aim of the present survey lies in studying the impact and making an evaluation of the main indicators of the tax environment on business support along with exposing some problems that should be regulated with the tax policy. The survey findings show that, when the suitability of tax rates of 7 types of main taxes followed presently in the country to the current business environment was studied, a conclusion was made that tax rates were inappropriate and a change was necessary; when types of taxes and their burden, tax payment and reporting, tax privileges, duplication of taxes, tax equity and fairness indicators were studied for their suitability, all indicators except tax payment and reporting did not make a positive impact on the business environment; when formation of a favorable tax environment to support the national industry was examined, a conclusion was made about lack of such environment; when factors determining this situation were investigated in detail, a regression equation showed impact of other indicators excluding the tax payment and reporting indicator; when compatibility of the Tax Law with the business environment and its impact was studied, a conclusion was made about its incompatibility with the present business environment. A multifactor regression assessment to study the impact of tax indicators and tax rates was made.

Keywords: taxation, tax effect, level of tax burden, business environment, domestic manufacturers, tax reform.

Authors:

Pagjii Oyunbileg Bulgadar, National University of Mongolia (Ulaanbaatar, Mongolia). E-mail: oyunbileg_p@num.edu.mn

Suvdaa Damiran Chors, National University of Mongolia (Ulaanbaatar, Mongolia). E-mail: d.suvdaa@num.edu.mn

Introduction

Mongolia is regarded as a country with open and small economies that hugely depends on natural resources, fluctuation in price of raw materials and other external factors. Due to the devastating economic disruption caused by the COVID-19 pandemic worldwide, there has been a sufficient evidence of the economic growth slowdown, an increase in poverty and unemployment, a decrease of foreign direct investment, and a noticeable drop of earnings of businesses. Since 2007 Mongolia has had tax reforms twice. The revised tax laws that have become effective since 1 January 2020 [1] implement the following objectives: **in the frame of the policies to support economy**: the objectives to encourage business environment, investment, exports and stock market; the objectives to support private sectors by enhancing the quality and discipline of bookkeeping and by providing development opportunities, **in the frame of the**

policies to collect taxes: the objectives to collect the taxes imposed by law and discourage tax avoidance and the issues of raising individual rights of tax authorities; **in the frame of the policies to encourage taxpayers:** the objectives to decrease expenses related to the registration and reporting of taxpayers, and expenses arisen from tax payment processes; to create transparent and user-friendly e-tax services. Moreover, definite steps needed to be taken have been reflected in the revised tax laws to **implement new international taxation principles**. Thus, the objectives of promoting investment and business environment, introducing latest international taxation principles, provision of transparency and protecting taxpayers' rights have been gradually fulfilled.

The research has been conducted with the aim to study thoroughly the implementation process of tax reform goal and objectives and effects of some reform issues on business environment. The research has been conducted using a multi-stage random sampling method. The participants in the study were 1,202 out of 63,028 overall entities conducting business in Ulaanbaatar and 2,873 out of 31,792 provincial entities. Totally, 30% of the entities engaged in the study operate in Ulaanbaatar, whilst the remaining 70% are entities operating outside of Ulaanbaatar (local area).

In addition to the quantitative research methodology, other methods, such as statistical analysis, comparison, regression analysis, correlation analysis, and summary analysis, were employed.

In the era when globalization is in a broad spectrum, most countries are struggling actively for attracting foreign investment and creating more appropriate business environment. In other words, the effects of tax environment and its attractiveness are becoming essential in importance in the economic condition.

Abundant articles and papers of famed domestic and foreign researchers have been considered in the scope of our study. Here are just a few of them to mention.

Deborah Schanz et al. (2017) in their "The Tax Attractiveness Index: Methodology" studied over 100 countries worldwide and compared them by the Tax Attractiveness Index [2]. The index covers 20 components, which include the rates of the corporate income tax, the personal income tax and property taxes, which affect the investment and business environment attractiveness, the rates of taxes payable to accumulation income such as interests and dividends, transfer pricing rules, and general anti-avoidance rules. In our study the parameters of Mongolia's corporate income tax of, personal income tax, rates of property taxes, and real estate tax have been taken to conduct the estimation of the country's tax environment.

On the international level, the studies on tax effects on business attractiveness have been conducted mostly considering the types of income tax. For instance, Yelena Popova et al. (2017) [3] argue that taxes affect the country's budget and business development differently: businesses enjoy decreasing tax levels, but this affects negatively budgetary revenues. Thus, developing effective tax systems can be the primary factor that influences hugely the nation's economic development.

In the study “The Taxation of Micro and Small Businesses in Transition Economies: Country Experience of the Introduction of Special Tax Regimes” Michael Engelschalk et al. [4] consider the necessity of designing simplified small business tax regimes in Eastern Europe and Central Asia, and the impact of such regimes on small business tax compliance. Moreover, possible ways to decrease tax compliance costs and introduce and maintain presumptive taxation regimes are considered; the employment of presumptive taxation is recognized as initially vital regarding small businesses.

According to the World Bank Group annual flagship publication *Doing Business 2020*, Mongolia ranked 62nd (69.03) in 2017, 74th (69.03) in 2018 and 81st (67.8) in 2019 relatively among 190 countries in the world as stated in the report of business environment estimation. Compared to other countries, the business environment in Mongolia has deteriorated; thus, the objective has been set to conduct studies on effects of taxation on favorable business environment [5]. In the case of Mongolia, numerous studies [6, 7, 8, 9] have been conducted on tax effects on the macro and micro level, particularly, the effects of the major types of taxes, such as the corporate income tax, the value added tax, and the personal income tax, on taxpayers and the level of tax burdens.

The researchers have studied the tax environment in Mongolia, the effects of tax on economic growth and level of tax burdens and reached the conclusion that taxation has become fairly burdensome in Mongolia and the tax environment to support the economic growth has not been established. Furthermore, in the studies of international financial organizations operating in Mongolia, such as IMF (2017), “Improving tax collection in Mongolia” [10], KPMG International (2020), “Income Tax-Mongolia” [11], the tax environment of Mongolia has been evaluated and given directions and guidelines for further insights into the policies to be implemented. Moreover, in the research of Artan Nimani and Valbona Zeqiraj (2015), “Taxes and their Effects on Business Environment” [12], and of Kristina Kindsfaterienė et al. (2008), “The impact of the Tax system on Business Environment” [13], the business environment of the countries with the transition from the centralized planned economy to the market economy, like Mongolia, shifted during the 1990s and the effects of the tax environment on economics have been thoroughly resolved.

Research and outcomes

The study on the compliance of the current tax rates to the business environment. The results of the study on the compliance of the rates of 7 taxes such as: Corporate Income Tax (T1), Excise Tax (T2), Value Added Tax (T3), Personal Income Tax (T4), Social Insurance Contributions (T5), Real Estate Tax (T6), Customs Duty (T7)¹, to the business have been revealed. It is evident from Table 1 that the cumulative percentage of the *not appropriate*, *less appropriate* and *neutral* answers on the rates of the Corporate Income Tax accounts for 85.3%. Since we have considered tax rates as nominal means, the arithmetical

¹ Types of taxes are shown by T1-T7 variables.

calculation has been not appropriate for direct estimation, the statistical calculation has been employed. The histogram in Figure 1 shows that a little high mean of 2.54 and a high standard deviation of 1.029 expose that the means have excessive deviation than the median.

Table 1. Appropriateness of CIT rate /number of responses/

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<i>Most Appropriate</i>	811	19.9	21.2	21.2
<i>Appropriate</i>	809	19.9	21.1	42.3
<i>Neutral</i>	1650	40.5	43	85.3
<i>Less Appropriate</i>	474	11.6	12.4	97.7
<i>Not Appropriate</i>	89	2.2	2.3	100
N	3833	94.1	100	
Missing	242	5.9		

Source: estimation by researchers.

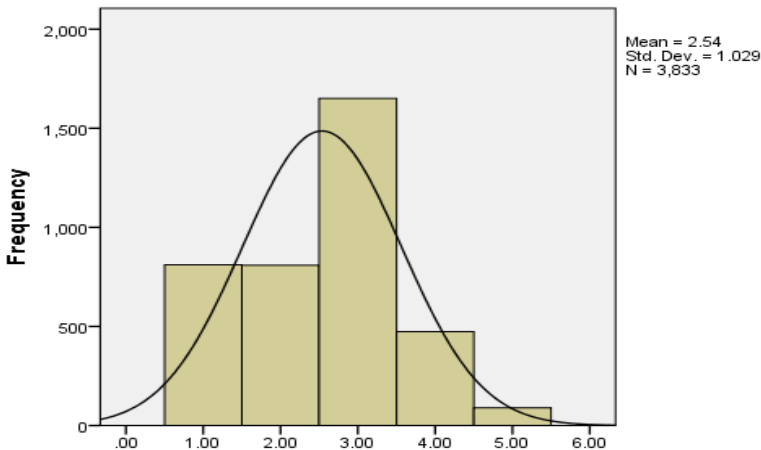


Figure 1. Appropriateness of CIT rate /frequency/

Moreover, the skewness (0.19) and the kurtosis (0.644) reveal that distribution reclines to the right and more to the boundary values. According to the results, we have the conclusion that the current rates of the Corporate Income Tax could not be acknowledged as appropriate to the business. The statistic parameters of the rates of other taxes are shown in Table 2.

Looking closely at the statistic parameters shown in Table 2, we have analyzed other taxes and we have estimated that the means were estimated lower than the medians, the standard deviation is high, and the means have higher derivation than the medians; moreover, the reclination and the steepness show the distribution is a bit reclined to the estimation of appropriateness; however, it is more to the boundary values.

On the basis of the estimation, we conclude that the current rates of the above seven taxes could not be admitted applicable for business enterprises; thus, the rates cannot be used as the stimulation for business activities.

Table 2. Statistics on the appropriateness of CIT rates

	Corporate income tax	Excise tax	Value added tax	Personal income tax	Social insurance contribution	Real estate tax	Customs duty
N	4075	4075	4075	4075	4075	4075	4075
Valid	3833	3173	3651	3824	3862	3574	3187
Missing	242	902	424	251	213	501	888
Mean	2.54	2.49	2.41	2.47	2.26	2.48	2.45
Median	3	3	3	3	2	3	3
Mode	3	3	3	3	2	3	3
Skewness	-0.019	0.076	0.078	0.055	0.504	0.052	0.073
Kurtosis	-0.644	-0.492	-0.718	-0.63	-0.35	-0.408	-0.473
Cumulative Percent	85.3%	87.4%	88.3%	87.4%	88.6	89.30%	89.2%
Std. Dev	1.029	1.005	1.032	1.033	1.034	1.000	0.987

Source: estimation by researchers.

We have selected 5 parameters of the tax appropriateness to the business, and the outcomes are the following. In the study we have selected 5 parameters: Type of tax, burden (x1), Tax payments and the reporting (x2), Tax credits (x3), Double taxation (x4), Fairness of the tax payment process (x5). The statistics of the relevance of the parameters to the business environment are illustrated in Table 3.

Table 3. Statistics on the appropriateness of tax parameters

	Type of tax, burden	Tax payments and the reporting	Tax credits	Double taxation	Fairness of the tax payment process
N	4075	4075	4075	4075	4075
Valid	3468	3609	3544	3175	3429
Missing	607	466	531	900	646
Mean		2.96	2.83	2.72	2.64
Median		3	3	3	3
Skewness	-0.013	-0.222	-0.017	-0.058	0.05
Kurtosis	-0.517	-0.329	-0.321	0.017	-0.408
Cumulative Percent	83.9%	70.8%	77.1%	84.7%	82.8%
Std. Dev	0.982	0.98	1.01	0.92	1.012

The statistics shown in Table 3 reveal that Tax payments and the reporting (x2) was estimated as the appropriate parameter. Its histogram is shown in Figure 2.

From the Figure we can see that the mean of Tax payments and the reporting (x2) approached more to the median, the distribution value shifted closely to *appropriate* and *most appropriate*, and there is scarce standard deviation. Figures 3 and 4 display the detailed results of parameters of Tax payments and the reporting (x2) by the sets of Ulaanbaatar and of outside of Ulaanbaatar (local area).

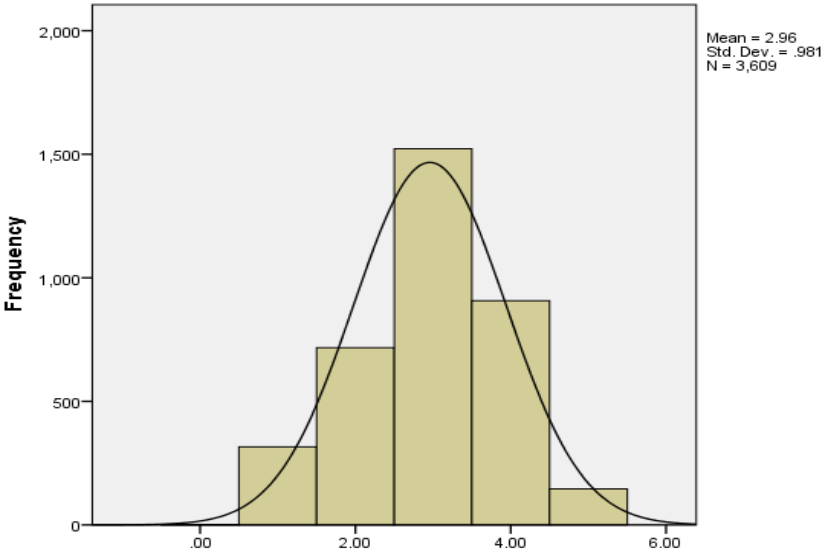


Figure 2. Tax payments and reporting /frequency/

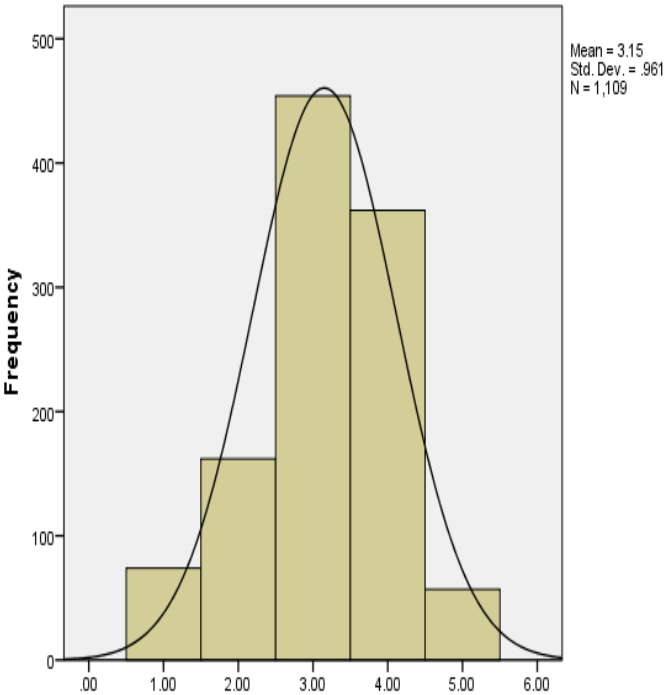


Figure 3. Tax payments and reporting /Ulaanbaatar, frequency/

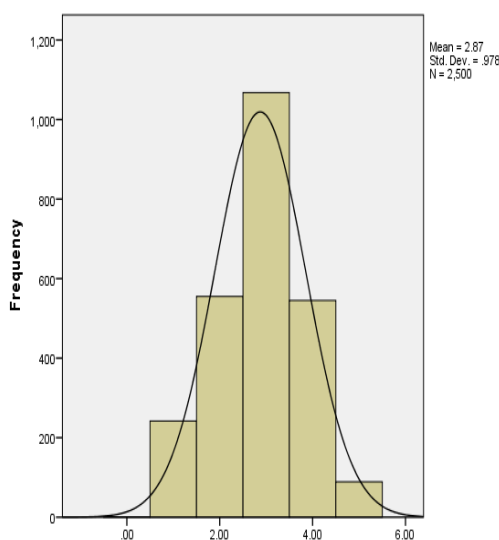


Figure 4. Tax payments and reporting /Local area, frequency/

Figures 3 and 4 depict that Ulaanbaatar enterprises and organizations spend more time and money on tax payment and reporting to encourage businesses than those of local area capabilities. It can be concluded that the normal distribution of the local area estimation has been achieved due to the **implementation of electronic tax systems accomplished in the frame of the tax system reforms**. The mean of Tax credit out of other parameters substantially nears to the median, and distribution value shifts closely to *appropriate* and *most appropriate*; however, standard deviation is seen at a higher level, which indicates that the Tax credit parameter has not showed higher results than Tax payments and the reporting (x2). On the other hand, the appropriateness of the parameters of Type of tax, burden (x1), Double taxation (x4), Fairness of the tax payment process (x5) to business has been shown to be distorted and needs to be taken in serious consideration. Thus, it is the possible conclusion from the estimation.

Following the study on the formation of a favorable tax environment for domestic manufacturers and the factors affecting it, a hypothesis was formed of a sample value of above 3 that means a favorable environment to maintain domestic manufacturing. The hypothesis was tested using the One-Sample Test. The results reveal a high negative value (19.9), and the level of the importance scale is pushed impetuously to 0. The results of the estimation depict that our initial hypothesis was not proved and we conclude that **a favorable tax environment for domestic manufacturers has not been formed yet**. The results are described in detail by the types of economic sectors in Figure 5.

We put forward the aim of exposing the factors influencing the formation of a favorable tax environment for encouraging domestic manufacturers. Thus, the favorable tax environment for domestic manufacturers was taken as a dependent variable (Y), tax parameters (X1–X5) were taken as an independent variable, a

multi-factor regression analysis was done separately for entities operating in Ulaanbaatar and outside of Ulaanbaatar (local area).

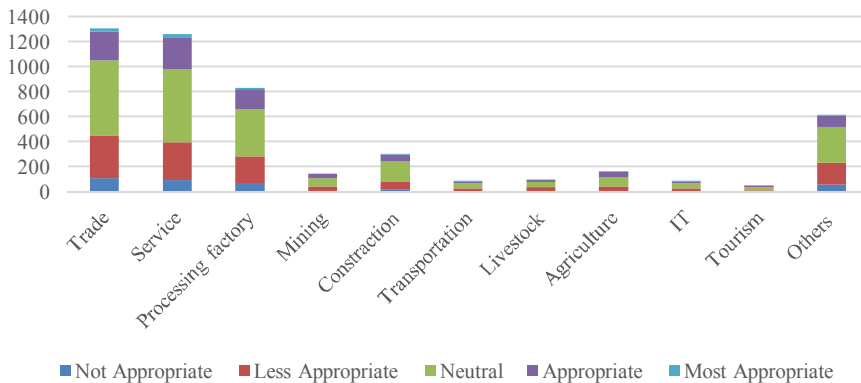


Figure 5. Favorable tax environment for domestic manufacturers /by economic sectors/
Source: estimation by researchers.

Table 4. Regression model on favorable tax environment for domestic manufacturers

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
UB city	0.577 ^a	0.32	0.32	0.85
Local area	0.692 ^b	0.48	0.48	0.76

a. Predictors (Constant), X1, X2, X3, X4, X5

b. Predictors (Constant), X1, X2, X3, X4, X5

Source: estimation by researchers.

The coefficient of determination of each model reveals 0.577 for the Ulaanbaatar model and 0.692 for the local area model, which determines the substantial high capacity for the explanation. The further detailed estimation of the statistical indicators is shown in Table 5.

When the compliance of the models has been estimated for the Ulaanbaatar model, the sum of F-statistic nears to 71, and for the local area model 352, the level of the importance scale is pushed impetuously to 0. Thus, the statistical data depict the equation to be appropriate. Table 5 shows that the parameters of Tax payments and the reporting (0.677), and Double taxation (0.781) are excluded from the Ulaanbaatar model, whilst the parameter of Tax payments and the reporting (0.666) are dismissed from the local area model. The equations are the following:

$$Y_{ub}^1 = 0.151x_1 + 0.292x_3 + 0.349x_5 + 0.455$$

Here, Y_{ub}^1 is the formation of favorable tax environment for domestic manufacturers and the factors /in Ulaanbaatar/, x_1 is Type of tax, burden, x_3 is Tax credits, x_5 is Fairness of the tax payment process.

$$Y_{local}^1 = 0.062x_1 + 0.226x_3 + 0.199x_4 + 0.386x_5 + 0.276$$

Here, Y_{local}^1 is the formation of favorable tax environment for domestic manufacturers and the factors /in local area/, $x1$ is Type of tax, burden, $x3$ is Tax credits, $x4$ is Double taxation, $x5$ is Fairness of the tax payment process.

Table 5. Statistics on favorable tax environment for domestic manufacturers

Model		Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient	T-stat	Sig
		B	Std. Error	beta		
UB city	Constant	0.455	0.142		3.202	0.001
	Type of tax, burden	0.151	0.038	0.143	3.991	0
	Tax payments and the reporting	0.015	0.036	0.014	0.417	0.677
	Tax credits	0.292	0.037	0.266	7.955	0
	Double taxation	-0.013	0.047	-0.011	-0.278	0.781
	Fairness of the tax payment process	0.349	0.038	0.333	9.069	0
Local area	Constant	0.276	0.064		4.288	0
	Type of tax, burden	0.062	0.023	0.058	2.711	0.007
	Tax payments and the reporting	0.01	0.023	0.009	0.432	0.666
	Tax credits	0.226	0.023	0.219	10.001	0
	Double taxation	0.199	0.025	0.178	7.873	0
	Fairness of the tax payment process	0.385	0.023	0.37	16.609	0

The omission of Tax payments and the reporting parameters from both models may be related to the parameter indicating the support of domestic manufacturing. Thus, there has been any influence in case of unsupport. The national mean of the parameter of Tax payments and the reporting is 2.94, which was estimated through other studies, has been proved once more by the results of our study [14, 15].

The study on the compliance of tax regulations with tax environment. Compliance of tax regulations and its impacts were tested using the One-Sample T-Test and resulted in a high negative value (10.53), with the significance factor moving towards 0, which ultimately illustrates that the current tax regulations are not compliant with the current business environment. The results are described in detail in Figure 6 and Figure 7.

With the aim of exposing the factors influencing the non-compliance of tax regulations, we have considered whether there are impacts of 7 predominant tax rates as examples of tax regulations on the favorable business environment.

Table 6 shows the model that estimated not as important ($R^2=0.093$) and whether the tax rates impact supports business environment of tax regulations can be explained only by R-squares of 9.3%; thus, the remaining 90.7% can be identified by other factors. Consequently, we presume the scarce statistical data, known as explanatory, seem insufficient for the estimation of the equation. In other words, it can be concluded that impacts of 7 predominant tax rates on the non-compliance of tax regulations and its impacts on business environment are recognized as “small”.

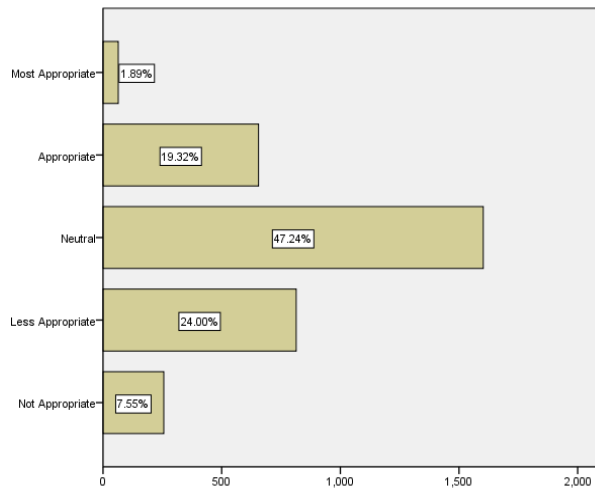


Figure 6. Compliance of tax regulations /frequency/

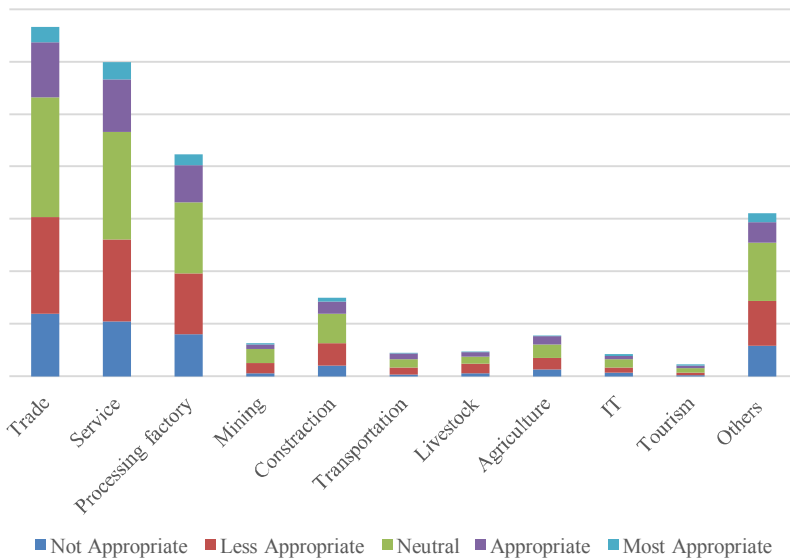


Figure 7. Compliance of tax regulations /sector/

Table 6. Model of Compliance of tax regulations

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std.Error of the Estimate
1	0.271 ^a	0.073	0.073	0.85756
2	0.296 ^b	0.088	0.087	0.85095
3	0.305 ^c	0.093	0.092	0.84861

a. Predictors (Constant), T1

b. Predictors (Constant), T1, T3

c. Predictors (Constant), T1, T5, T7

On the other hand, the total average of impacts of tax indicators on the compliance of tax regulations has been estimated to be the $R^2 = 0.150$ model. However, the Double taxation parameter has been excluded from the models since the level of the importance scale of the parameter was assessed to be 0.084. The data were estimated separately as Ulaanbaatar and local area sets and the results are shown in Table 7.

Table 7. Compliance of tax regulations

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
UB city	0.392 ^a	0.154	0.148	0.81714
Local area	0.396 ^b	0.157	0.154	0.81864

a. Predictors (Constant), T1, T2, T3, T4, T5

b. Predictors (Constant), T1, T2, T3, T4, T5

Table 8 depicts the statistical indicators of the model.

Table 8. Statistical analysis on compliance of tax regulations

Model		Unstandartized Coefficient		Standartized Coefficient	T-stat	Sig
		B	Std. Error	beta		
UB city	Constant	1.454	0.139		10.424	0.000
	Type of tax, burden	0.175	0.037	0.190	4.726	0.000
	Tax payments and the reporting	0.055	0.034	0.059	1.592	0.112
	Tax credits	0.172	0.036	0.180	4.777	0.000
	Double taxation	0.076	0.045	0.072	1.676	0.094
	Fairness of the tax payment process	0.052	0.038	0.057	1.378	0.169
Local area	Constant	1.559	0.074		21.176	0.000
	Type of tax, burden	0.078	0.026	0.086	3.031	0.002
	Tax payments and the reporting	0.107	0.026	0.116	4.153	0.000
	Tax credits	0.060	0.025	0.070	2.445	0.015
	Double taxation	0.028	0.029	0.030	.995	0.320
	Fairness of the tax payment process	0.180	0.026	0.202	6.857	0.000

The above table shows that the parameters of Tax payments and the reporting (0.112), Double taxation (0.94) and Fairness of the tax payment process (0.169) are depicted as excluded from the Ulaanbaatar model, while the parameter of Double taxation (0.320) has been excluded from the local area model. The equations are the following:

$$Y_{ub}^2 = 0.175x_1 + 0.172x_3 + 1.454$$

Y_{ub}^2 is the compliance of tax regulations with tax environment, x_1 is Type of tax, burden, x_3 is Tax credits.

$$Y_{local}^2 = 0.78x_1 + 0.107x_2 + 0.060x_3 + 0.180x_5 + 1.559$$

Y_{local}^2 is the compliance of tax regulations with tax environment, x_1 is Type of tax, burden, x_2 is Tax payments and the reporting, x_3 is Tax credits, x_5 is Fairness of the tax payment process.

The indicators of the Ulaanbaatar sets, such as parameters of Type of tax, burden, and Tax credits (x_3), have been estimated and explained to be 15.4%; for the local area sets, Type of tax, burden, Tax credits (x_3), and Fairness of the tax payment process are 15.7%.

Thus, it can be summed up as follows. By making Types of tax and burden appropriate and by improving Tax credits in Ulaanbaatar, it is possible to intensify the compliance of law regulations, while all other parameters except Double taxation are in need to be upgraded in provinces.

Conclusion

The overall outcomes of the research and the estimations, specified by businesses to the overall tax environment, indicate an “average” or “below average” tax environment in Mongolia. Thus, the following conclusions can be drawn from the research analysis:

1. The fact that Tax burdens to businesses arise from the non-compliance of the rates of predominant Tax types with business needs to be taken into consideration. The rates of the 7 main taxes we have taken in the study must be decreased, particularly, the rates of Corporate Income Tax, Social Insurance Contributions and Customs duties are relatively high and are not helping in improving the competitiveness of businesses.

2. It is praiseworthy that tax payment and reporting procedures have been significantly simplified and improved compared to previous years. The main factor of the achievements has been the initial steps, taken to swift into the digital filing system. The speeding up of this transition into an integrated tax management system is essential. Moreover, the Customs Agency, the Social Security Department, and the State Registration Authority need to improve the inter-agency communication and transparency within the organizations.

3. Considering the *satisfactory* ratings of Tax credits parameters to businesses, there is a need of enhancing the current tax relief and incentives.

4. The parameters of Tax payments and the reporting, double taxation and Fairness of the tax payment process are required to be modified step by step.

5. The regression analysis has been performed to determine the factors that are unsupportive to domestic manufacturing with tax environment, and the outcomes have been revealed that in Ulaanbaatar the parameters of Tax payments and the reporting, Tax credits and Fairness of the tax payment process have been noted most influential, whereas in the local area sets, in addition to above parameters, Double taxation has been regarded as influential. It is interesting to consider those parameters. It is required to review whether there has been the issue of Double taxation to promote local businesses.

6. The study has depicted the non-compliance of taxation regulations with business environment. For instance, the parameters of non-compliance of taxa-

tion regulations in Ulaanbaatar have been 2 parameters, such as Tax payments and the reporting and Tax credits; however, in local areas all parameters, except Tax payments and the reporting, have been estimated as unfavorable.

7. It is required to pay more attention to conducting tax policies to encourage the developments of the region and to create fairness and an equal tax environment, considering that tax environment in local areas tends to be more unattractive compared to Ulaanbaatar.

8. Businesses are in favor of the favorable business environment by reducing number of taxes and rates of taxes, by lessening level of tax burdens, by enjoying tax credits and subsidies through proper policies, and by forming equal environment to make fair tax payments.

9. Mongolia, following the best practices of the developed countries, has taken a number of measures to support SMEs through a favorable tax environment and tax subsidies. For instance, the taxes on micro and small businesses have been reduced down to 1%, facilitating the small and medium businesses to file and pay taxes through simplified methods, and 90% of income has been relieved up from taxes for businesses operating in rural areas.

References

1. Mongolia. (2019) *Package of Tax Law in Mongolia*. [Online] Available from: <http://en.mta.mn/2019>.
2. Schanz, D. et. al. (2017) The Tax Attractiveness Index: Methodology. *Review of Managerial Science*. 11. pp. 251–297.
3. Popova, Y. (2018) Impact of Taxes on Business and Budget: Literature Review. *Transformation of Regional Economies: Sustainable Development and Competitiveness*. Conference Proceedings.
4. Engelschalk, M. et al. (2016) The Taxation of Micro and Small Businesses in Transition Economies: Country Experience of the Introduction of Special Tax Regimes. *Journal of Tax Administration*. 2 (1).
5. World Bank Group. (2020) *Doing Business 2020*. World Bank Group.
6. Enkhbaatar, S. (2011) Determining the stage of development of the Mongolian Tax System. *National Conference dedicated to the 20th anniversary of Mongolian Tax Authority*.
7. Lkhagvajav, B. & Enkhbat, R. (2019) Value Added Tax effect on Economy. *Journal Business and Innovation*. 06 (15).
8. Suvdaa, D. & Batbileg, S. (2019) *Tax reform impact on economy in Mongolia*. Project report. Mongolian Foundation for Science and Technology, Ministry of Education and Science.
9. Enkhbat, R. & Ankhubayar, Ch. (2020) Tax burden optimization on economy: In case of Mongolia. *Journal Money and Finance*. 2 (2).
10. IMF. (2017) *Improving tax collection in Mongolia*. IMF.
11. KPMG International. (2020) *Mongolia – Income Tax*. 31 January.
12. Nimani, A. & Zeqiraj, V. (2015) Taxes and their Effects on Business Environment. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*. 4 (1).
13. Kindsfaterienė, K. et al. (2008) Impact of the Tax system on Business Environment. *Engineering Economics*. 2 (57).
14. National University of Mongolia & National Chamber of Trade and Industry of Mongolia. (2017) *Survey on Business environment 2017*.
15. National University of Mongolia & National Chamber of Trade and Industry of Mongolia. (2020) *Survey on Business environment 2020*.

**О ВЛИЯНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА СОЗДАНИЕ
БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА:
НА ПРИМЕРЕ МОНГОЛИИ****Оюунбилэг П., Сувдаа Д.**

Аннотация. Главной целью данного исследования является изучение влияния основных показателей налоговой среды на поддержку бизнеса и оценка этого влияния наряду с выявлением некоторых вопросов по урегулированию налоговой политики в будущем. Результаты исследования показывают: в ходе изучения соответствия процентных ставок 7 основных видов налогов для создания благоприятной среды для бизнеса выяснено, что ставки налогов не подходят для предприятий, нарушено их соответствие и сделан вывод о необходимости изменений. Было изучено соответствие таких показателей, как виды налогов, налоговая нагрузка, платеж налогов, налоговая отчетность, налоговые льготы и справедливость налогообложения, в результате чего выявлено, что показатели, кроме платежа и отчетности, не оказывали положительное влияние на благоприятность бизнес-среды. Был изучен вопрос о формировании благоприятной среды, поддерживающей развитие национального производства, и сделан вывод, что в настоящее время нет возможности признать наличие благоприятной среды для ведения бизнеса. Углубленное изучение факторов, влияющих на это, и влияние остальных показателей, кроме платежа и отчетности, было выражено регрессионным уравнением. При изучении вопроса о соответствии Налогового кодекса бизнес-среде был сделан вывод, что закон не соответствует среде. Были изучены влияние налоговых показателей и ставки налогов и создана многофакторная регрессионная модель с ее последующей оценкой.

Ключевые слова: налогообложение, влияние налогов, налоговое бремя, бизнес-среда, национальная промышленность, налоговые реформы

UDC 368.013

DOI: 10.17223/19988648/54/13

Xiaohe Xie

DIGITAL TRANSFORMATION TRENDS OF CHINA'S INSURANCE INDUSTRY AFTER THE COVID-19 PANDEMIC

The development of the digital economy has changed the economic environment, and the digital strategic transformation of insurance companies has become an inevitable choice for their development. I mainly use statistical and qualitative research methods to collect data through online platforms, reports and academic conferences to study the digital transformation of China's insurance industry after the COVID-19 pandemic. With the support of the CSC Fund, I interviewed Chinese corporate managers and adopted their views. I analyzed the motivations, strategy, business construction and reform results of the Chinese insurance industry's digital transformation. I conclude that China's insurance industry can quickly get out of the COVID-19 crisis through digital transformation, maintain sustained growth, improve the competitiveness of enterprises, and support the country's economic recovery. The research provides experience for other countries' insurance industries to carry out digital transformation and respond to the COVID-19 pandemic crisis.

Keywords: digital economy, insurance companies, digitalization, strategic transformation, insurance business, insurance innovation, risk management.

Author:

Xiaohe Xie, Saint Petersburg State University (Saint Petersburg, Russian Federation).

E-mail: xxh1467@yandex.ru

Introduction

The spread of COVID-19 has caused a crisis for human social and economic development, and the pandemic has caused a severe global economic recession, which has also caused serious negative effects on social development. China was the first to be hit by the COVID-19 pandemic. In February 2020, the entire country fell into a closed state, but the virus crisis was overcome within 3 months, and the socioeconomic recovery was positive. In a state of isolation, the digital economy has become a guarantee of the operation of the entire country.

What role did China's insurance industry play in the crisis? How digital insurance protects China's social and economic development is worth pondering. How digital insurance continues to play a protective role when traditional insurance operations are interrupted has aroused my interest. The transformation of traditional insurance to digital insurance is at the heart of my exploration.

To investigate the digital transformation of China's insurance after the COVID-19 pandemic, qualitative research methods are used to analyze and synthesize the research-related views, experiences, and opinions of scholars, enterprises, and research institutions. Information is collected through a combination of various technologies and methods, and key information is obtained through online platform resources.

Reasons for accelerating the digital transformation of China's insurance industry

The major economies in the world all regard the development of the digital economy as a driving force for economic growth [1]. Digital insurance is an important part of the digital economy. At the same time, it has the special economic attributes of insurance to protect long-term economic growth. According to economists' estimates, for every 10% increase in the proportion of the digital economy in the major economies, per capita GDP will increase by 0.5% to 0.62% [2]. Digitalization will provide from 19% to 34% of Russia's GDP growth, and the share of the digital economy itself may amount to 8–10% of GDP, McKinsey estimated [3]. According to economists' forecasts on the development trend of China's economic structure, by 2025 50% of China's economic GDP growth will be due to the development of the digital economy.

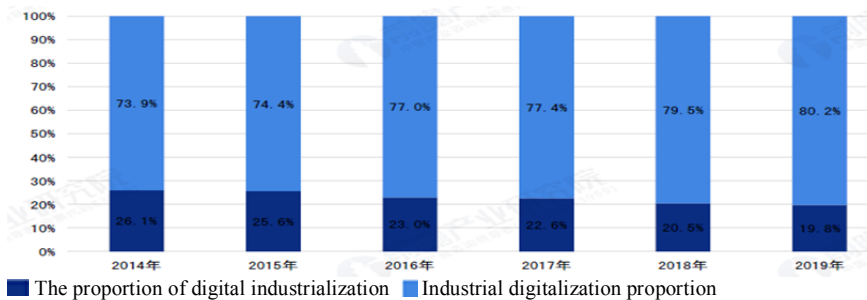


Figure 1. The Internal Structure in China's Digital Economy

Figure 1 shows the changes in the past six years. In terms of the internal structure of the digital economy, the proportion of digital industrialization has declined year by year. In 2019, the proportion of digital industry has dropped to 19.8%, and the proportion of industrial digitalization in the digital economy has risen to 80.2% year by year.

In the continuous development of the digital economy, its contribution to economic growth is also increasing. Figures 2 and 3 show the changes from 2014 to 2019. In 2019, the digital added value of China's industry reached 28.7524 billion yuan, a year-on-year increase of 15.56%, accounting for 29.0% of GDP, becoming an important force in China's economic growth. In 2019, the scale of China's digital industry reached 7,077.8 billion yuan, a year-on-year increase of 10.54%, accounting for 7.2% of GDP [4].

After the coronavirus pandemic became a global threat to the whole world in early 2020, the activity of e-commerce platforms in the world has increased by more than 50 percent and continues to grow [5]. COVID-19 has accelerated China's upgrade from consumer internet to industrial internet. This requires digital insurance to provide risk management and protection services for the devel-

opment of the digital economy. Insurance institutions use digital technology to accelerate deep integration with other areas of the economy and society to promote industrial transformation and upgrading, which is conducive to the digital transformation of other industries. Digitally transformed insurance companies help Chinese individuals or companies quickly restore normal production and life order, ensure the stable operation of China’s economy, and maintain social stability [6].

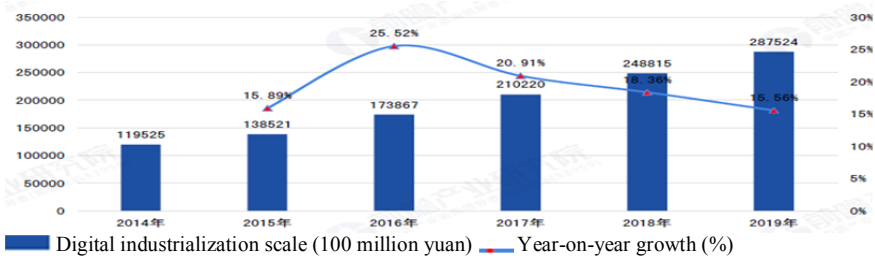


Figure 2. 2014–2019 China’s industrial digitalization scale

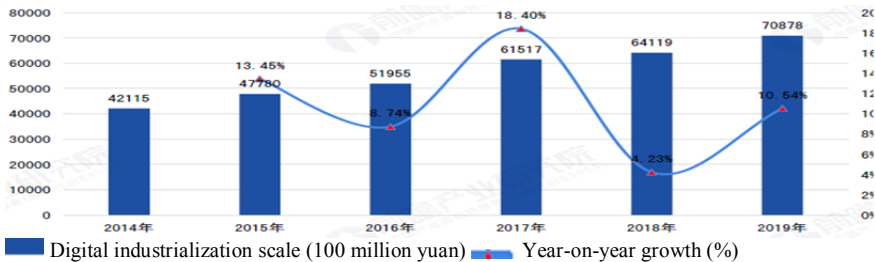


Figure 3. 2014–2019 China’s digital industrialization scale

Strategic direction of insurance company’s digital transformation

With the rapid development of digital technology, the digital economy has become an unstoppable trend of the times [7]. In order to achieve the goal of a comprehensive digitization of Chinese insurance companies, large insurance groups first put forward overall strategic plans and ideas, and implemented specific measures to complement them [8]. In order to achieve the goal of going “fully digital”, China’s insurance industry has borrowed from the digital transformation practices of foreign companies such as Allianz [9].

First, insurance companies will take “customer digital service experience” as their core strategy, focusing on interaction and acquiring digital capabilities for customers [10]. As a service industry, the insurance industry will always pay attention to changes in customer needs and preferences, while digital customer service uses new technologies and auxiliary tools to provide customers with simpler, faster, and more personalized services [11].

Second, usually insurance companies will put the product innovation strategy in the second place; improve user stickiness by designing core products; use digital technologies such as big data and blockchain to develop customer historical data, continuously enrich and improve customer life and work data, and carry out customer portraits; develop personalized investment and wealth management, health, safety, and other insurance products, and provide a collection of products that suit customers' wishes and needs, for customers to choose independently, and achieve the goal of customized services [12].

The third strategic direction is the cost optimization strategy. In the digital economy era, to adapt to the rapidly changing market environment, insurance companies tend to adopt a large platform, small front-end organizational structure, which tends to be flexible, flat, and networked, can respond to changes in the dynamic market environment agilely and achieve low-cost trial and error, as well as rapid innovation, high performance, independent market segmentation and market positioning to achieve digital profitability [13].

The fourth is the business reshaping strategy. With the widespread application of digital technology, data will run through all aspects of insurance companies' internal operations, analyze and make decisions based on internal operational big data, optimize processes, reduce links, and improve operational efficiency. The optimization of the operating cost structure brought about by the application of digital technology will provide insurance companies with greater room for product pricing and will also bring new competitive advantages.

The fifth is the brand strategy, which is changing the way of advertising; paying more attention to the application of online platforms, mobile terminals, and new media platforms; and improving customer loyalty and brand awareness through a digitally immersive experience.

Since each insurance company has its own resources, market variance on the combination and selection of digital strategic direction has a different tendency. At the same time, strategic changes will be largely restricted by the business capabilities of insurance enterprises. Insurance enterprises strategy is also its digital strategy and business capability extension. Insurance companies usually choose the strategic direction of digital transformation based on their business priorities at different development stages.

Business construction for digital transformation

Digital customer service capabilities. Digitalization leads to large-scale changes in business and society, which are becoming permanent. Markets are gradually being filled with digital products and services, necessitating a change in traditional business models [14]. Insurance companies rely on the past to provide products and services to improve customer experience throughout the life cycle, historical data, using digital technology to focus on understanding customer goals, and provide customers and their families with suitable insurance products or services [15]. After the new coronavirus disease, several regional epidemic property co-insurance bodies emerged in China.

Building of a digital marketing network. Insurance companies must have sufficiently developed marketing channels to provide differentiated, personalized and customized products and services to their customers [16]. After the outbreak of the coronavirus disease in 2019, social activities have been restricted to the greatest extent in the short term, traditional channels have almost lost their functions, and the advantages of online platforms have become prominent.

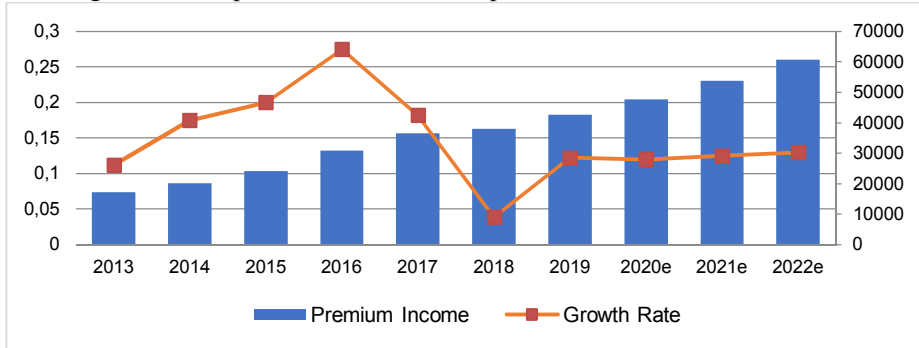


Figure 4. Changes in premium income of Chinese insurance companies

The digital marketing strategy of insurance companies has been successful. Big data customer profile and precise marketing campaign management can intelligently match customers and products, digital marketing content, and provide customers with a good customer experience. The construction of a digital marketing network realizes differentiated marketing, rapid market configuration, intelligent marketing management, and real-time marketing service strategy adjustment at a very low cost [17].

Digital product innovation for insurance companies. Digital insurance products in the COVID-19 pandemic can accurately capture market gaps and fill in product gaps in time. By setting up a digital product research and development center, insurance companies not only design digital insurance products, but also digitally transform the value chain of insurance marketing and claims settlement. At the same time, they apply big data for actuarial pricing, rapid iteration and rapid trial and error. Support diversified configurations such as product responsibility splitting, product model expansion, product rule configuration, and model-driven interface automatic generation to improve product launch speed.

Digitalization of financial management and asset management of insurance companies. After the COVID-19 pandemic, Chinese insurance companies, in order to achieve unified management goals for the financial and business departments, have a shared center for basic business processing, and specialized financial services are outsourced to accounting firms. Extensive application of intelligent financial systems and digital business systems to concentrate resources on the business analysis side. Through the digital financial system to predict and plan business operations, comprehensive decision-making is achieved, and dynamic and proactive real-time business management of business operations.

The application of digital financial technology in the field of asset management presents two trends: for large insurance companies to realize digital platform and business network information sharing, mutual assistance in functions, and to meet customers' personalized investment; the other trend is to help small and medium insurance companies and the Internet Insurance companies develop standardized investment products and provide investors with simpler products to achieve cost control and market expansion.

Digital operation management and risk control. After the outbreak, insurance companies carried out digital operation and construction around business process automation, enterprise function platformization and intelligent customer service, and used this to promote business system optimization and improve operational efficiency. Life insurance companies are mainly optimizing the agent team, enhancing agent capabilities and building digital channels. The number of property insurance companies is more inclined to make effective use of digital technology to realize the automation and intelligence of some processes, reduce the labor cost of operations, and increase the profit margin of insurance companies.

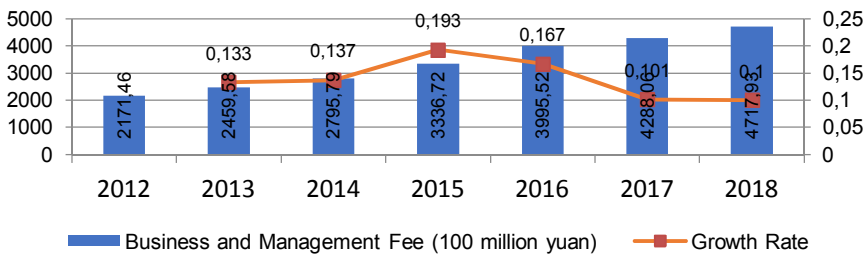


Figure 5. Management costs and growth changes of China's insurance business

With the help of big data analysis and modeling and machine learning technology, the insurance industry has optimized the risk model in the business and realized risk control throughout the digital process. It quickly updates the data and risk assessment models of service objects through digital technology, and provides support for the risk assessment and prior control of insurance companies. At the business application layer, based on risk data, artificial intelligence and blockchain and other financial technologies are used to build risk warning or interception models such as blacklist, anti-money laundering, smart contracts, fraud identification, and fraud identification, and apply them to all business links [18].

Digital office and employee management. After insurance companies digitally transform their office systems during digital transformation, they have achieved contactless, online and cloud-based business processing. This data-based service capability has become a key indicator for measuring whether insurance companies can respond to emergencies and challenges. [19]

Fig. 5 shows the growth of insurance practitioners before the COVID-19 epidemic in 2019. After the digital transformation, insurance companies have integrated internal business processes and external support systems. Product development, operation management, document operations and information technology

gy support have realized the cloud collaboration model, and the number of employees has experienced negative growth.

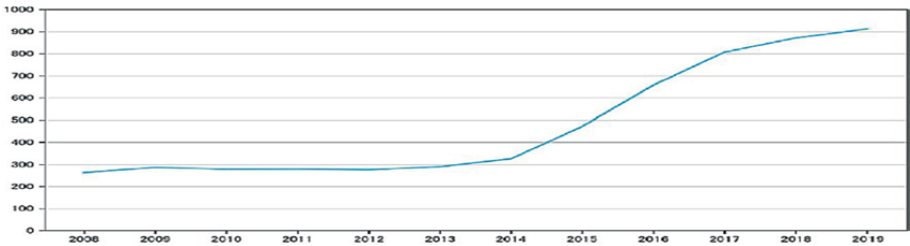


Figure 6. Manpower scale of China’s insurance sales staff from 2008 to 2019 (unit: 10,000 people)

While training the employees’ digital application capabilities, insurance companies also conduct digital management of employees, conduct modular assessments of employees’ work abilities, and manage work paths as a platform to optimize management confidence and improve employee efficiency through digital platforms. The platforms provide resource allocation and business support for employee customer service, optimize employees’ business capabilities, and achieve coordinated development that increases employee income and company benefits [20].

Achievements of intelligent transformation of China’s insurance industry

After the COVID-19 epidemic in 2019, the insurance industry formulated a data asset management system, established an organizational system for data asset management, and integrated digital assets. Insurance companies cooperate with research institutions to transform digital technologies, implement data models, data security, data standards, metadata, master data, and data quality management, and pay attention to the development of data asset service applications. They begin to comprehensively evaluate the value of data assets, focusing on the full sharing and circulation of data assets among various platforms [21].

The insurance industry generally implements the “flexible configuration of data storage inspection” strategy. Supervision and internal control departments supervise insurance companies’ data standards, quality and safety. Data asset management is included in the risk control system.

Insurance companies pay more attention to cultivating digital talents in the industry, setting up professional digital organizations and dedicated digital budgets and digital innovation funds to encourage employees to innovate and conduct digital project research. The insurance industry has transformed the management of digital talent teams in terms of talent mechanism, salary management, and performance appraisal, and the talent management model has changed to technology companies.

With emphasis on the construction of digital culture, through presentations, training and corresponding assessment mechanisms, the company’s management

has cultivated the strategic awareness and execution speed of data-driven decision-making, accelerating the formation of digital enterprise culture and promoting the digital transformation of enterprises in an agile and flexible way. This guarantees the continued growth of the insurance industry during the crisis, as shown in Fig. 7 below.

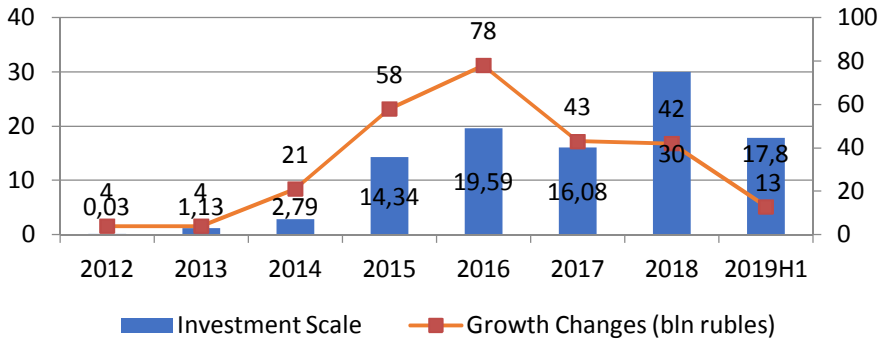


Figure 7. 2012–2019 H1 China's insurance technology investment scale and growth changes

Discussion

Although China's insurance industry has achieved short-term results of data transformation, it still has to solve many problems. The pyramidal organizational structure of traditional insurance companies has many levels and low decision-making response efficiency. Zhang Xin's research proves that most traditional insurance companies are currently simply and rigidly moving offline products, sales channels, underwriting, and claims services online through online malls and loss-checking apps, without truly innovating channels and models [22].

This simple supplementary form is difficult to achieve customer increment and business benefits of digital insurance companies, and achieve differentiated product customization for different consumer groups and consumption scenarios. In the short-term, small-value, single-risk standardized product market, for domestic insurance products of the same type, Hong Kong insurance products have certain advantages in terms of coverage, insurance costs, and expected income [23]. Compared with Japanese and Korean insurance companies, Chinese ones also lack competitive advantages, and their scientific and technological information foundation is relatively weak.

BCG believes that the core of digital transformation is the digitization of customers' and employees' behavior. It is impossible to achieve the success of the entire digital transformation by intensively developing projects in a short period of time. Instead, it takes 3 to 5 years to make a systematic transformation. Digital transformation needs to return to the fundamentals of insurance operations: revenue growth, cost savings, and customer experience improvement. The most difficult aspect of digital transformation is organization and culture, the integration of thinking between new and old personnel, and the learning of skills. To

break down departmental barriers, break down organizational levels, and quickly iterate and innovate, we should start with “grasping” people, establishing a talent organization system and mechanism, and guaranteeing corporate culture.

After the epidemic is over, the digital transformation of insurance institutions will be further deepened. The design and creation of a full-process, full-field insurance online platform based on the insurance ecosystem, thereby building an insurance digital community and digital ecosystem, will become the core of competition for insurance institutions [24]. The use of Internet thinking to reconstruct the organizational form of enterprises and realize the digital reshaping of the entire insurance value chain can quickly form business expansion and scale effects. Traditional insurance companies will use platforms to reduce costs and obtain economic profits, thereby maintaining a competitive advantage [25].

Conclusion

The deep recession of the global economy will become the new normal. The biggest risk is the intensification of political and economic conflicts between major powers, the most typical of which is the rapid change in Sino-US relations. The modern functioning of the participants in insurance relations and the development of the insurance business are carried out in conditions of geopolitical tension, globalization and increased competition. Despite the difficulties associated with the introduction of sanctions, there is a dynamic development of the insurance market [26].

The rapid recovery of China’s insurance industry from the COVID-19 crisis has benefited from the success of the digital strategy. Traditional insurance companies, Internet companies, insurance technology companies, and regulatory agencies have jointly participated to accelerate the transformation of digital strategies and change the landscape of the insurance industry. At the same time, insurance companies have adopted digital thinking and technological innovation to change product forms, service methods, and business models, and cultivate new growth points for insurance companies.

Through its own digital transformation, China’s insurance industry has improved its capabilities in risk identification, pricing, evaluation, and management. It turned previously uninsurable risks into insurable risks, and transformed the traditional form of post-event economic compensation into strengthening pre-prevention risks and disaster prevention and loss reduction methods expand the scope of insurance coverage risks and enhance the function of insurance management risks.

References

1. Belozyorov, S., Sokolovska, O. & Kim, Y. (2020) Fintech as a Precondition of Transformations in Global Financial Markets. *Foresight and STI Governance*. 2. 23–35. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.2.23.35
2. CAICT. (2020) *White Paper on China’s Digital Economy Development*. [Online] Available from: http://www.gov.cn/xinwen/2020-07/13/content_5526196.htm.

3. McKinsey. (2017) *McKinsey: Digitalization of the economy can increase Russia's GDP by 8.9 trillion rubles by 2025*. [Online] Available from: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=9850852>. (In Russian).
4. Forward. (2020) *The 2020 China Digital Economy Development Report*. [Online] Available from: <https://v1.cecdn.yun300.cn/site>.
5. İbrahimova, Kh. (2020) The Digital Economy and the Impact of Its Formation on Economic Development. *Academic Journal of Economic Studies*. 3. pp. 105–108. [Online] Available from: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.
6. Jinlong, G. & Jingjing, Zh. (2020) *The role of insurance in the epidemic prevention and control system*. [Online] Available from: https://ie.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?filename=ZGJR202005016&dbcode=XHDN_XNYJ&dbname=XNYTLKCJFDLAST2020&v=.
7. Lianzeng, Zh. & Xiaojing, Q. (2020) Research on Digital Transformation of Insurance Companies. *Information System Engineering*. 6. [Online] Available from: <http://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTotal-XXXT201806112.htm>.
8. Xinjiang, W. (2020) Discussing the Digital Transformation of Insurance Companies from a Strategic Perspective. *Financial Review*. 5. pp. 20–23. [Online] Available from: <http://www.cqvip.com/qk/87699x/202005/7102262618.html>.
9. PricewaterhouseCoopers. (2020) *Research Report on Digital Transformation of Insurance Industry*. [Online] Available from: <https://www.51paper.net/jjxx/jrtz/2020-11-22/9500.html>.
10. Dayong, H. (2019) Responding to Change, Transformation and Upgrading, Start Now — Digital Transformation of Insurance Industry, *Shanghai Insurance*. 36. pp. 36–41. [Online] Available from: <http://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTotal-SHBX201901011.htm>.
11. Zhao, B. & Feng, Y. (2020) Mapping the development of China's data protection law: Major actors, core values, and shifting power relations. *Computer Law & Security Review*. DOI: 10.1016/j.clsr.2020.105498
12. Zhong An Institute of Science and Technology. (2018) *The New Insurance Era: Fintech Redefines the New Future of Insurance*. Beijing: Machinery Press.
13. Zhihui, Zh. (2019) Research on digital transformation of insurance companies. *China Insurance*. 3. pp. 18–23.
14. Karine, A.B. & Elvir, M.A. (2020) Problems of bussiness processes transformation the context of bulding digital economy. *Entrepreneurship and Sustainability Issue*. 1. pp. 10–24. DOI: 10.9770/jesi.2020.8.1(1)
15. Junsheng, Zh. (2017) Digital Transformation of Technology and Insurance Industry. *China Insurance*. 11. [Online] Available from: <https://www.piffle365.com/html/pinglun/zhuanjiaashidian/201801/87064.html>.
16. Li, M. (2019) Research on the Digital Strategic Transformation Path of Insurance Companies. *Insurance Studies*. 4. pp. 57–65. DOI:10.13497/j.cnki.is.2019.04.005
17. Jincheng, T. & Meihua, L. (2020) Research on Major Epidemics, Economic and Financial Crisis and Insurance Industry Response. *Southwest Finance*. 12. pp. 55–66. [Online] Available from: <https://kns.cnki.net/kcms/detail/51.1587.F.20201109.1436.002.html>.
18. Yi, Zh. et al. (2018) Blockchain technology drives innovation in the insurance industry model. *China Insurance*. 8. pp. 29–35.
19. Dong, F. (2019) Online, Digital, and Intelligent “Three Modernizations” Empower Earth Insurance. *China Financialyst*. 7. pp. 76–77. DOI: 10.19294/j.cnki.cn11-4799/f.2019.07.024
20. Jie, R. (2020) Overview of the Digital Transformation of Traditional Large Insurance Companies. *Times Finance*. 6. pp. 75–78. [Online] Available from: <https://www.cnki.com.cn/Article/CJFDTotal-YNJR202006038.htm>.
21. Min, Y. & Bo, Y. (2020) Influence and Countermeasures new crown pneumonia epidemic on SMEs. *Finance and Accounting*. 12. pp. 128–134. DOI: 10.19641/j.cnki.42-1290/f.2020.12.019

22. Xin, Zh. (2018) Thoughts on the transformation of traditional insurance companies in the era of technology empowered insurance. *China International Business*. 8. pp. 208–209. DOI: 10.19516/j.cnki.10-1438/f.2018.08.161

23. Peng, W. (2020) Application of Technology in the Greater Bay Area Insurance Cross-border Service Platform in the Digital Age. *Fintech Era*. 7. pp. 19–22. [Online] Available from: <http://www.cqvip.com/qk/82325b/202007/7102197540.html>.

24. Xiaofeng, G. (2020) The insurance crisis into an opportunity to accelerate the digital transformation. *Electronic Finance*. [Online] Available from: <https://zhuanlan.zhihu.com/p/133713313>.

25. Zhihui, Zh. (2019) Research on Digital Transformation of Insurance Companies. *China Insurance*. 3. pp. 18–23.

26. Akhvyediany, Yu.T. (2018) *Insurance business as an element of national economy development*. (In Russian). DOI: 10.21686/2413-2829-2018-3-92-98

ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ КИТАЯ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ COVID-19

Се Сяохэ

Аннотация. Развитие цифровой экономики изменило экономическую среду, и цифровая стратегическая трансформация страховых компаний стала неизбежным выбором для их развития. В основном мы используем статистические и качественные методы исследования для сбора данных через онлайн-платформы, отчеты и научные конференции для изучения цифровой трансформации страховой отрасли Китая после пандемии COVID-19. При поддержке CSC Fund мы взяли интервью у китайских корпоративных менеджеров и приняли их взгляды. Проанализированы мотивы, стратегия, построение бизнеса и результаты реформирования цифровой трансформации страховой отрасли Китая. Сделан вывод о том, что страховая отрасль Китая может быстро выйти из кризиса COVID-19 посредством цифровой трансформации, поддержать устойчивый рост, повысить конкурентоспособность предприятий и поддержать восстановление экономики страны. Исследование предоставляет страховой отрасли других стран опыт проведения цифровой трансформации и реагирования на кризис пандемии COVID-19.

Ключевые слова: цифровая экономика, страховые компании, цифровизация, стратегическая трансформация, страховой бизнес, инновации в страховании, управление рисками

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/54/14

Е.В. Матвеева

МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЫБОПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

В статье предложена модель «корпоративная социальная ответственность (КСО) в соответствии с мандатом правительства», предусматривающая активное регулирование органами государственного управления вовлеченности рыбопромышленного предпринимательства в КСО. Предложен организационно-управленческий инструментарий реализации данной модели с учетом многокомпонентных управленческого, институционального и внешнего механизмов. Актуальность исследования определена необходимостью роста вовлеченности предпринимательства в КСО с учетом новых вызовов современности. Целью исследования являлось разработать и обосновать модель «корпоративная социальная ответственность (КСО) в соответствии с мандатом правительства» с учетом роли рыбопромышленного предпринимательства в системе национальных интересов страны. Методы, используемые в работе, включали в себя: контент-анализ научных работ отечественных и зарубежных исследователей, статистический анализ количественной и качественной обработки данных, полученных в результате экспертного опроса. Материалами, составившими базу для данной статьи, послужили научные труды отечественных и зарубежных авторов по исследуемой проблеме, аналитические материалы мониторинга эффективности деятельности рыбопромышленных предпринимательских структур, нормативно-правовые акты федерального уровня, стратегии социально-экономического развития, государственные программы по развитию страны и ДФО. Предлагаемая работа по обеспечению вовлеченности предпринимательских структур рыбного хозяйства России в КСО, вероятно, будет способствовать успешному внедрению практик КСО в бизнес-процессы этих структур, что является важной задачей для национальной экономики. Предлагаемый нами механизм реализации модели «КСО в соответствии с мандатом правительства» имеет хорошие условия для эффективного внедрения.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, модель корпоративной социальной ответственности, государственное регулирование, предпринимательство, устойчивое развитие, рыбопромышленное предпринимательство

В 1970 г. экономист Милтон Фридман заявил, что «социальная ответственность бизнеса заключается в увеличении его прибыли» [1]. Эта точка зрения резко изменилась за последние четыре десятилетия.

Сегодня многие компании, особенно публичные акционерные общества, подчеркивают свою «корпоративную социальную ответственность»

независимо от реальной деловой деятельности. Экономические субъекты хозяйствования, претендующие на ответственное поведение, учитывают экологические, социальные и управленческие вопросы своей деятельности. BP, например, утверждает, что название компании больше не означает British Petroleum, а означает «Beyond Petroleum (за пределами нефти)» [2]. Nestlé утверждает, что создает «общую ценность» для экономики и общества [3]. Lockheed Martin, крупнейший в мире производитель оружия, заявляет на своем веб-сайте, что компания «давно руководствуется концепцией устойчивого развития, парадигмой корпоративной социальной ответственности». Он также определяет устойчивость как «стимулирование инноваций, целостности и безопасности для защиты окружающей среды, укрепления сообществ и стимулирования ответственного роста» [4].

Понятие корпоративной социальной ответственности компанией Pricewaterhouse Coopers трактуется следующим образом: «корпоративная социальная ответственность по своей сути связана с концепцией устойчивого развития; компаниям необходимо интегрировать экономические, социальные и экологические параметры в свою деятельность; корпоративная социальная ответственность не является произвольным дополнением к основной деятельности компании; она представляет собой метод, используемый в управлении компаниями» [5]. Когда встает вопрос об интеграции особых параметров в деятельность компании, можно утверждать, что данная компания выходит на уровень, превосходящий базовый уровень производства товаров и услуг. Создание культуры происходит под влиянием внутреннего климата организации. Для этого руководство компании предпринимает меры по развитию человеческих ресурсов на предприятии.

Интеграция экономической истории и теории корпоративной социальной ответственности в последнее время, как уже было отмечено, получила значительное развитие со стороны исследователей предпринимательства. Активная дискуссия ведется в обсуждении вопроса, почему одни компании действуют социально ответственно, другие – игнорируют необходимость инвестирования в программы корпоративной социальной ответственности или обращают внимание только на корпоративные финансовые показатели, которые могут повлиять на КСО.

Установлено, что КСО – это многомерная концепция, и решения предпринимательства в сфере КСО зависят не только от корпоративного менеджмента, но и от государственного регулирования, качества институтов, запроса стейкхолдеров и всего общества. Так, Дж. Кэмпбелл (2007) был одним из первых теоретических исследователей, раскрывших предпосылки для вовлеченности предпринимательства в КСО. Им была разработана институциональная теория корпоративной социальной ответственности, состоящая из ряда положений, определяющих условия, при которых организации, вероятно, будут вести себя социально ответственно. Кэмпбелл утверждал, что связь между основными экономическими условиями и корпоративным поведением опосредуется несколькими институциональными факторами, среди которых государственное регулирование [6].

Становится очевидным, КСО не следует воспринимать как форму саморегулирования, которая освобождает корпорации от государственного давления под фасадом морали [7]. Политика КСО поднимает широкие проблемы управления в связи с новыми экологическими, гуманитарными, экономическими угрозами десятилетия, а также политизацией рынков. Эти последние тенденции создают новые возможности для правительств регулировать корпоративное поведение с помощью КСО, а также использовать КСО в целях управления.

Исследуя отношения КСО и правительства, J.P. Gond, K. Nahee и J. Moon предлагают модели этих отношений, которая объясняет их многочисленные конфигурации взаимодействия и признает центральную роль государственного учреждения в этих отношениях (табл. 1) [8]. Таким образом, авторы рассматривают КСО не только как самоуправление (добровольное и не подлежащее принудительному исполнению) или как альтернативную форму правления (заменяющую правительство), но и как саморегулирование, которое координируется в партнерстве с правительством и санкционируется – прямо или косвенно – правительством.

Таблица 1. Пять моделей КСО – Правительство

Тип отношений	Описание	Механизм координации	Влияние корпораций	Влияние правовой базы	Иллюстрации
КСО как самоуправление	Корпоративное управление независимо от правительства, но наряду с ним	Отсутствие координации, разобщенность или совпадение частных и общественных инициатив	<i>Сильное.</i> Незначительное вмешательство государства в инициативы КСО	<i>Слабое.</i> Типичный случай «КСО вне закона»	Благотворительный вклад в общество; стратегическая КСО
КСО при содействии правительства	Правительства создают стимулы для КСО или поощряют КСО с помощью риторики	Государственное влияние посредством разработки системы стимулирования и поощрения в рамках риторики	<i>Сильное – среднее.</i> Правительства вносят свой вклад в КСО, но в основном это происходит за счет корпораций	<i>Среднее.</i> КСО опосредованно формируется юридическим вмешательством. Косвенная форма «КСО в рамках закона»	Государственные субсидии, налоговые расходы, имприматур; социально ответственные государственные закупки
КСО как партнерство с государством	Правительства и деловые организации (и часто граждан	Различные способы координации и взаимодействия госу-	<i>Сильное – среднее.</i> Государство, скорее всего, слабо повлияет на	<i>Среднее.</i> Косвенная мобилизация правовой базы для	Мультиакторные институты для предоставления социальных благ

Тип отношений	Описание	Механизм координации	Влияние корпораций	Влияние правовой базы	Иллюстрации
	данское общество)объединяют свои ресурсы и цели	дарственных и деловых ресурсов и стратегий	содержание КСО-инициатив, но сильно – на процесс их реализации	формирования КСО	или норм/ кодексов с использованием некоторых государственных ресурсов (как указано выше)
КСО в соответствии с мандатом правительства	Правительства регулируют КСО	Ех ante правительственное формирование инициатив КСО через контроль результатов или раскрытие информации	<i>Средний – слабый. Государство, вероятно, сильно повлияет на содержание корпоративных инициатив в области КСО</i>	<i>Сильное. КСО сформирована нормативно-правовой базой; прямые формы КСО в рамках закона</i>	Французский закон о социальной отчетности (NRE); Поправки к Закону о компаниях Великобритании
КСО как форма государственного управления	Фирмы действуют так, как если бы они были правительствами, где есть государственный дефицит	На уровне фирмы или через процессы/институты заинтересованных сторон	<i>Слабое. Вакуум государственной власти, делегирование или замещение КСО</i>	<i>Слабое. Корпорации выступают в роли правительства «КСО для закона»</i>	КСО в докризисном государстве; пост-приватизация; глобальное управление; новые/ «злые» проблемы

Источник: составлено автором по [8].

Для того чтобы понять, какая модель КСО–правительство наиболее целесообразна в рыночном хозяйственном комплексе Российской Федерации, авторы проанализировали, могут ли предпринимательские структуры использовать саморегулируемую модель КСО или государственные органы должны выполнять важную роль в поддержке (регулировании) жесткого регламентирования компаний в их усилиях по ответственному ведению бизнеса.

В экономической литературе рост интереса правительств к КСО объясняется целым рядом мотиваций и контекстов, включая кризис государства всеобщего благосостояния [9], реляционное государственное управление [10], новые социальные требования [11], национальную конкурентоспособность [12]. Однако самая распространенная позиция, обосновывающая активную роль государственных органов в поощрении предпринимательских структур придерживаться принципов КСО, опирается на концепцию устойчивого развития, концептуальные основы которой были заложены Декларацией Кон-

ференции Организации Объединенных Наций по окружающей человека среде, состоявшейся в Стокгольме в 1972 г. Защита и улучшение окружающей человека среды для нынешнего и будущих поколений стало «императивной целью человечества» [13].

В 1980-е гг. новая парадигма устойчивого развития была популяризирована и получила более широкое распространение. В 1987 г. Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию ООН (WCED), более известная как Комиссия Брундтланд, представила доклад «Наше общее будущее», адресовав его правительствам, частным предприятиям и гражданам [14]. В докладе выражается убежденность в том, что социальная справедливость, экономический рост и поддержание окружающей среды возможны одновременно, и тем самым выделяются три фундаментальных компонента устойчивого развития: окружающая среда, экономика и общество.

Рассмотрим, в каком соотношении находятся эти компоненты в рыбохозяйственной промышленности.

По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН, почти 690 млн чел. голодали в 2019 г., или 8,9% населения мира, еще 750 млн страдали от острой нехватки продовольствия. COVID-19 значительно ухудшил общие перспективы продовольственной безопасности и питания, добавив 132 млн чел. к общему числу недоедающих в мире в 2020 г. [15]. Между тем, рыба и морепродукты являются источником 20% ежедневного животного белка для 3 млрд чел. в мире. Даже в период глобальной пандемии они остаются важным источником животных белков, микроэлементов и омега-3 жирных кислот, которые жизненно важны в странах с низким уровнем дохода и дефицитом продовольствия, а также в малых островных развивающихся государствах, где рацион питания в значительной степени зависит от рыбы [15].

Экспонентный рост мирового населения, стремительная экспансия развивающихся стран повышают спрос на рыбопродукцию, делая его самым высоким за всю историю [16]. Мировое производство рыбы в 2018 г. достигло 179 млн т, из них 156 млн т была использована для потребления человеком, что эквивалентно 20,5 кг в год на душу населения [17]. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН ожидает, что к 2030 г. потребуется дополнительно 27 млн т продукции для поддержания нынешнего уровня потребления рыбы на душу населения.

Основным источником поставок рыбопродукции на рынок по-прежнему является рыболовство, несмотря на то, что аквакультура в последнее десятилетие показывает более быстрый рост производства, чем вылов рыбы (ежегодный прирост 7,4% против 1,1%) (см. выше). Так, доля аквакультуры в общем объеме производства морепродуктов только в регионе АСЕАН увеличилась с 15,7% в 1996 г. до 40,8% в 2016 г. (см. выше) и, по прогнозам, этот рост будет продолжаться [18].

Экспонентное увеличение спроса на рыбопродукцию неизбежно подвергает морские экосистемы растущей конкуренции за пользование ВБР чрезмерной промышленной нагрузке и, как следствие, их деградации. Уже к се-

редине XX в. в мировом рыбном хозяйстве появились тенденции к сокращению общего объема вылова наряду с истощением запасов ресурсов и ухудшением качества среды их обитания. Доля рыбных запасов, находящихся в пределах биологически устойчивых уровней, снизилась с 90% в 1974 г. до 65,8% в 2017 г. Цель ФАО ООН – положить конец перелову морского рыболовства к 2020 г. – не достигнута. Загрязнение морской среды, чрезмерный вылов рыбы, незаконный промысел, а также изменение климата оказывают и будут оказывать все большее влияние на рыболовство. Изменяющаяся океаническая среда, в свою очередь, влияет на биологию, экологию и поведение рыб, а также на прибрежные сообщества, которые зависят от них. Повышение уровня моря и температуры, подкисление и расширение океана, метеорологические изменения будут прямо или косвенно оказывать негативное воздействие на рыбные запасы с точки зрения их критических мест обитания, экосистем и видов, от которых они зависят.

Представленные выше общемировые тенденции подтверждают факты проявления системного кризиса в мировом рыбном хозяйстве. На наш взгляд, высокая эксплуатация водных биологических ресурсов с целью обеспечения продовольственной безопасности неизбежно приводит к их деградации, что значительно затрудняет возможности сбалансированности интересов фундаментальных компонентов устойчивого развития: окружающей среды, экономики и общества (рис. 1).

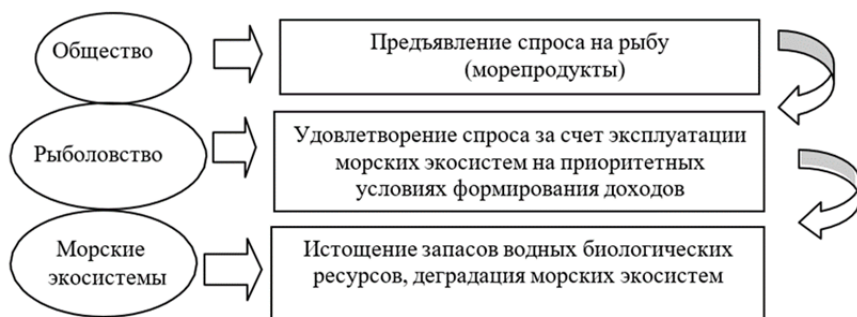


Рис. 1. Проблема сбалансирования интересов разных участников рыбохозяйственного процесса. *Источник:* составлено автором

Со времен принятия Стокгольмской декларации 1972 г. в мировой рыбохозяйственной практике появились широко признанные нормы управления рыболовством и международного права, которые в разной степени используются различными странами для решения проблемы сбалансированности потребностей общества и промышленности с потребностями окружающей среды. Речь идет, прежде всего, об экосистемном подходе в управлении рыболовством (EBFM – EcosystemBasedFisheriesManagement). За последние 20 лет система управления ФАО–EBFM постепенно развивалась в целях практического и оперативного осуществления:

- Принципов устойчивого развития (WCED);
- Конвенции о биологическом разнообразии (CBD);
- Кодекса ведения ответственного рыболовства (CCRF).

Суть EBFM заключается в сохранении экологически чистых водных биологических ресурсов, в том числе на основе учета влияния природно-климатических и антропогенных факторов на динамику запасов и их доступность промыслу. В борьбе с неопределенностями, основными источниками которых являются ошибки прогнозирования общедопустимых уловов (ОДУ), приводящих к чрезмерной эксплуатации и краху многих важных рыбных запасов, в качестве инструмента управления рисками для решения ситуаций, когда данные являются неполными из-за научной неопределенности, стали применять предосторожный подход (Precautionary Approach – PA) (рис. 2). Оптимизация изъятия из промыслового запаса того или иного объекта промысла с помощью предосторожного подхода происходила, по сути, за счет занижения результата оценки допустимого улова на случай наличия научной неопределенности. Хотя PA иногда считается важным компонентом EBFM, этот подход уже давно используется независимо в управлении рыболовством.

На этапе анализа состояния запасов наблюдаемых биопромысловых данных устанавливают основные биологические характеристики запасов и их связь между собой. Далее происходит построение операционной модели эксплуатируемого запаса с учетом закономерностей и перспектив динамики. На этапе обоснования правила регулирования промысла выбирают схему регулирования и ориентиры управления на основе ретроспективного анализа. Далее, принимая во внимание факторы внешней среды, делают прогноз на краткосрочную перспективу, не превышающую двух лет. На этапе диагностики устанавливают, соответствует ли полученная оценка ОДУ требованиям биологической безопасности запаса, и оценивают риски. После принятия окончательного значения дают обоснование рекомендуемой величины ОДУ.

Следует заметить, что Российская Федерация демонстрирует национальную приверженность экономически, экологически и социально устойчивой рыбной промышленности и выполняет обязательства в сфере управления рыболовством по более целенаправленной экосистемной основе с использованием EBFM и PA подходов в деле сохранения морских районов в пределах и за пределами своей национальной юрисдикции. Это подтверждает проведенный автором анализ содержания современной законодательной базы управления рыболовством в России, представленный в табл. 2.

В целом можно с уверенностью утверждать, что Российская Федерация в интенсивном режиме занимается управлением рыболовством, наблюдается снижение среднего промыслового давления и увеличение запаса биомассы, причем некоторые популяции достигают биологически устойчивых уровней. Органы государственного управления осуществляют мониторинг водных биологических ресурсов, разрабатывают материалы, обосновывающие ОДУ ВБР, проводят мероприятия по сохранению объектов животного

го мира. Россия не использует хищнические орудия и методы ведения промысла, в отличие от других стран.



Рис. 2. Схема обоснования ОДУ с помощью предосторожного подхода.

Источник: составлено автором

Таблица 2. Законодательная база управления рыболовством в РФ

Название	Описание
Постановление Правительства № 1265 от 2.09.2003 г. «Концепция развития рыболовства Российской Федерации на период до 2020 г.»	Создан новый механизм долгосрочного (пятилетнего) распределения квот между рыболовецкими компаниями, сделан выбор в пользу системы управления, основанной на «вертикальном» нисходящем выравнивании регулирования рабочих процедур рыболовства, включая распределение прав на рыбный промысел, распределение квот, мониторинг и контроль рыболовных флотилий. Другие заявленные цели нового законодательства заключались в ограничении числа пользователей рыбных ресурсов, которые непропорционально выросли в 1990-х годах. Был ограничен быстрый рост числа пользователей рыбных ресурсов и чрезмерная капитализация рыбопромыслового флота, которая стала чрезмерной для некоторых промыслов, особенно для ресурсов с высоким рыночным спросом
Постановление № 704 от 20 ноября 2004 г. «О квотировании водных биологических ресурсов»	

Название	Описание
Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» № 166-ФЗ от 20 декабря 2004 г. Для его реализации потребовалось еще 30 законодательных документов, в том числе 15 постановлений Правительства, в том числе постановление № 583 от 26 сентября 2005 г. «Об определении общих допустимых уловов водных биологических ресурсов и внесении в них изменений»	Усилил основной элемент нормативно-правовой базы российской системы управления рыболовством, устанавливающей годовой общий допустимый улов (ОДУ) для объектов рыболовства. Несмотря на то, что ни в федеральном законе, ни в Постановлении № 583 не было особо подчеркнуто, что принцип ОДУ является обязательным для всех морских биологических ресурсов, он был немедленно применен ко всему комплексу промыслов, включая редкие виды рыб, добытые в качестве прилова, и тихоокеанских лососей с их довольно непредсказуемой величиной нерестового хода. Были завершены всесторонние обзоры состояния всех промысловых популяций с оценкой их текущего состояния
Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»	Сформулированы цели развития рыбопромышленного комплекса, включая модернизацию производства во всех видах рыбохозяйственной деятельности; эффективное управление ВБР, производство рыбопродукции на уровне Международных стандартов качества международной практики; мониторинг безопасности ВБР и др.
Указ Президента Российской Федерации от 30.01.2010 г. № 120 «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации»	Поставлена задача рыбохозяйственного комплекса – укрепление продовольственной безопасности и обеспечение населения высококачественной и доступной отечественной рыбной продукцией
Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2019 № 2798-р «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2030 года»	Установлены индикаторы развития рыбохозяйственного комплекса, определены стратегические цели и объемы государственного финансирования мероприятий, направленных на достижение этих целей

Источник: составлено автором по [19, 20].

Однако стоит отметить, что экосистемный подход в управлении рыбохозяйственной деятельностью носит в основном декларативный характер, нормы промыслового изъятия слабо аргументированы, при определении ОДУ в основном применяется предосторожный подход, распространившийся в том числе на тихоокеанского лосося, что недопустимо из-за специфичности данного вида промысла и зависимости от береговой инфраструктуры, его регулирование должно осуществляться на уровне соответствующих субъектов Российской Федерации. Возможный вылов должен определяться не квотой в тоннах, а сроком промысла на каждом участке лова в зависимости от подхода скоплений и заполнения нерестилищ. В программных документах недостаточно внимания уделено развитию рыбохозяйственной науки как с точки зрения размеров ее финансирования, так и с

точки зрения мероприятий по ее централизации. Таким образом, мы можем с уверенностью утверждать, что существуют две ключевые проблемы, которые необходимо преодолеть, – это полноценное внедрение EBFM в процесс принятия решений государственными органами управления рыбным хозяйством РФ и корректировка использования РА подхода на принципах научности и гибкости (т.е. с учетом конкретного объекта промысла).

С целью исследования вовлеченности рыбохозяйственных предпринимательских структур в КСО нами был проведен опрос среди 46 руководителей, собственников и специалистов рыбохозяйственных предприятий Приморского края, в результате которого установлено, что 100% компаний, участвующих в опросе, не выпускают отчеты о КСО. Тем не менее 71% умеют отличать благотворительность от социально ответственных программ бизнеса. Более половины экспертов (54%) заявили, что их компании не занимаются стратегическим (среднесрочным и долгосрочным) планированием своей хозяйственной деятельности. Среди оставшихся 33% не включили в свои стратегии социально-экологические программы (не использовали термин КСО), а оставшиеся 67% отметили, что данные программы касались сотрудников и потребителей, таким образом, были проигнорированы другие стейкхолдеры бизнеса, а именно поставщики и общество в целом. Учитывая масштаб проблем, вызванных пандемией, 57% опрошенных заявили о том, что они будут вынуждены отодвинуть на второй план важность тем окружающей среды. 63% заявили, что реакция на пандемию заставила их переключить внимание на социальную сферу своего бизнеса. 100% опрошенных осведомлены, что изменение климата и состояние ВБР представляет собой значительную экономическую и гуманитарную угрозу в предстоящие десятилетия и что необходимо перестроить организации таким образом, чтобы они поддерживали новую и устойчивую экономику.

Опрос показывает, что предпринимательские структуры Приморского края не отдают приоритет усилиям в сфере КСО как реальному бизнес-императиву, а социальные действия не идут параллельно с экологическими планами. Из этого следует, что в национальной экономике не достигнут значительный уровень развития практик КСО и мы не можем говорить о достижениях в реализации данной политики в полной мере. Учитывая это, а также описанные выше проблемы и риски рыбохозяйственной деятельности (ее сложность, несбалансированность интересов различных участников рыбохозяйственного процесса, негативное влияние на окружающую среду, наличие высокого уровня экологических, социальных, природных рисков, а также необходимость обеспечивать продовольственную безопасность с помощью ВБР), становится очевидным, что самой обоснованной и целесообразной моделью регулирования социальной ответственности предпринимательских структур исследуемого сектора является модель «КСО в соответствии с мандатом правительства», предусматривающая активное регулирование органами государственного управления вовлеченности рыбохозяйственных структур в КСО посредством формирования

соответствующей нормативно-правовой базы с постоянным контролем результатов. Данная модель не исключает саморегулирования предпринимательских структур, предполагающее проявление инициатив в выборе деловой практики ответственного поведения.

Однако саморегулирование будет прямо или косвенно санкционироваться Правительством Российской Федерации с помощью различных инструментов и подходов. Данная модель, с одной стороны, позволит установить более тесное взаимодействие предпринимательских структур с государством, что повысит социально-экологическую безопасность в отрасли, а с другой – создаст принципиально новую конструкцию этого взаимодействия на основе распространения этико-экономических норм и повышения вовлеченности компаний в КСО (рис. 3).

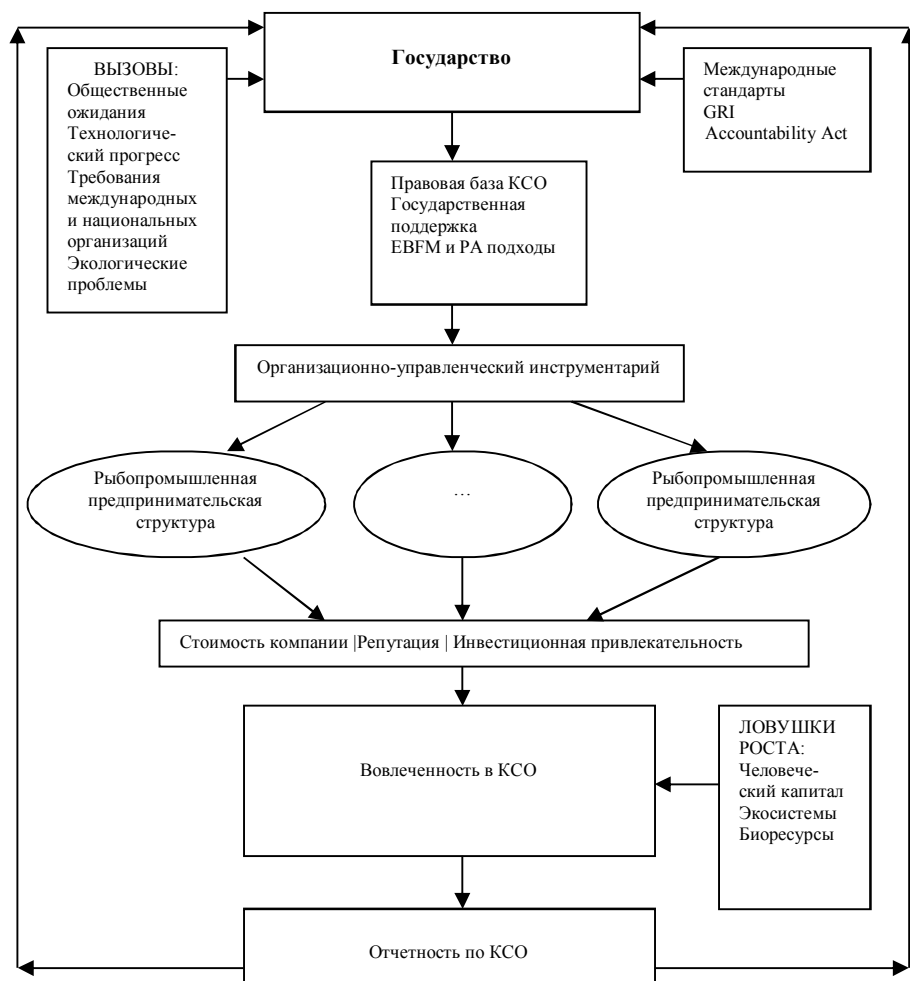


Рис. 3. Модель «КСО в соответствии с мандатом правительства» для рыбопромышленного предпринимательства

Для реализации данной модели автором предложен организационно-управленческий механизм, иллюстрация которого представлена на рис. 4.

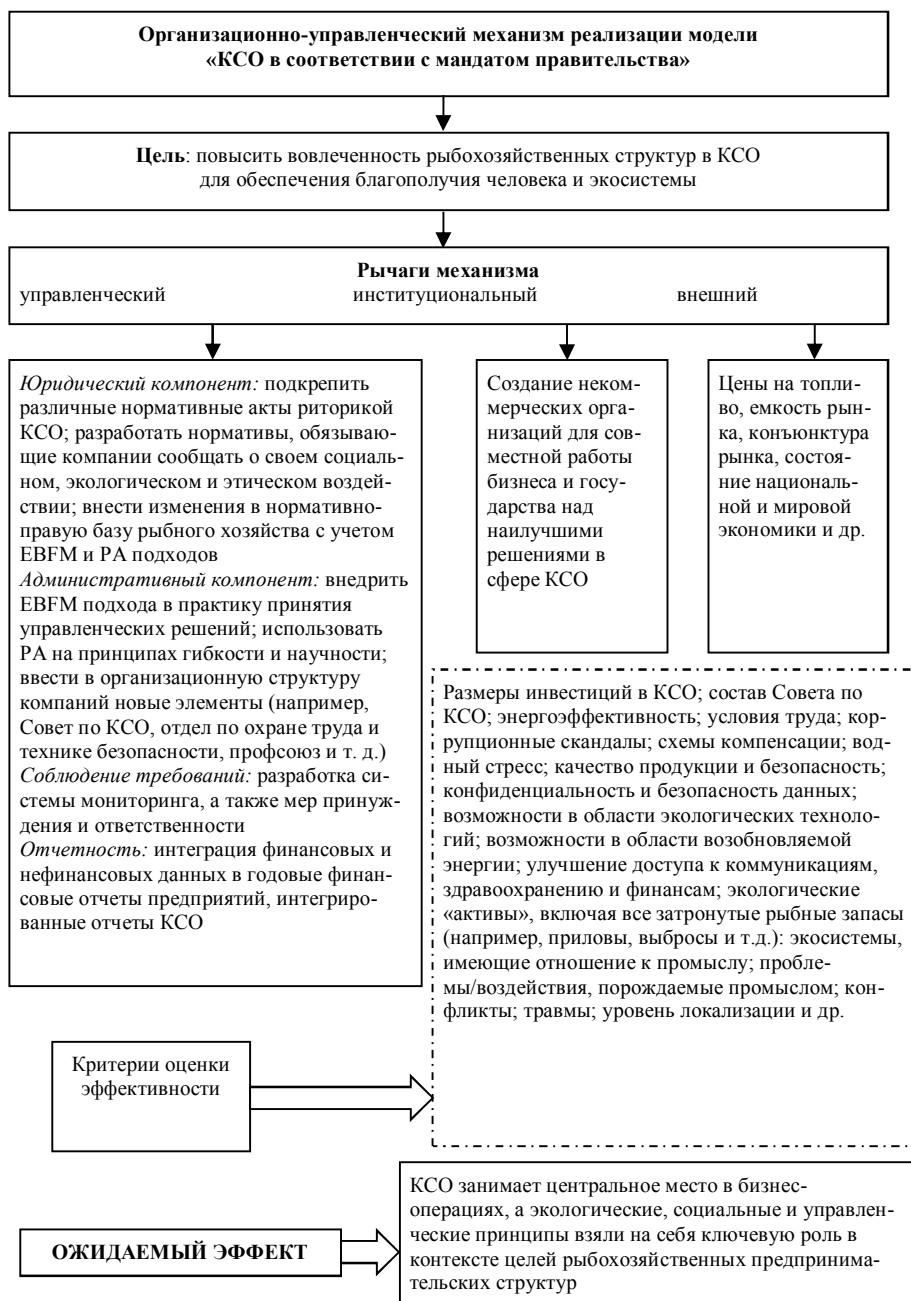


Рис. 4. Организационно-управленческий механизм реализации модели КСО в соответствии с мандатом правительства. *Источник:* составлено автором

Модель государственного регулирования вовлеченности рыбохозяйственных структур в КСО «КСО в соответствии с мандатом правительства» требует организационно-управленческого инструментария, основой которого является наличие структурированной отчетности КСО. Существенной чертой модели «КСО в соответствии с мандатом правительства» должен выступать качественно иной уровень коммуникации предпринимательства с обществом и государственными институтами. Во-первых, необходим постоянный внутренний мониторинг деятельности в сфере КСО, а во-вторых, необходима методика оценки данной деятельности, с помощью которой возможно проводить сравнительный анализ вовлеченности предпринимательских структур в КСО. Такая система обеспечивает максимально эффективный обмен информацией между предпринимательством и государственными структурами, способствующий определению мер поддержки для развития субъектов хозяйствования в перспективе.

В связи с этим предлагаемый автором организационно-управленческий инструментарий использования модели «КСО в соответствии с мандатом правительства» может стать основой для эффективной вовлеченности рыбопромышленных предприятий в КСО, что будет способствовать успешной реализации действий в сфере КСО, направленных на улучшение качества жизни в регионе.

Литература

1. *Friedman M.S.* The social responsibility of business is to increase its profits // *New York Times Magazine*. 1970. P. 9–36.
2. *Beder S.* BP: Beyond petroleum? // *Battling big business: countering greenwashes, infiltration and other forms of corporate bullying*. 2002. P. 26–32.
3. *Nestlé.* Creating shared value. URL: <http://www.nestle.com/> (date of access: 20.01.2021).
4. *Lockheed M.* Sustainability. URL: <http://www.lockheedmartin.co.uk/uk/who-we-are/Sustainability.html/> (date of access: 20.01.2021).
5. *Исследование «Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада»* // Общероссийская общественная организация Деловая Россия. 2004.
6. *Campbell J.L.* Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility // *The Academy of Management Review*. 2007. Vol. 32, № 3. P. 946–967.
7. *Vogel D.* The private regulation of global corporate conduct: Achievements and limitations // *Business and Society*. 2010. Vol. 49. P. 68–87.
8. *Gond J.P., Nahe K., Moon J.* The government of self-regulation: on the comparative dynamics of corporate social responsibility // *Economy and Society*. 2011. Vol. 40 (4). P. 640–671.
9. *Midttun A.* Realigining business, government and civil society: Emerging embedded relational governance beyond the (neo) liberal and welfare state models // *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*. 2005. Vol. 5. P. 159–174.
10. *Moon J.* Government as a driver of corporate social responsibility // *International Centre for Corporate Social Responsibility Research Paper Series*. 2004. Vol. 20. P. 34–56.
11. *Kjaergaard C., Westphalen S.Å.* From collective bargaining to social partnerships: New roles of social partners in Europe. Copenhagen : The Copenhagen Centre, 2001. P. 201.
12. *Hodge M.* The British CSR strategy: How a government supports the good work. In *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. London : Wiley, 2006. P. 179.

13. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml (дата обращения: 29.01.2021).

14. *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. URL: <http://www.undocuments.net/wced-ocf.htm> (date of access: 29.01.2021).

15. *Food Security and nutrition around the world in 2020* // Электронный доклад ФАО-ООН. София, 2020. URL: http://www.fao.org/3/ca9692en/online/ca9692en.html#chapter-1_19 (date of access: 04.02.2021).

16. Корнейко О.В., Дубовик О.Е. Продовольственная безопасность России в контексте рыбохозяйственной деятельности // Национальная безопасность / notabene. 2017. № 6. С. 21–33. URL: http://e-notabene.ru/pnb/article_24936.html

17. *The State of World Fisheries and Aquaculture 2020* / Research by Food and Agriculture Organization of the the United Nations. URL: <https://doi.org/10.4060/ca9231en>

18. *FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Fishery and Aquaculture Statistics. Global Production by Production*. 2018. URL: <http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en>

19. *Распоряжение Правительства РФ от 02.09.2003 № 1265-п (ред. от 21.07.2008) «О Концепции развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года»* // Консультант: Электронная правовая система. URL: <https://legalacts.ru/doc/rasporjazhenie-pravitelstva-rf-ot-02092003-n-1265-r/>.

20. *Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-п «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»* // Консультант: Электронная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/27657d91d16544b3739968881227c18a27fbaea/

A Model of the State Regulation of Corporate Social Responsibility in the Fishing Industry

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 239–254. DOI: 10.17223/19988648/54/14

Elena V. Matveeva, Far Eastern Federal University (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: matveeva.ev@dvfu.ru

Keywords: corporate social responsibility, model of corporate social responsibility, state regulation, entrepreneurship, sustainable development, fishing industry.

The article proposes a model of “corporate social responsibility in accordance with the government’s mandate”, which provides for government bodies’ active regulation of the fishing industry’s involvement in corporate social responsibility (CSR). Organizational and managerial instruments for the model’s implementation are proposed; they take into account the multicomponent managerial, institutional and external mechanisms. The relevance of the study is determined by the need to increase the involvement of entrepreneurship in CSR in the context of the new challenges of our time. The aim of this work was to develop and substantiate the model of “corporate social responsibility in accordance with the government’s mandate” taking into account the role of the fishing industry in the system of the country’s national interests. The methods used in the work included content analysis of scientific works of domestic and foreign researchers, statistical analysis of quantitative and qualitative processing of data obtained as a result of an expert survey. The materials that formed the basis for this article were the scientific works of domestic and foreign authors on the problem under study, analytical materials of monitoring of the effectiveness of fishing business structures’ activities, regulatory legal acts of the federal level, strategies for socioeconomic development, state programs for the development of the country and the Far Eastern Federal District. This work on ensuring the involvement of the Russian fisheries sector entrepreneurial structures in CSR is likely to contribute to the successful implementation of CSR practices in these structures’ business processes, which is an important task for the national economy. The proposed mech-

anism for implementing the CSR model in accordance with the government's mandate has good conditions for effective implementation.

References

1. Friedman, M.S. (1970) The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. 13 September. pp. 9–36.
2. Beder, S. (2002) BP: Beyond petroleum? In: Lubbers, E. & Klein, N. (eds) *Battling big business: countering greenwashes, infiltration and other forms of corporate bullying*. Common Courage Press. pp. 26–32.
3. Nestlé. (2021) *Creating shared value*. [Online] Available from: <http://www.nestle.com/> (Accessed: 20.01.2021).
4. Lockheed, M. (2021) *Sustainability*. [Online] Available from: <http://www.lockheedmartin.co.uk/uk/who-we-are/Sustainability.html/> (Accessed: 20.01.2021).
5. Delovaya Rossiya. (2004) Issledovanie "Sotsial'naya otvetstvennost' biznesa – opyt Rossii i Zapada" [Research: Social responsibility of business: the experience of Russia and the West]. Delovaya Rossiya.
6. Campbell, J.L. (2007) Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility. *The Academy of Management Review*. 3 (32). pp. 946–967.
7. Vogel, D. (2010) The private regulation of global corporate conduct: Achievements and limitations. *Business and Society*. 49. pp. 68–87.
8. Gond, J.P., Nahee, K. & Moon, J. (2011) The government of self-regulation: on the comparative dynamics of corporate social responsibility. *Economy and Society*. 40 (4). pp. 640–671.
9. Midttun, A. (2005) Realigning business, government and civil society: Emerging embedded relational governance beyond the (neo) liberal and welfare state models. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*. 5. pp. 159–74.
10. Moon, J. (2004) Government as a driver of corporate social responsibility. *International Centre for Corporate Social Responsibility Research Paper Series*. 20. pp. 34–56.
11. Kjaergaard, C. & Westphalen, S.Å. (2001) *From collective bargaining to social partnerships: New roles of social partners in Europe*. Copenhagen: The Copenhagen Centre.
12. Hodge, M. (2006) The British CSR strategy: How a government supports the good work. In: *The ICCA handbook on corporate social responsibility*. London: Wiley.
13. UN. (1972) *Deklaratsiya Konferentsii Organizatsii Ob"edinennykh Natsiy po problemam okruzhayushchey cheloveka sredi* [Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment]. [Online] Available from: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml (Accessed: 29.01.2021).
14. UN. (1987) *Our Common Future*. [Online] Available from: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm> (Accessed: 29.01.2021).
15. UN FAO. (2020) *Food Security and nutrition around the world in 2020*. [Online] Available from: http://www.fao.org/3/ca9692en/online/ca9692en.html#chapter-1_19 (Accessed: 04.02.2021).
16. Korneyko, O.V. & Dubovik, O.E. (2017) Food security of Russia in the context of fish farming. *Natsional'naya bezopasnost' – National Security*. 6. pp. 21–33. [Online] Available from: http://e-notabene.ru/pnb/article_24936.html. (In Russian). DOI: 10.7256/2454-0668.2017.6.24936
17. UN FAO. (2020) *The State of World Fisheries and Aquaculture 2020*. [Online] Available from: <https://doi.org/10.4060/ca9231en>.
18. UN FAO. (2018) *Fishery and Aquaculture Statistics. Global Production by Production*. [Online] Available from: <http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en>.
19. Consultant Plus. (2008) *Order of the Government of the Russian Federation of 02.09.2003 No. 1265-r (as amended on 21.07.2008) "On the Concept for the Development of*

the Fisheries of the Russian Federation for the Period until 2020". [Online] Available from: <https://legalacts.ru/doc/rasporjazhenie-pravitelstva-rf-ot-02092003-n-1265-r/>. (In Russian).

20. Consultant Plus. (2008) *Order of the Government of the Russian Federation of 17.11.2008 No. 1662-r "On the concept of long-term socioeconomic development of the Russian Federation for the period up to 2020"*. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/27657d91d16544b3739968881227c18a27fbaeea/. (In Russian).

УДК 33.334

DOI: 10.17223/19988648/54/15

Ю.А. Фомина, И.В. Катунина

МОТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОСВЕЩЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА¹

Данное исследование посвящено мотивам (причинам) социального предпринимательства в сфере образования и просвещения Европейского союза. Для ответа на исследовательские вопросы мы использовали методологию коллективного кейс-стади, включив в выборку семь социальных предприятий, действующих на разных уровнях (от европейского до местного) и в разных странах ЕС. Среди основных мотивов социального предпринимательства в образовательной сфере ЕС мы выявили следующие: 1) желание изменить общество; 2) самореализация; 3) нетворкинг; 4) личная жизненная ситуация; 5) доступ к финансированию и грантовой поддержке. Данные мотивы в целом (без детализации) идентичны в отношении известных мотивов социального предпринимательства. Детальный анализ мотивов социального предпринимательства в сфере образования и просвещения ЕС позволил выявить его отличительные черты, определяемые сферой деятельности, а именно: мотив изменения общества через обучение и искусство; мотив самореализации через приобретение или реализацию профессионального опыта в сфере образования и просвещения; мотив нетворкинга через включение образовательных учреждений, студентов, школьников, преподавателей; мотив нетворкинга через привлечение детей и молодежи как основных участников и волонтеров; личная жизненная ситуация как мотив зачастую связана с получением образования и новых знаний в прошлом в сложных социально-экономических обстоятельствах. Принадлежность исследуемых социальных предприятий к ЕС также накладывает свой отпечаток: желание изменить общество через обучение и приобщение к общеевропейским ценностям; мотив государственного финансирования и грантовой поддержки через доступ к Европейским фондам.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, мотивы, образование, Европейский союз

Введение

Социальное предпринимательство набирает свою популярность во всем мире, при этом социальная экономика Европейского союза является одной из наиболее развитых и поэтому представляет интерес для исследования.

¹ Реализация проекта «Социальное предпринимательство: опыт и практики Европейского Союза» № 2017-3334/040-001 происходит при финансовой поддержке Европейской комиссии в рамках программы Жан Монне. Содержание данного материала отражает мнение авторов, Европейская комиссия не несет ответственности за использование содержащейся в нем информации.

На 2010 г. в социальной экономике Европейского союза было занято более 14 млн чел., на 2019 г. – уже 19,1 млн. Наибольшую занятость в социальном секторе обеспечивают Германия, Франция и Италия. В каждое из прошедших десятилетий XXI в. занятость в социальном секторе экономики увеличивалась примерно на 30%. На 2019 г. в социальной экономике ЕС было занято около 6% работающего населения и произведено около 8% ВВП [1–3].

Социальное предпринимательство не только обеспечивает занятость, но и активно привлекает труд волонтеров. В 2008 г. Комитет Европейского парламента по региональному развитию (REGI) подсчитал, что количество волонтеров составляет более 100 млн граждан ЕС во всех государствах-членах ЕС-27 [4].

Количество волонтеров в ЕС-27 на 2011 г., участвующих в деятельности некоммерческих организаций, было около 102 млн чел. [1]. По данным Европейской комиссии, на 2019 г. количество волонтеров в ЕС составило 82,8 млн чел. В Великобритании на 2018 г. насчитывалось 20,1 млн волонтеров [5].

В Европейском союзе наиболее распространенными организационно-правовыми формами некоммерческих организаций являются кооперативы, партнерства, ассоциации и фонды. На 2011 г. в Европейском союзе было зарегистрировано около 2,7 млн некоммерческих организаций (НКО), в том числе в Германии – более 500 тыс., в Италии – около 100 тыс., в Польше – более 80 тыс. На 2020 г. Европейская комиссия говорит о 2 млн предприятий социальной экономики (в основном микро, малые и средние предприятия), которые составляют около 10% всего бизнеса в ЕС [1, 2].

Социальное предпринимательство ЕС имеет достаточно широкое представительство в сфере образования и просвещения.

Во-первых, это связано с тем, что в последние десятилетия даже в развитых странах возникли новые социальные потребности, которые не могут быть эффективно решены ни государством, ни коммерческим сектором экономики и которые затрагивают многочисленные группы, подверженные риску социальной изоляции.

Среди таких групп можно выделить следующие: пожилые люди; безработные, в особенности длительно безработные; иммигранты; беженцы; этнические меньшинства; лица с ограниченными возможностями здоровья; бывшие заключенные. В частности, увеличение доли пожилых людей в ЕС, наряду с изменением требований к условиям жизни пожилых людей, привело к признанию необходимости обучения в течение всей жизни, в том числе в серебряном возрасте. Например, иммигранты / беженцы, обучаясь языку, впитывают и новую культуру и новые ценности, лучше приспособляясь к новому обществу. Обучение дает возможность интеграции социально незащищенных людей в общество, в том числе через дальнейшее трудоустройство [1].

Во-вторых, система образования ЕС призвана сыграть важную роль в развитии предпринимательской культуры и демократизации экономики

посредством образовательных проектов, стимулирующих предпринимательские инициативы, основанные на ценностях социального предпринимательства.

В свою очередь, разработка новых продуктов и инновационные процессы компаний социально-предпринимательского сектора требуют от них активизации сотрудничества с университетскими центрами, которые генерируют и передают знания. Исследовательские сети и сети обмена информацией между университетскими центрами и социальными предприятиями будут вносить свой вклад в распространение знаний о социальном предпринимательстве по всей Европе.

В-третьих, одним из приоритетных направлений, поддерживаемых Европейской комиссией и финансируемых европейскими фондами, является содействие экономической и социальной сплоченности стран ЕС. Социальные предприятия, получающие финансирование из Европейских фондов, являются проводниками в распространении знаний о европейской интеграции и системе ценностей ЕС [6].

Социальные предприятия ЕС, действующие в сфере образования, в основном представлены такими организационно-правовыми формами, как кооперативы, ассоциации и фонды. Наблюдается существенный разброс по доле таких образовательных социальных предприятий в зависимости от страны и организационно-правовой формы (от менее 1 до 16 %) [1].

Распространение социального предпринимательства в сфере образования и просвещения Европейского союза имеет свои мотивы (причины), глубокое понимание которых может способствовать созданию условий для развития социального предпринимательства в других странах, в том числе в развивающихся.

Обзор литературы

Социальное предпринимательство. Социальное предпринимательство – это предпринимательство, направленное на решение социальных и экологических проблем, не имеющее целью извлечение прибыли. При этом экономическая устойчивость предприятия не отрицается, а извлечение дохода от предпринимательской деятельности не должно противоречить уставным целям организации.

Социальное предпринимательство может реализовываться как через индивидуальную, так и корпоративную ответственность, что позволяет улучшать условия жизни людей и экосистему [7].

Социальное предпринимательство – это гибридная форма предпринимательства, т.е. предпринимательство, которое преследует социальную миссию и в то же самое время применяет рыночные подходы для получения коммерческого дохода, который использует для достижения своей миссии [8–11].

Социальное предпринимательство – это новый тип культуры и новый тип лидерства [12]. Другими словами, социальное предпринимательство

может быть определено как инновационная деятельность, создающая социальную ценность [13].

Социальных предпринимателей характеризуют как людей сострадательных, но в то же время склонных к риску, с предпринимательским складом ума, стремящихся решить социальную проблему инновационным способом [14].

Существуют различные точки зрения на то, какую деятельность относить к социально-предпринимательской. В данном исследовании мы будем придерживаться критериев, предлагаемых Европейской комиссией. Организации социального сектора экономики, осуществляющие социально-предпринимательскую деятельность, имеют следующие отличительные черты:

- социальная или общественная цель является причиной коммерческой деятельности, часто в форме социальных инноваций;
- не являются частью государственного сектора экономики и не находятся под прямым управлением государства (это некоммерческие организации негосударственного сектора экономики – NGOs);
- как правило, имеют правовой статус юридического лица;
- они занимаются экономической деятельностью самостоятельно, чтобы удовлетворить потребности людей, домашних хозяйств или семей. По этой причине организации в сфере социального предпринимательства, как говорят, являются организациями людей, а не капитала. Они работают с капиталом и другими неденежными ресурсами, но не на капитал;
- прибыль таких организаций в основном реинвестируется для достижения социальной цели. Если речь идет о распределении прибыли и излишков, то оно осуществляется не пропорционально вложенному капиталу, а пропорционально участникам и их деятельности;
- автономны в своих решениях, в том числе выборе и роспуске руководящих органов, контроле и организации своей деятельности;
- у них есть свобода членства, т.е. к ним не обязательно присоединяться;
- метод организации или система собственности отражает миссию предприятия через использование демократических и партисипативных принципов, а также фокусирование на социальной справедливости. Это демократические организации, которые, как правило, в процессе принятия решений обычно применяют принцип «один человек – один голос», независимо от капитала или взносов, вносимых членами. В любом случае они всегда используют демократические и основанные на участии (партисипативные) процедуры принятия решений [1, р. 23; 2].

В широком смысле к социальному предпринимательству относят также некоммерческие организации государственного сектора и проекты в области социальной ответственности, реализуемые корпорациями, но данные случаи не включены в границы нашего исследования.

Среди исследований, посвященных социальному предпринимательству, можно выделить группу, посвященную обучению социальных предпринимателей, в том числе эффектам экспериментального обучения социальных предпринимателей (например, формирование мотивации, намерений, ком-

петенций для создания социального предприятия) [15–17], вопросам обучения социальному предпринимательству в университетах [18, 19].

А также можно выделить исследования (кейс-стади) отдельных социальных предприятий, действующих в сфере образования [20]. Из чего можно сделать вывод, что исследование европейских социальных предпринимателей, чьим основным направлением деятельности является образование и просвещение, как коллективного кейс-стади представляет уникальный опыт авторов в этой области.

Мотивы (причины) социального предпринимательства. Социальное предпринимательство может рассматриваться как деятельность на пересечении двух культур: культуры благотворительности (которая несет удовлетворение от пожертвования) и культуры предпринимательского решения проблем (удовлетворение от создания чего-то нового) [12].

Соответственно мы можем рассматривать мотивы социального предпринимательства как лежащие на пересечении мотивов коммерческого предпринимательства (достижение успеха в своем деле, внедрение инноваций) и мотивов общественной и государственной деятельности (приверженность общественным интересам и сострадание) [21].

Факторы, лежащие в основе намерений социального предпринимателя, можно разделить на две группы: воспринимаемая осуществимость (предполагаемая вероятность успеха) и воспринимаемая нужность для общества (предполагаемое социальное воздействие) [22], т.е. можно выделить две основные группы мотивов социального предпринимательства – потребность в достижении успеха и в достижении социального воздействия.

Среди мотивов начинающих социальных предпринимателей можно выделить следующие: самореализацию; помощь обществу; немонетарный фокус (приоритет социальных и экологических целей); ориентацию на результат (на успех); личную близость к данной социальной проблеме [21, p. 13].

Развитие социального предпринимательства тесно связано с социальным взаимодействием. Включенность в социальное взаимодействие – это не только ключевая компетенция, но также может быть и мотивом, и результатом социального предпринимательства [23, p. 216].

Еще одним мотивом социального предпринимательства, уходящим корнями в теории предпринимательства и инноваций, является мотивация внести свой вклад в реализацию инновации [24].

Социальных предпринимателей мотивируют социальные проблемы и вызовы, вдохновение и предыдущий личный опыт, а также их социальные сети [14].

Среди мотивов вовлеченности в социальное предпринимательство в Европейском союзе можно также назвать такие, как убеждения и идеи социального предпринимателя, стремление к решению проблем местного сообщества, к оказанию социального воздействия; возможность получения финансирования со стороны государства, грантовой поддержки (в том числе из европейских фондов); самореализация; личная предыстория (определенное событие, сильно повлиявшее на предпринимателя) [25].

В целом мотивы, намерения, причины, основания (предикторы) и ценности социального предпринимательства достаточно глубоко изучены в современной литературе [21, 22, 26, 27], включая различия между социальным и коммерческим предпринимательством. В то же время особенности европейского социального предпринимательства в сфере образования и просвещения, в частности его мотивы и их отличие от стандартных мотивов, пока малоизвестны.

Вышеизложенный анализ источников позволил нам сформулировать следующие исследовательские вопросы:

- 1) Каковы основные мотивы (причины, драйверы) социального предпринимательства в сфере образования и просвещения в Европейском союзе?
- 2) В чем сходство и отличие мотивов социального предпринимательства в ЕС в сфере образования и просвещения в отношении известных мотивов социального предпринимательства?

Методология исследования

В основе данного исследования лежат качественные методы. Выбор методологии связан с целью исследования, а также с поставленными выше исследовательскими вопросами. Качественный подход, отталкиваясь от методологии холизма, предлагает рассмотреть объект исследования в контексте, во взаимосвязи с другими элементами и внешней средой [28]. Использование качественных методов в исследовании социального предпринимательства достаточно широко распространено и имеет свои преимущества, поскольку позволяет прийти к целостному пониманию объекта исследования [21, 29, 30].

Кейс-стади как метод качественного исследования способствуют более глубокому изучению явлений и процессов в их реальном контексте и тем самым предлагает глубинное понимание эмпирической реальности [28].

В качестве основного метода анализа мы использовали метод коллективного (или множественного) кейс-стади (collective case study), который позволяет понять исследуемый феномен не как отдельный кейс, а как континуум подобных кейсов. Метод коллективного кейс-стади дает исследователю больше информации, чем просто сумма отдельных кейсов, позволяя выявить уникальные черты, присущие континууму кейсов в целом, и соответственно определить закономерности исследуемого феномена [31, 32].

Наш коллективный кейс включает семь некоммерческих организаций, осуществляющих социально-предпринимательскую деятельность в области образования и просвещения на территории ЕС. Для коллективного кейса мы использовали целенаправленную выборку.

Отбор организаций в коллективный кейс основывается на принципе принадлежности к определенной группе и на принципе максимизации вариативности данных [33]. Принцип принадлежности реализован через включение отдельных кейсов в коллективный кейс по определенным кри-

териям, например территориальный принцип (в нашем случае – это территория ЕС), вид деятельности (социальное предпринимательство), сфера деятельности (образование и просвещение, как вариант в сочетании с политикой и культурой) и др.

Поскольку в ЕС социальное предпринимательство осуществляется в разных организационно-правовых формах, для отбора организаций мы также использовали критерии Европейской комиссии.

Принцип максимизации вариативности данных реализован путем включения организаций, действующих на разных уровнях (на уровне Европейского союза, на национальном уровне, на уровне региона страны, на местном уровне), а также разных организационно-правовых форм. Анализ деятельности организаций, работающих в разных условиях, обеспечивает неоднородность исследовательской выборки и позволяет максимально широко охватить влияющие факторы.

Для выявления подходящих социальных предприятий (social enterprises) использовались публичные базы данных Европейского союза, такие как реестры социальных предприятий ЕС [34, 35]. В таблице представлены данные по социальным предприятиям, вошедшим в выборку.

Метод триангуляции данных применяется для обеспечения достоверности результатов [36, 37], что привело нас к использованию следующих методов сбора данных:

- 1) личные интервью с руководителями социальных предприятий;
- 2) наблюдения на местах на социальных предприятиях;
- 3) анализ документов и материалов исследуемых социальных предприятий, в том числе отчетов, данных с их официальных вебсайтов, данных в социальных сетях.

Трактовка результатов является анонимной, имена и названия предприятий не подлежат разглашению.

Основной сбор информации осуществлялся в период 2017–2019 гг., в 2020 г. – только уточнение сведений. Продолжительность личного структурированного интервью составила от 1 до 2 часов. Личное интервью с участниками записывалось (в их присутствии и с их согласия) в текстовом формате на английском языке. Записи интервью были впоследствии переведены на русский язык, как и другие используемые материалы. Данные по отдельным вопросам уточнялись в ходе дальнейшего взаимодействия с респондентами, наблюдения и анализа документов и материалов.

Сбор данных велся по восьми социальным предприятиям. В процессе очистки данных мы решили исключить один из восьми кейсов, так как более детальное изучение деятельности организации показало, что хотя они и заявляют о просветительских и образовательных целях, но все же их основная сфера деятельности – это религия. Кроме того, данная организация работает уже на международном уровне, следовательно, может не отражать специфику ЕС. В итоге для анализа мы оставили семь кейсов.

Данные по социальным предприятиям, вошедшим в выборку

Код	Организационная форма	Сфера деятельности	Сфера ответственности респондента и миссия организации	Денежный поток
ЕС1			Результаты исключены из анализа	
ЕС2	Некоммерческая организация, ассоциация, с 1985 г., уровень ЕС	Культурная, образовательная, политическая (не является партией)	Руководитель организации на местном уровне. Установление связей между студентами по всей Европе, между студенческими городами. Летние школы в Европе, встречи	Гранты, в том числе европейские; пожертвования
ЕС3	Некоммерческая организация, ассоциация, с 1949 г. (в современном виде с 1972 г.), уровень ЕС	Политическая, образовательная, просветительская, культурная	Руководитель проектов на местном уровне. Создание демократической Европейской федерации как ключевого элемента мирного общества, гаранта свободы, справедливости и демократии	Гранты, в том числе европейские; пожертвования; продажа товаров с фирменной символикой
ЕС4	Некоммерческая организация, фонд, с 2004 г., национальный уровень	Культурная, просветительская	Руководитель одного из проектов фонда. Обеспечение доступа к культурным мероприятиям (посещение музеев, театров, оперы, цирка), обучение пению, танцам, рисованию и т.п. детей из малообеспеченных семей. К каждому ребенку на время мероприятия прикрепляется волонтер. Волонтеры являются проводниками между миром искусства и детьми	Продажа книг; пожертвования; грантовая поддержка
ЕС5	Некоммерческая организация, ассоциация, с 2008 г., национальный уровень	Образовательная, просветительская	Руководитель проекта на местном уровне. Информирование и поддержка молодежи на пути от поступления в университет до завершения учебы и начала карьеры. Поддержка в первую очередь адресована тем, кто первыми в семье получает высшее образование (дети из «неакадемических» семей)	Финансирование со стороны министерств, фондов (в т.ч. международных), университетов; пожертвования от частных лиц
ЕС6	Некоммерческая организация, ассоциация, с 2002 г., региональный уровень (регион страны)	Культурная, образовательная	Руководитель одного из проектов, член команды. Улучшение навыков родного языка у детей, а также обучение иностранцев, в том числе беженцев, языку данной страны; социальная работа в шко-	Продажа услуг; грантовая поддержка

Код	Организационная форма	Сфера деятельности	Сфера ответственности респондента и миссия организации	Денежный поток
			лах; инклюзивные проекты; многоязычный и устойчивый детский сад; повышение квалификации педагогов в сфере межкультурного обучения и защиты молодежи	
ЕС7	Студенческая ассоциация, при университете, без юр. лица (местный уровень)	Культурная, образовательная	Руководитель команды по одной из стран ЕС. Помощь иностранным студентам в адаптации к университету и городу. Команды волонтеров формируются по странам (по родному языку участников), чтобы сограждане помогли своим согражданам	Поддержка со стороны университета
ЕС8	Консорциум (сеть социальных кооперативов), региональный уровень (регион страны), с 1999 г.	Образовательная	Руководитель консорциума. Профессиональное обучение социальных предпринимателей, безработных, коммерческих компаний, которые имеют социальную миссию. Способствуют созданию и внедрению социальных инноваций среди членов консорциума	Грантовая поддержка, в том числе от Европейских фондов; продажа услуг

Анализ данных осуществлялся вручную в Word и Excel с использованием методики контент-анализа в несколько этапов: 1) ознакомление с данными; 2) назначение кодов к данным для описания контента; 3) нахождение тем в кодах, пересмотр тем, определение и наименование конечных тем; 4) обобщение [38]. Результаты анализа были проиллюстрированы цитатами из интервью (анонимными, нескорректированными в исследовательских целях).

Достоверность выводов обеспечивается выполнением следующих критериев:

– Критерий триангуляции: использование более одного источника данных по заданной теме.

– Этический критерий: защита данных респондентов, уважение к их взглядам.

– Коммуникативный критерий: глубокий диалог с людьми.

– Обеспечение высокого уровня собственной осведомленности и знаний самих исследователей по изучаемой проблеме (ведение исследовательского журнала, консультации по текущим вопросам с опытными исследователями, специализирующимися на данной теме).

– Проверка исследовательских выводов.

Результаты исследования

В результате нашего исследования были выявлены следующие мотивы социального предпринимательства в сфере образования и просвещения в ЕС:

1. Желание изменить общество, в том числе через обучение, приобщение к искусству, общеевропейским ценностям, через социальные инновации.

2. Самореализация, в том числе реализация лидерского потенциала, реализация своих интересов, приобретение или реализация имеющегося профессионального опыта.

3. Нетворкинг (построение и развитие социальной сети как сети организаций, студентов, участников проектов).

4. Личная жизненная ситуация (семейная или личная ситуация, личный жизненный опыт).

5. Доступ к государственному финансированию и грантовой поддержке.

Ниже представлены отдельные цитаты наших респондентов, наиболее ярко демонстрирующие выявленные мотивы социального предпринимательства в образовательной сфере.

Желание изменить общество:

«Я хотел создать сообщество, которое бы оказывало влияние на общество. Стремление к общей Европейской идентичности, понимая и принимая различие культур» (ЕС2).

«Я хотел изменить мир, занимаясь Европейской политикой» (ЕС3).

«Желание помочь детям, оказавшимся в сложной социо-экономической ситуации, путем приобщения к искусству» (ЕС4).

«Оказание социального воздействия путем обучения языку» (ЕС6).

«Мы чувствуем ответственность за граждан своей страны. Когда человек прибывает в новую страну, ему нужна помощь. Они расстраиваются и грустят. Мы помогаем. И если ты говоришь с человеком на родном языке, он чувствует себя счастливым» (EC7).

«Мы хотим внедрять социальные инновации. Социальные предприниматели нашего региона имеют много слабых сторон. Мы хотим усилить их компетенции, в том числе управленческие, и помочь создать инновации и распространить их» (EC8).

Самореализация:

«Это часть меня самого, моих интересов. Это дружба и радость работы в мультикультурной группе» (EC2).

«Мне нравилось заниматься политикой, но я не хотел быть частью какой-то партии. Я хотел быть лидером, но без участия в формальной системе, в политической партии» (EC3).

«Получение опыта работы с детьми, участие в межкультурном обмене» (EC6).

«Я всегда работал в социальном секторе, мой фокус на взаимодействии с социальными организациями» (EC8).

Нетворкинг:

«Я хотел больше путешествовать и устанавливать контакты с местными сообществами. Я хотел создать международную сеть студентов» (EC2).

«Установление контактов с участниками проектов» (EC6).

«Наше основное направление – это сетевое взаимодействие» (EC8).

Личная жизненная ситуация:

«В свое время я сам хотел бы получить такую поддержку, поэтому я чувствовал свою личную ответственность» (EC5).

«Когда я приехал из другой страны, мне помогали другие студенты. Теперь я хочу помогать новым людям, чтобы они не чувствовали себя как бездомные, никому не нужные в новой стране» (EC7).

Дискуссия

Желание изменить общество, которое служило явно доминирующим мотивом среди наших респондентов, является характерной чертой социального предпринимательства – как предполагаемое социальное воздействие [22], как желание помочь обществу [21], как стремление ответить на социальные проблемы и вызовы [14], как стремление к решению проблем местного сообщества и оказанию социального воздействия [25].

Мотив изменения общества через социальные инновации соответствует ключевым определениям социального предпринимательства [7, 12], соотносится с мотивом внедрения инноваций как характерной черты предпринимательства [21, 24].

Здесь мы можем говорить о сходстве мотивов социального предпринимательства в целом и социального предпринимательства в сфере образования и просвещения.

В то же время, если мы смотрим на мотив «изменить общество» более детально, мы видим его уникальность для социальных предпринимателей в области образования и просвещения, а именно: изменить общество через обучение, через приобщение к искусству. Кроме того, уникальность европейских социальных предпринимателей проявилась здесь еще и в желании изменить общество через обучение и приобщение к общеевропейским ценностям.

Мотив самореализации является еще одним сильным мотивом социального предпринимательства, который нашел подтверждение в нашем исследовании. Современные исследования говорят о мотивах самореализации [25], реализации лидерского потенциала [21], стремлении к достижению успеха [22]. Эта группа мотивов соотносится с деятельностным подходом к решению социальных проблем [12]. В группе мотивов самореализации мы отмечаем сходство мотивов социального предпринимательства в целом и социального предпринимательства в сфере образования и просвещения. При этом мотив самореализации и мотив изменения общества сильно переплетены в ответах респондентов.

Нужно отметить, что мотив приобретения или реализации профессионального опыта как один из путей самореализации неоднократно прослеживался в ответах респондентов, что также в целом соответствует теориям самореализации, но обычно не выделяется отдельно в исследованиях по социальному предпринимательству. Само социальное предпринимательство в начале карьеры, в молодом возрасте может рассматриваться как путь к получению опыта, тогда как в зрелом возрасте зачастую это возможность самореализации и внедрения накопленного годами опыта.

Нетворкинг как мотив социального предпринимательства в сфере образования и просвещения также соответствует мотивам социального предпринимательства в целом: как мотив построения социальной сети [14], как необходимость построения социальной сети [23].

Общими чертами нетворкинга является включение в сеть не только физических лиц, но и организаций, активное привлечение волонтеров.

Отличительными чертами нетворкинга в социальном предпринимательстве в сфере образования и просвещения являются 1) включение в состав социальной сети университетов, школ и других образовательных учреждений, соответственно студентов, школьников, преподавателей; 2) преобладание молодежи и детей среди участников сети, а также среди волонтеров.

Личная жизненная ситуация как мотив, ведущий к социальному предпринимательству в сфере образования и просвещения, является классическим мотивом социального предпринимательства и волонтерской деятельности: это и личный опыт переживания определенной социальной проблемы [21], и предыдущий личный/ семейный опыт [14], и личная предыстория предпринимателя [25]. Характерной чертой данного мотива социального предпринимательства в сфере образования и просвещения является указание на личную жизненную ситуацию самого предпринимателя или его семьи в прошлом, связанную с получением образования, новых знаний,

зачастую в молодом возрасте и в сложных социально-экономических обстоятельствах.

Еще одним (неявным) мотивом социального предпринимательства является доступ к государственному финансированию и грантовой поддержке [25]. С одной стороны, наши респонденты не выделяли данный мотив открыто, при обсуждении мотивов и причин социального предпринимательства. С другой стороны, изучение данных социальных организаций, в том числе анализ их документов и материалов, а также результаты анализа данных интервью показывают, что их денежный поток соответствует концепциям социального предпринимательства как гибридной формы предпринимательства [8–11], включая гранты, финансирование со стороны министерств, пожертвования, продажу товаров и услуг. Отличительной чертой исследуемых организаций является доступ к европейским грантам, что неоднократно отмечалось респондентами как преимущество. Мы полагаем, что данный мотив вполне отчетливо прослеживается в нашей выборке, являясь таковым де-факто.

Заключение

Подводя итоги данного исследования, нужно отметить, что ответом на вопрос об основных мотивах социального предпринимательства в сфере образования и просвещения ЕС стало выявление пяти основных мотивов, в том числе желание изменить общество; мотив самореализации; нетворкинг; личная жизненная ситуация; доступ к финансированию.

Первые четыре мотива явно прослеживались из обсуждения мотивов социального предпринимательства с респондентами и подтверждались наблюдениями, анализом документов и материалов, тогда как пятый мотив (доступ к финансированию) был выявлен из контекста интервью и анализа документов и материалов организаций.

Мы можем утверждать, что выявленные мотивы социального предпринимательства в ЕС в сфере образования и просвещения в целом (без детализации) совпадают с известными мотивами социального предпринимательства [14, 21–25].

В то же время более детальный анализ мотивов социального предпринимательства в ЕС в сфере образования и просвещения позволяет говорить об их отличительных чертах, определяемых сферой деятельности, а также принадлежностью к Европейскому союзу.

Данное исследование имеет свои ограничения, являясь коллективным кейсом по семи некоммерческим организациям, осуществляющим социально-предпринимательскую деятельность в сфере образования и просвещения. Данные организации действуют на разных уровнях (от европейского до местного), но кейс не охватывает всех стран ЕС и в то же время не показывает специфику отдельных стран, что может стать направлениями для будущих исследований. Данная работа также имеет ограничения, налагаемые методологией качественного подхода. Полученные результаты могут быть использованы для проведения в будущем количественного исследе-

дования с привлечением опроса социальных предпринимателей в сфере образования и просвещения ЕС.

Литература

1. Monzón J.L., Chaves R. The Social Economy in the European Union. (Report). Brusel : European Economic and Social Committee, 2020. URL: www.eesc.europa.eu (date of access: 22.12.2020).
2. Social economy in the EU / Social economy // An official website of the European Union. 2020. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_en (date of access: 22.12.2020).
3. Social Economy Europe. 2020. URL: <http://www.socialeconomy.eu.org/> (date of access: 22.12.2020).
4. Volunteering in the European Union // Educational, Audiovisual & Culture Executive Agency (EAC-EA). Final Report submitted by GHK. London, 2010.
5. UK Civil Society Almanac // How many people volunteer and what do they do? 2019. URL: <https://data.ncvo.org.uk/volunteering/> (date of access: 22.12.2020).
6. European Social Fund. 2020. URL: <https://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=62&langId=en> (date of access: 22.12.2020).
7. Chahine T. Introduction to Social Entrepreneurship. CRC Press: Boca Raton, 2016.
8. Doherty B., Haugh H., Lyon F. Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda // International journal of management reviews. 2014. № 16 (4). P. 417–436.
9. Pache A.C., Santos F. Inside the hybrid organization: selective coupling as a response to competing institutional logics // Academy of Management Journal. 2012. № 56. P. 972–1001.
10. Davies I.A., Doherty B. Balancing a Hybrid Business Model: The Search for Equilibrium at Cafedirect // Journal of Business Ethics. 2019. № 157. P. 1043–1066.
11. Alter S.K. Social enterprise: A typology of the field contextualized in Latin America. Working Paper. Washington D.C., 2003.
12. Dees J.G. A Tale of Two Cultures: Charity, Problem Solving, and the Future of Social Entrepreneurship // Journal of Business Ethics. 2012. № 111 (3). P. 321–334.
13. Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? // Entrepreneurship Theory and Practice. 2006. № 30 (1). P. 1–22.
14. Ghalwash S., Tolba A., Ismail A. What motivates social entrepreneurs to start social ventures? An exploratory study in the context of a developing economy // Social Enterprise Journal. 2017. № 13 (3). P. 268–298.
15. Hockerts K. The Effect of Experiential Social Entrepreneurship Education on Intention Formation in Students // Journal of Social Entrepreneurship. 2018. № 9 (3). P. 234–256.
16. Thomsen B., Muurlink O., Best T. Backpack Bootstrapping: Social Entrepreneurship Education Through Experiential Learning // Journal of Social Entrepreneurship. 2019. № 10 (3).
17. Zhu Y., Rooney D., Phillips N. Practice-based wisdom theory for integrating institutional logics: A new model for social entrepreneurship learning and education // Academy of Management Learning and Education. 2016. № 15 (3). P. 607–625.
18. Schlee P.R., Curren M.T., Harich K.R. Building a marketing curriculum to support courses in social entrepreneurship and social venture competitions // Journal of Marketing Education. 2009. № 31 (1). P. 5–15.
19. Smith K. Embedding enterprise education into the curriculum at a research-led university // Education and Training. 2008. № 50 (8-9). P. 713–724.
20. Melnikova J. Leading complementary schools as non-profit social entrepreneurship: Cases from Lithuania // Management in Education. 2020. № 34 (4). P. 149–156.
21. Germak A.J., Robinson J.A. Exploring the Motivation of Nascent Social Entrepreneurs // Journal of Social Entrepreneurship. 2014. № 5 (1). P. 5–21.

22. *Baierl R., Grichnik D., Spörrle M., Welpel I.M.* Antecedents of Social Entrepreneurial Intentions: The Role of an Individual's General Social Appraisal // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2014. № 5 (2). P. 123–145.

23. *Dufays F., Huybrechts B.* Connecting the Dots for Social Value: A Review on Social Networks and Social Entrepreneurship // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2014. № 5:2. P. 214–237.

24. *Lubberink R., Blok, Ophem V.J., Omta O.* Responsible innovation by social entrepreneurs: an exploratory study of values integration in innovations // *Journal of Responsible Innovation*. 2019. № 6:2. P. 179–210.

25. *Pacut A.* Drivers toward Social Entrepreneurs Engagement in Poland: An Institutional Approach // *Administrative sciences*. 2020. № 10 (1). P. 5.

26. *Mair J., Noboa E.* Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture get formed // *Social entrepreneurship* / ed. by J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts. N.Y. : Palgrave MacMillan, 2006. P. 121–136.

27. *Fomina Y., Chahine T.* Social Entrepreneurship Factors of Success and Failure in the Omsk Region of Russia // *Responsible People. The Role of the Individual in CSR, Entrepreneurship and Management Education* / ed. by F. Farache, G. Grigore, A. Stancu, D. McQueen. Palgrave Macmillan, 2019. P. 89–111.

28. *Patton M.Q.* Qualitative Research and Evaluation Methods. 4th ed. Thousand Oaks : Sage Publications, 2015.

29. *Short J., Todd W.M., Lumpkin G.* Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2009. № 3. P. 161–194.

30. *Saebi T., Foss N.J., Linder S.* Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises // *Journal of Management*. 2019. Vol. 45, № 1. P. 70–95.

31. *Yin R.* Case study research: Design and methods. 5th ed. Applied social research methods series. Thousand Oaks, California : Sage Publications, Inc., 2014.

32. *Grima-Farrell C.* The Collective Case Study Design: Comparing Six Research to Practice Case Studies // *What Matters in a Research to Practice Cycle?* Singapore : Springer, 2017.

33. *Eriksson P., Kovalainen A.* Qualitative Methods in Business Research. London : Sage, 2008.

34. *Social Economy Enterprises*. 2020. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en (date of access: 22.12.2020).

35. *Social Economy*. 2020. URL: <https://www.socialeconomy.eu.org/about/> (date of access: 22.12.2020).

36. *Denzin N.K.* The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods. N. Y. : McGraw-Hill, 1978.

37. *Bryman A.* Integrating quantitative and qualitative research: How is it done? // *Qualitative Research*. 2006. Vol. 6, № 1.

38. *Clarke V., Braun V., Hayfield N.* Thematic analysis // *Qualitative psychology: A practical guide to research methods*. 2015. P. 222–248.

Motives of Social Entrepreneurship in the EU's Education and Enlightenment Field

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 255–272. DOI: 10.17223/19988648/54/15

Yulia A. Fomina, Dostoevsky Omsk State University (Omsk, Russian Federation). E-mail: Fomina-u-a@yandex.ru

Irina V. Katunina, Dostoevsky Omsk State University (Omsk, Russian Federation). E-mail: i.v.katunina@gmail.com

Keywords: social entrepreneurship, motives, education, European Union.

JEL L26, I2

The project “Social Entrepreneurship: The European Union Experience and Practices”, No. 2017-3334/040-001, is co-financed by the European Commission within the framework

of Jean Monnet Actions. The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the content which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

This study examines the motives (reasons) of social entrepreneurship in the field of education and enlightenment of the European Union. We used the methodology of collective case study to answer the research questions. Our final sample includes seven social enterprises which work at different levels (from European to local) and in different EU countries. We identified the following motives of social entrepreneurship in the field of education in the EU: 1) the desire to change society; 2) self-realization; 3) networking; 4) personal life situation; 5) access to funding and grant support. These motives in general (without details) are identical to the well-known motives of social entrepreneurship. A detailed analysis of the motives of social entrepreneurship in the field of education and enlightenment of the EU allowed us to identify its distinctive features (that are determined by the field of activity), namely: the motive to change society by means of education and art; the motive of self-realization by means of the acquisition or implementation of professional experience in the field of education and enlightenment; the motive of networking by means of the inclusion of educational institutions, students, pupils, teachers; the motive of networking by means of the involvement of children and youth as key participants and volunteers; personal life situation as a motive was often associated with obtaining education and new knowledge in difficult socioeconomic circumstances in the past. The studied social enterprises belong to the EU that has an influence on the studied motives: the desire to change society by means of education and introduction of the European Union's fundamental values; the motive of state funding and grant support by means of access to the European funds. This study has its limitations being a collective case of seven non-profit organizations engaged in social and entrepreneurial activities in the field of education and enlightenment. These organizations operate at different levels (from European to local), but the case does not cover all the EU countries and at the same time does not show the specifics of particular countries that may become directions for future research. This study also has limitations imposed by the qualitative approach methodology. The obtained results can be used to conduct a quantitative study in the future with a survey of social entrepreneurs in the field of education and enlightenment in the EU.

References

1. Monzón, J.L. & Chaves, R. (2020) *The Social Economy in the European Union*. (Report). Brussels: European Economic and Social Committee, [Online] Available from: www.eesc.europa.eu (Accessed: 22.12.2020).
2. EC. (2020) *Social economy in the EU*. [Online] Available from: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_en (Accessed: 22.12.2020).
3. *Social Economy Europe*. (2020). [Online] Available from: <http://www.social-economy.eu.org/> (Accessed: 22.12.2020).
4. Volunteering in the European Union // Educational, Audiovisual & Culture Executive Agency (EAC-EA). Final Report submitted by GHK. London, 2010.
5. *UK Civil Society Almanac*. (2019) How many people volunteer and what do they do? [Online] Available from: <https://data.ncvo.org.uk/volunteering/> (Accessed: 22.12.2020).
6. EC. (2020) *European Social Fund*. [Online] Available from: <https://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=62&langId=en>. (Accessed: 22.12.2020).
7. Chahine, T. (2016) *Introduction to Social Entrepreneurship*. CRC Press: Boca Raton.
8. Doherty, B., Haugh, H. & Lyon, F. (2014) Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*. 16 (4). pp. 417–436.
9. Pache, A.C. & Santos, F. (2012) Inside the hybrid organization: selective coupling as a response to competing institutional logics. *Academy of Management Journal*. 56. pp. 972–1001.

10. Davies, I.A. & Doherty, B. (2019) Balancing a Hybrid Business Model: The Search for Equilibrium at Cafedirect. *Journal of Business Ethics*. 157. pp. 1043–1066.
11. Alter, S.K. (2003) *Social enterprise: A typology of the field contextualized in Latin America*. Working Paper. Washington D.C.
12. Dees, J.G. (2012) A Tale of Two Cultures: Charity, Problem Solving, and the Future of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*. 111 (3). pp. 321–334.
13. Austin, J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006) Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice*. 30 (1). pp. 1–22.
14. Ghalwash, S., Tolba, A. & Ismail, A. (2017) What motivates social entrepreneurs to start social ventures? An exploratory study in the context of a developing economy. *Social Enterprise Journal*. 13 (3). pp. 268–298.
15. Hockerts, K. (2018) The Effect of Experiential Social Entrepreneurship Education on Intention Formation in Students. *Journal of Social Entrepreneurship*. 9 (3). pp. 234–256.
16. Thomsen, B., Muurlink, O. & Best, T. (2019) Backpack Bootstrapping: Social Entrepreneurship Education Through Experiential Learning. *Journal of Social Entrepreneurship*. 10 (3).
17. Zhu, Y., Rooney, D. & Phillips, N. (2016) Practice-based wisdom theory for integrating institutional logics: A new model for social entrepreneurship learning and education. *Academy of Management Learning and Education*. 15 (3). pp. 607–625.
18. Schlee, P.R., Curren, M.T. & Harich, K.R. (2009) Building a marketing curriculum to support courses in social entrepreneurship and social venture competitions. *Journal of Marketing Education*. 31 (1). pp. 5–15.
19. Smith, K. (2008) Embedding enterprise education into the curriculum at a research-led university. *Education and Training*. 50 (8-9). pp. 713–724.
20. Melnikova, J. (2020) Leading complementary schools as non-profit social entrepreneurship: Cases from Lithuania. *Management in Education*. 34 (4). pp. 149–156.
21. Germak, A.J. & Robinson, J.A. (2014) Exploring the Motivation of Nascent Social Entrepreneurs. *Journal of Social Entrepreneurship*. 5 (1). pp. 5–21.
22. Baiert, R., Grichnik, D., Spörrle, M. & Welp, I.M. (2014) Antecedents of Social Entrepreneurial Intentions: The Role of an Individual's General Social Appraisal. *Journal of Social Entrepreneurship*. 5 (2). pp. 123–145.
23. Dufays, F. & Huybrechts, B. (2014) Connecting the Dots for Social Value: A Review on Social Networks and Social Entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*. 5 (2). pp. 214–237.
24. Lubberink, R., Blok, Ophem, V.J. & Omta, O. (2019) Responsible innovation by social entrepreneurs: an exploratory study of values integration in innovations. *Journal of Responsible Innovation*. 6 (2). pp. 179–210.
25. Pacut, A. (2020) Drivers toward Social Entrepreneurs Engagement in Poland: An Institutional Approach. *Administrative Sciences*. 10 (1). p. 5.
26. Mair, J. & Noboa, E. (2006) Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture get formed. In: Mair, J., Robinson, J. & Hockerts, K. (eds) *Social entrepreneurship*. N.Y.: Palgrave MacMillan. pp. 121–136.
27. Fomina, Y. & Chahine, T. (2019) Social Entrepreneurship Factors of Success and Failure in the Omsk Region of Russia. In: Farache, F., Grigore, G., Stancu, A. & McQueen, D. (eds) *Responsible People. The Role of the Individual in CSR, Entrepreneurship and Management Education*. Palgrave Macmillan. pp. 89–111.
28. Patton, M.Q. (2015) *Qualitative Research and Evaluation Methods*. 4th ed. Thousand Oaks: Sage Publications.
29. Short, J., Todd, W.M. & Lumpkin, G. (2009) Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 3. pp. 161–194.
30. Saebi, T., Foss, N.J. & Linder, S. (2019) Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises. *Journal of Management*. 45 (1). pp. 70–95.

31. Yin, R. (2014) *Case study research: Design and methods*. 5th ed. Applied social research methods series. Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc.
32. Grima-Farrell, C. (2017) The Collective Case Study Design: Comparing Six Research to Practice Case Studies. In: *What Matters in a Research to Practice Cycle?* Singapore: Springer.
33. Eriksson, P. & Kovalainen, A. (2008) *Qualitative Methods in Business Research*. London: Sage.
34. EC. (2020) *Social Economy Enterprises*. [Online] Available from: https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en (Accessed: 22.12.2020).
35. *Social Economy*. (2020). [Online] Available from: <https://www.socialeconomy.eu.org/about/> (Accessed: 22.12.2020).
36. Denzin, N.K. (1978) *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. New York: McGraw-Hill.
37. Bryman, A. (2006) Integrating quantitative and qualitative research: How is it done? *Qualitative Research*. 6 (1).
38. Clarke, V., Braun, V. & Hayfield, N. (2015) Thematic analysis. In: Smith, J. A. (Ed.). (2003). *Qualitative psychology: A practical guide to research methods*. Sage Publications, Inc. pp. 222–248.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.02

DOI: 10.17223/19988648/54/16

М.Л. Дорофеев

СОВРЕМЕННАЯ ДОЛГОВАЯ ПРОБЛЕМА США В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Глобальный долг угрожающе быстро растет с начала 2000-х гг., но на эти средства правительства и центральные банки многих стран в большей степени поддерживают инвесторов, поскольку они продолжают печатать деньги и выкупать огромный объем финансовых активов с рынков для обеспечения рынков и экономики ликвидностью. В этой связи вызывает беспокойство не только проблема роста долговой нагрузки мировой экономики, но и то, какое влияние данная проблема оказывает на динамику экономического неравенства. Целью работы является анализ и уточнение взаимосвязей между государственным долгом и уровнем экономического неравенства в США за период 1910–2018 гг. Получены выводы о том, что корреляция между исследуемыми показателями неустойчива и изменяется со временем под влиянием других факторов, таких как уровень предельных налоговых ставок и государственных расходов на борьбу с бедностью, финансируемых за счет того же самого долга. Главным риском в решении современной долговой проблемы в контексте регулирования экономического неравенства нам представляется рост межпоколенческого экономического неравенства и перенос налоговой нагрузки на будущие поколения, в то время как современные налогоплательщики получают более высокий уровень финансирования общественных благ, более выгодные условия для повышения качества жизни и накопления пенсионного капитала. Основными рекомендациями являются принятие государством всех возможных усилий для сдерживания роста государственного долга до темпов не выше, чем растет экономика; развитие системы фискального регулирования богатства инвесторов и доходов от инвестирования; оптимизация налогов на наследство и, конечно, продолжение решения проблемы избегания налогов и офшоров.

Ключевые слова: экономическое неравенство, государственный долг, монетарная политика, новая монетарная теория, фискальная политика, налоги, государственное регулирование

Введение

Долговая проблема мировой экономики каждый раз обостряется после того, как наступает очередной экономический кризис. Финансовая политика большинства развитых стран основана на предпосылке, что государственный долг не обязательно погашать. Сторонники новой монетарной теории (англ. Modern Monetary Theory – MMT) убеждены, что в периоды

низких процентных ставок эффективное правительство должно занимать больше, чем обычно, поскольку оно способно извлекать положительный эффект финансового рычага от использования дешевых средств долгового финансирования, обеспечивая опережающий экономический рост относительно роста долговой нагрузки.

Проблемы и вызовы, с которыми столкнулась мировая экономика, вынуждают регуляторов сегодня идти гораздо дальше, чем они делали раньше [1]. Так, список активов, которые выкупает регулятор, постепенно расширяется, в основном в их число входят инструменты долгового рынка, однако в 2020 г. впервые в истории ФРС США начали выкупать облигации с мусорными рейтингами, и кроме этого, в СМИ активно обсуждались перспективы запуска программы по выкупу акций с рынка. Вместе с тем откладывание реформ налоговой системы, необходимых для балансировки бюджетной системы, и раздувание проблемы хронического дефицита и роста государственного долга сделали чистое публичное богатство во многих странах отрицательным [2].

Сегодня все чаще возникают вопросы, связанные с тем, как тот или иной аспект государственной экономической политики, выходящей за рамки обычных действий регуляторов, повлияет на динамику экономического неравенства. В данной работе анализируются взаимосвязи изменений государственного долга и экономического неравенства в США в исторической перспективе и в современных условиях.

Обзор литературы

Одна из первых теоретических работ, в которых затрагивалась проблематика анализа взаимосвязи государственного долга и экономического неравенства, – статья A. Cukierman and A. Meltzer [3]. Авторы начинают с идеи, что главной функцией государственного долга является перераспределение налогового бремени во времени и между поколениями. Исследование сосредоточено на анализе условий, при которых большая часть общества проголосует за более высокие бюджетные дефициты и более высокий долг для того, чтобы увеличить текущий уровень жизни и потребления. В заключении авторы пишут, что в периоды различных шоков, в том числе войн и кризисов, правительство вынуждено увеличивать государственный долг для финансирования государственных расходов. Если финансировать увеличение государственных расходов только за счет повышения налогов, то уровень доходов текущего поколения будет сравнительно ниже, чем у будущих поколений. Снижение доходов за счет фискальных ограничений текущего поколения увеличит долю людей, голосующих за увеличение государственного долга, чтобы компенсировать падение уровня потребления. Таким образом, для оптимизации потребления между текущими и будущими поколениями при резком росте расходных обязательств бюджетной системы политики вынуждены искать баланс между налогами и государственным долгом и использовать оба источника финансовых ресурсов.

Еще одной теоретической работой является исследование N. Mankiw [4], в котором автор показывает, что высокий уровень государственного долга оказывает влияние на рост экономического неравенства. Государственный долг влияет на распределение доходов и уровень потребления инвесторов и потребителей¹. Стоимость долга будет увеличиваться с ростом долговой нагрузки. Следовательно, при прочих равных условиях, при росте государственного долга будет расти и нагрузка на бюджет по его обслуживанию. Для того чтобы сбалансировать бюджет, вероятно, придется увеличивать налоговое бремя. Последствием этих мер, по мнению авторов, станет неравномерная налоговая нагрузка на потребителя и на инвестора. Рост налогов будет неодинаково влиять на инвесторов и на потребителей, поскольку у инвестора есть доход от использования капитала, который ставит его в более выгодные условия.

P. Pestieau и E. Thibaut [5], описывая теорию предлагаемой ими макроэкономической модели, отмечают, что государственный долг наряду с накопительной пенсионной системой является инструментом увеличения экономического неравенства по богатству, поскольку они создают неодинаковые возможности для темпов роста богатства для богатых и бедных людей. Богатые имеют более высокую норму сбережения и на длинных горизонтах значительно обгоняют людей с низкими доходами и невысокой долей сбережения по уровню богатства и капитальных доходов.

В статье M. Azzimonti et al. [6] описана теория, согласно которой существует положительная связь между ростом публичного долга и экономическим неравенством. Экономическое неравенство часто ассоциируется с рисками утраты/снижения личного дохода, таким образом, авторы связывают рост экономического неравенства с возможным ростом государственного долга для компенсации выпадающих доходов и сглаживания последствий военных и кризисных периодов развития экономики. Авторы отмечают существенный рост государственного долга с 1970-х гг., сопоставляя его с тем, как неравномерно изменялось внутристрановое экономическое неравенство по доходам в мире (по их данным, оно выросло только в некоторых странах). Также они подчеркивают важность учета эффекта глобализации мировой экономики при исследовании зависимостей между государственным долгом и экономическим неравенством.

S. Röhr и C. Winter [7] проводили эмпирическое исследование вопроса, как снижение уровня государственного долга со специфическим сложившимся уровнем неравенства и долговых ограничений может повлиять на изменение уровня благосостояния общества. Авторы пишут, что политика сокращения долговой нагрузки, ужесточения параметров макропруденциального регулирования и повышения стоимости долга неизбежно приведет к заметному снижению уровня благосостояния. Радикальные долговые реформы и бюджетная консолидация будут стоить экономике страны достаточно дорого, поскольку издержки переходного периода по снижению

¹ В оригинале «savers and spenders».

показателя «государственный долг к ВВП», скорее всего, окажутся выше, чем долгосрочные выгоды от экономического роста с невысокими значениями долговой нагрузки. Для сглаживания негативного эффекта сокращения государственного долга на уровень благосостояния предлагается растянуть период его сокращения во времени.

R. Arawatari и T. Ono [8] исследовали данные о динамике государственного долга и экономического неравенства по странам ОЭСР за период 1980–2010 гг. В заключении авторы пишут, что между внутрискановым неравенством и государственным долгом существует высокая положительная корреляция. Она проявляется в том, что рост неравенства по доходам внутри страны приводит к росту ее государственного долга и снижению государственного долга в иностранных государствах.

M. Francesco и P. Sunny [9] проанализировали выборку из более чем 30 развитых и развивающихся стран за 17 лет и сделали выводы о том, что едва ли существует универсальное золотое правило уровня долговой нагрузки для максимизации темпов экономического роста. Формула успеха в использовании долга для ускорения экономического роста неодинакова и специфична для стран с разным уровнем неравенства по коэффициенту Джини. Страны с более низким коэффициентом Джини, т.е. с меньшим уровнем неравенства, продемонстрировали более интенсивную взаимосвязь между уровнем долга и экономическим ростом. Исследователи отметили достаточно высокий уровень зависимости между параметрами индекса Джини и уровнем государственного долга к ВВП. Вместе с тем авторы отмечают нехватку данных для более масштабного по охвату времени исследования и необходимость учитывать параметры налоговой системы для перепроверки и уточнения полученных результатов.

Материалы и методы исследования

Под экономическим неравенством мы понимаем степень дифференциации по показателям экономического благосостояния (доходов и чистого богатства) среди как различных групп граждан внутри одной страны (внутрискановое экономическое неравенство), так и между различными странами (межскановое экономическое неравенство).

В социологии к измерителям уровня неравенства доходов, как правило, относят показатели коэффициента Джини и коэффициента фондов [10–11]. Кроме этого, очень часто для оценки уровня экономического неравенства используется статистическая информация о долях верхнего 1% или 0,1% населения страны по уровню национального дохода или богатства.

Объектом исследования является США, как страна с наиболее высоким уровнем неравенства среди англоговорящей группы развитых стран.

Предметом исследования является взаимосвязь между уровнем экономического неравенства и размерами государственного долга. В качестве количественных индикаторов исследуемых явлений были выбраны доли 1% людей с наивысшим уровнем доналогового дохода и богатства, а также величина государственного долга в % к ВВП.

Основными методами проведения исследования являются анализ и синтез теоретической и статистической информации, а также графический анализ. В качестве опорного метода исследования был выбран метод графического анализа, обладающего преимуществами визуализации результатов сравнительного анализа трендов исследуемых переменных, а также простоты использования и возможностей развития полученных результатов в дальнейших исследованиях.

Информационной базой исследования стали данные о динамике экономического неравенства, налогов, государственного долга и прочих показателей в следующих источниках: World inequality database (2018), World inequality report (2018), Worldwide tax database (2020), Our world in data (2020) и IMF Global debt database (2020) [2, 12–13].

Результаты

События первой половины XX в. (мировые войны и Великая депрессия) стали очень сложным испытанием для всей мировой экономики, в результате чего правительствам большинства стран приходилось наращивать государственный долг до чрезвычайно (по тем временам) высоких уровней. Дефициты бюджетов и необходимость финансирования военных расходов, заставили многие страны радикально повысить налоговую нагрузку и предельные налоговые ставки как в период Первой, так и Второй мировой войны.

Политика управления публичными финансами и долговой устойчивостью большинства развитых стран строилась на идее о том, что следует придерживаться безопасного уровня государственного долга и контролировать его в рамках 40–60% ВВП, поскольку чрезмерно высокие задолженности ложились излишне высоким процентным бременем на бюджетную систему. В форсмажорных и кризисных ситуациях правительства разных стран наращивали государственный долг, но его повышение часто одновременно сопровождалось и ростом налоговой нагрузки. Это позволяло провести бюджетную консолидацию и восстановить безопасный уровень долговой нагрузки бюджетной системы после преодоления кризисов. На рис. 1 показано, как изменялась политика финансового регулирования экономики США в период 1900–2018 гг.

На рис. 1 можно выделить шесть временных периодов, каждому из которых соответствуют различные настройки финансового механизма экономики США и относительно каждого проводится своя специфическая финансовая политика, оказывающая соответствующее влияние на динамику экономического неравенства в стране. Качественная оценка данных периодов представлена в таблице.

В первые четыре периода, вплоть до 1980-х гг. рост долговой нагрузки компенсировался одновременным ростом налоговой нагрузки. Это демонстрирует нам две важные особенности проведения государственной финансовой политики того времени. Во-первых, она проводилась в соответствии с принципом обеспечения долгосрочной долговой устойчивой бюджетной системы. Во-вторых, финансирование обязательств правительства

осуществлялось за счет средств текущих налогоплательщиков, которые являлись главными бенефициарами антикризисной стимулирующей государственной политики.

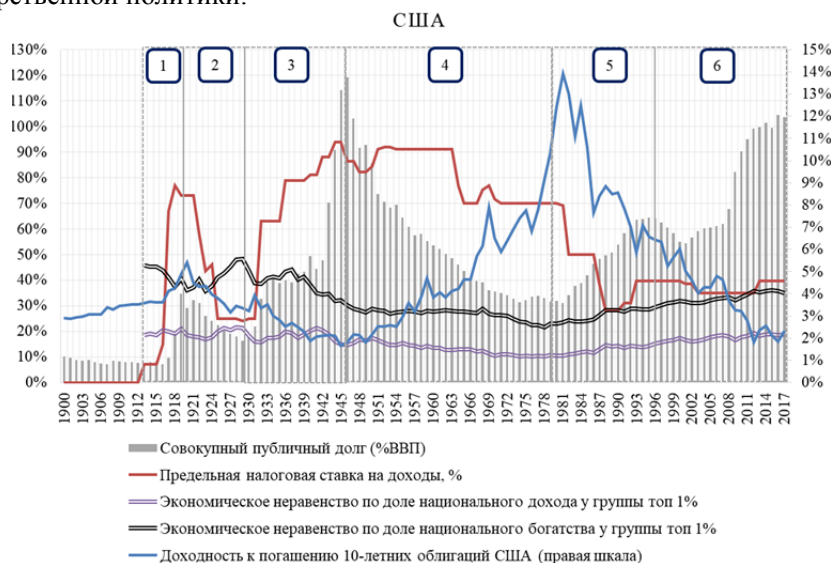


Рис. 1. Динамика государственного долга в % к ВВП, доходность к погашению 10-летних облигаций¹ и предельная налоговая ставка на доходы в США за период 1900–2018 гг. *Источник:* составлено автором

**Оценка трендов различных макроэкономических показателей
и политики финансового регулирования экономики США,
представленных на рис. 1**

№	Период (примерная датировка), годы	Госдолг в % ВВП (обязательства будущих налогоплательщиков)	Предельная налоговая ставка на доходы (обязательства текущих налогоплательщиков)	Доходность 10-летних облигаций (стоимость обслуживания долга)	Оценка политики финансового регулирования (0 – максимально жесткая; 3 – максимально мягкая)	Экономическое неравенство по доходам и богатству
1	1910–1920	↑	↑	↑	1	↓
2	1921–1929	↓	↓	↓	2	↑
3	1930–1945	↑	↑	↓	2	↓
4	1946–1980	↓	↓	↑	1	↓
5	1981–1995	↑	↓	↓	3	↑
6	1996–н.в.	↑	→	↓	2	↑

Источник: составлено автором.

¹ Доходность к погашению 10-летних облигаций США взята как стоимость капитала для финансирования долгосрочного государственного долга и привязана к правой шкале.

В конце первой половины XX в. уровень государственного долга в США был так же велик в относительном выражении, как в настоящее время. Кроме этого, в 1940–1950-х гг. уровень инфляции и процентных ставок был почти так же низок, как сегодня. Однако направления и принципы проведения бюджетно-налоговой политики в сравниваемых периодах заметно отличаются.

Дискуссия

Сегодня правительства большинства стран не спешат увеличивать налоги и радикально снижать уровень государственного долга, продолжая тратить больше, чем позволяет уровень государственных доходов. После окончания Второй мировой войны многие развитые страны удерживали предельные налоги на доходы на высоком уровне до тех пор, пока долговая проблема не будет взята под контроль. В первые три четверти XX в. эмпирическим путем была проверена гипотеза о том, что решение долговой проблемы за счет ужесточения фискальной политики, т.е. за счет средств текущих налогоплательщиков, может привести к стагнации экономики. А. Cukierman and A. Meltzer [3] описывали это в своем исследовании, подчеркивая негативное влияние жесткой налоговой политики на темпы роста доходов и потребительский спрос. В XX в. жесткая государственная финансовая политика дважды приводила США и мировую экономику к масштабным экономическим кризисам: первый – Великая депрессия 1930-х гг., а второй – стагфляция 1970-х гг. После реформы мировой валютной системы 1970–1980-х гг. политика финансового регулирования кардинально изменилась. Сегодня регуляторы принципиально избегают решения долговой проблемы за счет средств текущих налогоплательщиков, предпочитая удерживать предельные ставки налогов на сравнительно умеренных и в ряде случаев низких уровнях.

В научной литературе слабо проработан сравнительный анализ эффективности таких мер, как снижение государственных расходов и рост налогов [14]. Считается, что негативные экономические эффекты от жесткой фискальной политики могут превысить положительные эффекты от сокращения долговой нагрузки, поэтому вместо повышения налоговых ставок следует сделать все возможное для постепенного мягкого решения долговой проблемы посредством (1) контроля процентной нагрузки на бюджетную систему, (2) распределения дюрации государственного долга равномерно во времени, что позволит сгладить процесс его рефинансирования и погашения, и главным образом за счет (3) ускорения темпов экономического роста, т.е. более быстрого роста знаменателя в показателе «государственный долг к ВВП». Таким образом, с 1980-х гг. правительства развитых стран продолжают наращивать государственный долг, увеличивая обязательства будущих налогоплательщиков и полностью перекладывая эту проблему на будущие поколения.

В истории экономических учений пишут про экономическое неравенство и проблему классовой борьбы, но стратегий и реальных целенаправ-

ленных действий по решению этой проблемы для капиталистического устройства экономики не представлено. В трудах по экономической теории, центральной идеей которых было устранение несовершенств капиталистической экономики и принцип государственного вмешательства в экономику для регулирования социальных диспропорций, не описаны подтверждения того, что в реальной практике реализации государственной финансовой политики большинства стран преследовалась цель по радикальной борьбе с экономическим неравенством [15–16].

Дж.М. Кейнс в своих трудах упоминал проблему борьбы с экономическим неравенством, но делал это с большой осторожностью, ссылаясь на то, что экономическая политика, нацеленная на всеобщее равенство, и нерегулируемая свободная конкуренция являются крайностями и не могут быть основой устойчивого развития экономики. В том числе и за такую нерешительность в борьбе с экономическим неравенством его теория часто подвергалась критике со стороны других ученых¹.

Марксистская школа критиковала капитализм и настаивала на отмене частной собственности. Это течение было очень популярно в XX в., но не получило широкого принятия в мировой экономике в качестве основы для проведения государственной финансовой политики современности. Мы видим, что страны континентальной Европы удерживают предельные налоговые ставки на сравнительно высоком уровне, но также мы понимаем, что эти ставки сегодня ниже, чем они были в период популярности марксизма. Фактически это означает отказ социалистов и марксистов от радикальной борьбы с экономическим неравенством и продолжение поиска «золотой середины».

Анализ данных о динамике, государственном долге и экономическом неравенстве в других развитых и развивающихся странах показывает большие страновые различия во взаимосвязях этих показателей. Изменения государственного долга не обязательно будет пропорционально и напрямую влиять на уровень экономического неравенства. Так, в России сегодня очень низкий уровень государственного долга и сравнительно жесткая бюджетная политика, направленная на стабилизацию экономики. Стремительное снижение государственного долга в России за последние 20 лет не привело к снижению экономического неравенства до среднеевропейского уровня [17].

В отличие от России, Япония стремительно наращивает уровень государственного долга и увеличивает объем активов, скупаемых на баланс Банка Японии. Япония преуспела в решении проблемы экономического неравенства, поскольку удерживает его уровень под контролем за счет эффективной системы прогрессивного налогообложения и сравнительно высоких предельных налоговых ставок.

Вместе с тем налоговые ставки не так высоки, как было в период 3 (см. таблицу), и не позволяют решить долговую проблему. Кроме этого, япон-

¹ Достаточно почитать предисловие с рецензией к переводной версии его основной работы [15].

ская экономика растет очень медленно не только по среднемировым стандартам, но и относительно темпов роста ее государственного долга. Поэтому вопрос о том, целесообразно ли Японии сохранять такие высокие предельные налоговые ставки, остается открытым.

К какому уровню государственного долга и экономического неравенства следует стремиться? Важной темой для дискуссии является определение оптимального уровня экономического неравенства. Данные исследования Milanovich, Lindert and Williamson [18] на примере Великобритании показывают, что уровень экономического неравенства существенно сократился за последние 700 лет. Рост экономического неравенства с 1980-х гг. по н.в. произошел до уровней, которые по-прежнему остаются ниже, чем было 200 лет назад, и в этом смысле по историческим меркам сегодня экономическое неравенство не является такой большой проблемой, как это было раньше.

Форсмажоры и кризисы XX в. и совпавшие с ними по времени эксперименты правительства разных стран с перенастройкой экономической политики привели к тому, что рост налогов сделал большой вклад в снижение экономического неравенства во многих странах. Большинство исследований по проблематике экономического неравенства опираются на данные последних 50 лет, но этих данных недостаточно, чтобы увидеть объективную историческую динамику исследуемых процессов и дать корректную оценку текущему уровню исследуемым явлениям [19]. В большинстве работ, посвященных проблематике экономического неравенства, авторы сравнивают текущий уровень экономического неравенства с уровнями середины XX в. Но можно ли утверждать, что это именно такие низкие уровни неравенства являются тем, к чему сегодня необходимо стремиться для обеспечения устойчивого развития мировой экономики? Этот вопрос пока остается открытым и заслуживает дополнительного исследования, в котором необходимо проявить особую гибкость и учесть эволюционные аспекты исторического, культурного, социального, политического и технологического прогресса человечества.

Выводы и рекомендации

Современная долговая политика, проводимая для решения проблемы дефицита бюджета и стимулирования экономического роста в кейнсианской манере, без адекватной прогрессивной системы налогообложения в экономике, приводит к тому, что государство поддерживает инвесторов, которыми в основном являются наиболее богатые люди, имеющие накопления для инвестирования. Приток ликвидности является решающим фактором надувания огромных ценовых пузырей на финансовых рынках, что создает большое количество проблем для роста экономического неравенства.

Во-первых, современная финансовая политика приводит к росту экономического неравенства по богатству, что подтверждают данные по большинству стран, которые мы проанализировали. Во многих развитых стра-

нах существует прогрессивная система налогообложения, которая сдерживает рост неравенства по доходам. Вместе с тем в большинстве из них существуют сложные системы налоговых льгот и вычетов для долгосрочных инвесторов, по-прежнему не решены проблема офшоров и избегания налогов, что создает большие преграды на пути решения проблемы роста экономического неравенства. В созданных условиях галопирующей инфляции финансовых активов темпы роста трудовых доходов гарантированно ниже, чем темпы роста доходов от инвестирования.

Во-вторых, когда долговая проблема мировой экономики решается за счет доходов будущих поколений, создается межпоколенческое неравенство возможностей. Будущим поколениям придется либо платить более высокие налоги на доходы для погашения долга, либо сокращать расходы бюджетной системы, качество и объем публичных благ, либо платить инфляционный налог для девальвации долга. Ценовые пузыри на финансовых рынках создают высокую базу для цен на финансовые активы и сокращают возможности для будущих поколений по накоплению капитала, поскольку ожидаемая доходность инвестора очень низкая. Будущие поколения будут лишены сопоставимых возможностей по покупке квартиры, высокодоходных инвестиционных активов, поскольку для этого им потребуется тратить более высокую долю своих будущих трудовых доходов. Им будет сложнее накопить себе сопоставимый объем пенсионного капитала.

Если мировая общественность всерьез нацелена решать проблему экономического неравенства в рамках реализации ЦУР ООН, то правительствам большинства стран следует оптимизировать прогрессивную систему подоходных налогов, налогов на наследство и самое главное необходимо проводить исследования в области возможностей введения прогрессивных налогов на богатство, в частности на то, которое сконцентрировано и обращается на финансовых рынках. Безусловно, остается актуальным решение вопросов уклонения от налогов и борьбы с офшорами.

Важно отметить, что повышение налогов на самых успешных и богатых может иметь не только положительные, но и отрицательные последствия. С высокой вероятностью подобные действия позволят взять под контроль экономическое неравенство и сбалансируют бюджетную систему большинства стран; позволят начать решение нерешаемой долговой проблемы. Вместе с тем есть риски замедления темпов экономического роста и технологического прогресса и сокращения инвестиционной и предпринимательской активности.

Кроме этого, для стран, в которых в настоящее время наблюдаются проблемы с эффективностью государственного управления и коррупцией, радикальное повышение налогов может стать низкоэффективным решением, которое не приведет ни к чему хорошему, кроме как к дальнейшему обогащению богатых и еще большему замедлению экономического роста. Для таких стран, как, например, Россия, перед проведением налоговой реформы следует провести ряд других реформ, связанных с борьбой с коррупцией, повышением эффективности судебной системы и качества работы общественных институтов.

Обязательно оговоримся, что в этом вопросе не существует универсального решения для всех стран, поскольку условия для данной задачи слишком разные. Следует очень осторожно относиться к подобным реформам и дополнительно предварительно исследовать и смоделировать возможные варианты развития событий, поскольку последствия радикального повышения налогов для борьбы с экономическим неравенством не так очевидны, как может казаться на первый взгляд.

Заключение

Изменение государственного долга в большей степени коррелирует с изменениями неравенства по богатству и в меньшей – с неравенством по доходам.

В проведенном исследовании получены выводы о том, что уровень экономического неравенства не имеет прямой связи с конкретным уровнем государственного долга к ВВП страны. Современная долговая политика развитых стран не обязательно будет приводить к росту уровня экономического неравенства и все зависит от прочих условий финансового регулирования экономики.

На примере США мы проанализировали то, как изменения в финансовой политике одной страны оказывали влияние на динамику государственного долга к ВВП и экономического неравенства. Результатом этого исследования является идея о том, что современный уровень экономического неравенства выше, чем был в середине XX в., но при этом он все равно остается ниже, чем был 200–700 лет назад. Кейнсианские эксперименты с экономической политикой и радикальное повышение предельных налоговых ставок в середине прошлого века косвенно повлияли и позволили снизить уровень экономического неравенства. Удерживание ставок на высоком уровне достаточно длительное время привело к новому стагфляционному кризису 1970-х гг. и краху кейнсианства, после чего были запущены процессы финансового дерегулирования. В этой связи следует очень внимательно и аккуратно продумывать соответствующие реформы по радикальному повышению налогов для борьбы с экономическим неравенством во избежание очередной стагфляции мировой экономики.

В рекомендациях обоснована современная проблема роста государственного долга. Главную опасность в решении данной проблемы в контексте регулирования экономического неравенства представляют риски роста межпоколенческого экономического неравенства. Мы видим, как происходит перенос налоговой нагрузки на будущие поколения, в то время как современные налогоплательщики имеют лучшие возможности для повышения качества жизни, накопления пенсионного капитала и в целом живут при более высоком уровне финансирования общественных благ. Всего этого может не быть у будущих поколений налогоплательщиков из-за вероятного обострения долговой проблемы в будущем, поскольку им придется либо больше платить налогов на их доходы, либо платить высокий

инфляционный налог, либо идти на сокращение государственных расходов и финансирования общественных благ для решения «нерешаемой долговой проблемы».

В этой связи основными рекомендациями сегодня являются принятие всех возможных усилий для сдерживания роста государственного долга до темпов не выше, чем растет экономика; развитие системы фискального регулирования богатства инвесторов и доходов от инвестирования; оптимизация налогов на наследство и, конечно, продолжение решения проблемы избегания налогов и офшоров.

Литература

1. Condon C., Saraiva C. Powell Says Fed Policies ‘Absolutely’ Don’t Add to Inequality. // Bloomberg Economics. 2020. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-29/powell-says-fed-policies-absolutely-don-t-add-to-inequality?utm_content=business&utm_source=twitter&utm_medium=social&cmpid=socialflow-twitter-business&utm_campaign=socialflow-organic (date of access: 03.07.2020).
2. World inequality report. 2018. URL: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf> (date of access: 05.07.2020).
3. Cukierman A., Meltzer A.H. A political theory of government debt and deficits in a neo-Ricardian framework // American Economic Review. 1989. № 79 (4). P. 713–732.
4. Mankiw N.G. The savers-spenders theory of fiscal policy // American Economic Review. 2000. № 90. P. 120–125. DOI: 10.1257/aer.90.2.120
5. Pestieau P., Thibaut E. Love thy children or money: Reflections on debt neutrality and estate taxation // Economic Theory. 2012. № 50. № 3 1–57.
6. Azzimonti M., de Francisco E., Quadrini V. Financial globalization, inequality, and the rising public debt // American Economic Review. 2014. № 104. P. 2267–2302.
7. Röhr S., Winter C. Reducing government debt in the presence of inequality // Journal of Economic Dynamics and Control. 2017. № 82. P. 1–20. DOI: 10.1016/j.jedc.2017.05.007
8. Arawatari R., Ono T. Inequality and public debt: A positive analysis // Review of International Economics. 2017. № 25. P. 1155–1173. DOI: 10.1111/roie.12299
9. Francesco M., Sunny P. Growth, Debt, and Inequality. 2014. DOI: 10.2139/ssrn.2496659
10. Шевяков А.Ю. Мифы и реалии социальной политики. М., 2011. 76 с.
11. Шевяков А.Ю., Кирута А.А. Измерение экономического неравенства. М.: Лето, 2002. 317 с.
12. World inequality database. 2018. URL: <https://wid.world/data/> (date of access: 05.07.2020).
13. Worldwide tax database. 2020. URL: <http://www.worldwide-tax.com> (date of access: 11.07.2020).
14. Blanchard O., Summers L. Rethinking Stabilization Policy: Evolution or Revolution? // NBER WORKING PAPER SERIES. 2017. Working Paper 24179. doi: 10.3386/w24179
15. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
16. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 2 т. М.: Политиздат, 1978. 648 с.
17. Дорофеев М.Л. Экономическое неравенство в России: проблемы и пути их решения // Вестник ГУУ. 2020. № 9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-neravenstvo-v-rossii-problemy-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 23.10.2020).
18. Milanovic, Lindert, Williamson. 2008. Ancient Inequality // Economic Journal. March 2011. Vol. 121, is. 551. P. 255–272.

19. Дорощев М.И. Анализ причин долгосрочных изменений экономического неравенства в мировой экономике // Финансы: теория и практика/Finance: Theory and Practice. 2020. № 24 (6). С. 174–186. doi: 10.26794/2587-5671-2020-24-6-174-186

The Current Problem of the US Government Debt in the Context of Socioeconomic Inequality Regulation

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 273–286. DOI: 10.17223/19988648/54/16

Mikhail L. Dorofeev, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: dorofeevml@yandex.ru

<http://orcid.org/0000-0002-2829-9900>

Keywords: economic inequality, public debt, monetary policy, taxes, government regulation.

Global debt has risen dangerously since the early 2000s, but most governments and central banks are more supportive of investors, because they keep printing money and buying back financial assets to provide markets and economy with liquidity. In this regard, we can see increasing concern not only about the growing debt burden of the world economy, but also about the impact of this problem on the dynamics of economic inequality. The aim of the work is to analyse and clarify the relationships between public debt and economic inequality in the USA for the period of 1910–2018. This study concludes that the level of economic inequality is not directly related to the specific level of public debt and changes under the influence of other factors, such as taxes and government spending on combating poverty, financed by the new government debt. Modern financial policies lead to increased economic inequality in wealth, which is confirmed by the data for most countries. In many developed countries, there is a progressive taxation system that curbs the rising income inequality. However, in most of them, there are complex tax relief and deduction systems for long-term investors, the problem of offshore and tax avoidance remains unresolved, which creates great obstacles to solving the problem of the growing economic inequality. In the context of the galloping inflation of financial assets, the growth rate of labor income is guaranteed to be lower than the growth rate of investment income. In the recommendations, the author justifies the modern problem of the public debt growth. The main risk in addressing this problem in the context of economic inequality regulation is the risk of increasing intergenerational economic inequality. We see how the tax burden is being transferred to future generations, while modern taxpayers have better opportunities to improve their quality of life, accumulate adequate pension capital and generally live with a higher level of financing of public goods. All this may not be the case for future generations of taxpayers due to the likely exacerbation of the debt problem in the future, since they will either have to pay more taxes on their income, pay a high inflation tax, or go to reduce public spending and finance public goods to solve the “unsolvable debt problem”. In this regard, the main recommendations today are to make every possible effort to contain the growth of public debt to a rate no higher than the growth of the economy; to develop a system of fiscal regulation of investor wealth and investment income; to optimize inheritance taxes; and, of course, to continue solving the problem of tax avoidance and offshore.

References

1. Condon, C. & Saraiva, C. (2020) Powell Says Fed Policies ‘Absolutely’ Don’t Add to Inequality. *Bloomberg Economics*. [Online] Available from: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-29/powell-says-fed-policies-absolutely-don-t-add-to-inequality?utm_content=business&utm_source=twitter&utm_medium=social&cmpid=socialflow-twitter-business&utm_campaign=socialflow-organic. (Accessed: 03.07.2020).
2. *World Inequality Report*. (2018) [Online] Available from: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf>. (Accessed: 05.07.2020).

3. Cukierman, A. & Meltzer, A.H. (1989) A political theory of government debt and deficits in a neo-Ricardian framework. *American Economic Review*. 79 (4). pp. 713–732.
4. Mankiw, N.G. (2000) The savers-spenders theory of fiscal policy. *American Economic Review*. 90. pp. 120–125. DOI: 10.1257/aer.90.2.120
5. Pestieau, P. & Thibaut, E. (2012) Love thy children or money: Reflections on debt neutrality and estate taxation. *Economic Theory*. 50. pp. 31–57.
6. Azzimonti, M., de Francisco, E. & Quadrini, V. (2014) Financial globalization, inequality, and the rising public debt. *American Economic Review*. 104. pp. 2267–2302.
7. Röhr, S. & Winter, C. (2017) Reducing government debt in the presence of inequality. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 82. pp. 1–20. DOI: 10.1016/j.jedc.2017.05.007
8. Arawatari, R. & Ono, T. (2017) Inequality and public debt: A positive analysis. *Review of International Economics*. 25. pp. 1155–1173. DOI: 10.1111/roie.12299
9. Francesco, M. & Sunny, P. (2014) Growth, Debt, and Inequality. SSRN. [Online] Available from: <https://ssrn.com/abstract=2496659>. DOI: 10.2139/ssrn.2496659
10. Shevyakov, A.Yu. (2011) *Mify i realii sotsial'noy politiki* [Myths and Realities of Social Policy]. Moscow: Institute of Socio-Economic Studies of Population of RAS.
11. Shevyakov, A.Yu. & Kiruta, A.Ya. (2002) *Izmerenie ekonomicheskogo neravenstva* [Measuring Economic Inequality]. Moscow: Leto.
12. *World Inequality Database*. (2018) [Online] Available from: <https://wid.world/data/>. (Accessed: 05.07.2020).
13. *Worldwide Tax Database*. (2020). [Online] Available from: <http://www.worldwide-tax.com>. (Accessed: 11.07.2020).
14. Blanchard, O.J. & Summers, L.H. (2017) Rethinking Stabilization Policy: Evolution or Revolution? *NBER Working Paper Series. Working Paper 24179*. December 2017. DOI: 10.3386/w24179
15. Keynes, J.M. (2007) *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe* [General Theory of Employment, Interest and Money. Selected Works]. Translated from English. Moscow: Eksmo.
16. Marx, K. (1978) *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii* [Capital. Critique of Political Economy]. Translated from German. Moscow: Politizdat.
17. Dorofeev, M.L. (2020) Economic inequality in Russia: problems and ways of their solution. *Vestnik Universiteta*. 9. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskoe-neravenstvo-v-rossii-problemy-i-puti-ih-resheniya>. (Accessed: 23.10.2020). (In Russian). DOI: 10.26425/1816-4277-2020-9-85-93
18. Milanovic, B., Lindert, P.H. & Williamson, J.G. (2011). Pre-Industrial Inequality. *The Economic Journal*. 551 (121). pp. 255–272. DOI: 10.1111/j.1468-0297.2010.02403.x
19. Dorofeev, M.L. (2020) Analysis of the Causes of long-Term Changes in Economic Inequality in the Global Economy. *Finansy: teoriya i praktika – Finance: Theory and Practice*. 24 (6). pp. 174–186. (In Russian). DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-6-174-186

УДК 338

DOI: 10.17223/19988648/54/17

А.А. Гусейн, У.Ф. Садыгова

ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА ТУРИСТИЧЕСКИЙ СЕКТОР АЗЕРБАЙДЖАНА И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ТУРИЗМА В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКИЙ ПЕРИОД

Одним из секторов, наиболее пострадавших от новой пандемии коронавируса в мире, стал туризм. В связи с закрытием границ и приостановкой полетов в 2020 г. по сравнению с 2019 г. в Азербайджан прибыло в 4 раза меньше иностранцев и лиц без гражданства. В 2020 г. оборот взаимных туристических услуг снизился в 4,3 раза, возник дефицит в результате превышения импорта над экспортом туристических услуг. Кризис нанес серьезные экономические потери не только туристическому сектору, но и другим смежным отраслям. В этом исследовании авторы также оценивают влияние пандемии COVID-19 на туристический сектор и ожидаемый период восстановления. Авторы внесли предложения об изменениях, которые произойдут в постпандемический период в развитии альтернативного туризма и степени готовности Азербайджана к нему. Цель исследования – изучить влияние коронавирусной инфекции на мировую экономику и экономику страны, изучить проблемы и существующие сценарии развития, также изучить возможность использования альтернативных видов туризма в период постпандемии. Методология исследования – в исследовательской работе авторы использовали сравнительный анализ, системный подход, статистический анализ. Значимость исследования – на основе полученных аналитических результатов обобщено влияние пандемии COVID-19 на туристический сектор, обосновано применение мер, которые необходимо принять в постпандемии для туристического сектора. Результат исследования – для устранения проблем, вызванных вирусом, необходимо применить ряд новых правил путешествия в сфере туризма, которые могут включать визовый режим, вакцинацию, страхование. Требование поддерживать физическое расстояние также может изменить организационную форму туризма, и туристические компании могут быть вынуждены перейти от массового туризма к индивидуальным или небольшим групповым поездкам. В проекте «Государственной программы по восстановлению и устойчивому развитию освобожденных территорий Азербайджанской Республики на 2021–2025 годы» считается целесообразным выделить особое место для развития туризма. Оригинальность и научная новизна исследования – в ходе исследования авторы обобщили проблемы, созданные пандемией в сфере туризма, проанализировали различные сценарии будущего развития туризма, внесли ряд предложений для туристических компаний в постпандемический период. Также был изучен потенциал альтернативных видов туризма и выдвинуты соответствующие предложения по развитию туризма на освобожденных от оккупации территориях. Ключевые слова: коронавирус, ВВП, туризм, постпандемия, культурный туризм, оздоровительный туризм

Введение

По оценкам ЮНВТО, ущерб от пандемии COVID-19 для туризма составит от 900 млрд до 1,2 трлн долл. Из-за влияния пандемии COVID-19 на авиацию, по данным Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), количество людей, занятых в этой сфере в 2020 г., сократилось с 46 млн до 41,7 млн чел., что привело к потере 52,5% рабочих мест, на 58% уменьшилось туристическое путешествие [15]. Хотя авиационная отрасль закончила 2020 г. с убытком в размере 118 млрд долл., она не сможет получить прибыль в 2021 г. Таким образом, в 2021 г. прогнозируется сокращение убытков этого сектора до 38 млрд долл.

Достаточно взглянуть на один факт, чтобы представить масштаб ущерба, нанесенного этой отрасли пандемией. В отчете Международной ассоциации воздушного транспорта говорится, что авиакомпаниям по всему миру требуется помощь в размере 173 млрд долл. из-за COVID-19, при этом они платят 111 млрд долл. налогов правительствам [10, с. 1].

По данным IATA, пассажиропоток упал на 66% в 2020 г., что является самым резким спадом в истории авиации [11, р. 1]. Ожидается, что финансовые показатели авиакомпаний улучшатся сначала в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а затем в развитых странах. Несомненно, успешная вакцинация против пандемии COVID-19 может ускорить процесс восстановления авиации, туризма, общественного питания, образовательных услуг и экономики в целом.

Пандемия нанесла серьезный ущерб туристическому сектору в Азербайджане, как и в большинстве стран мира. По сравнению с 2019 г. количество иностранцев и лиц без гражданства, посетивших Азербайджан в 2020 г., уменьшилось в 4 раза. В 2020 г. количество ночевков в отелях страны уменьшилось в 3,3 раза по сравнению с 2019 г. и составило 999,8 тыс.

В этой статье также оценивается влияние пандемии Covid-19 на туристический сектор, выносятся предложения относительно ожидаемого периода восстановления и подготовки к постпандемическому периоду.

Влияние пандемии COVID-19 на туристический сектор Азербайджана

Последствия кризиса, вызванного пандемией коронавируса, он продолжают наблюдаться в туристическом секторе Азербайджана, как и в других странах. По данным Госпогранслужбы, в 2020 г. в Азербайджан прибыло 795,7 тыс. иностранцев и лиц без гражданства из 155 стран, что в 4 раза меньше, чем в 2019 г.

Как видно из рис. 1, в целях предотвращения распространения коронавирусной инфекции введение ограничительного режима на государственной границе между Азербайджанской Республикой и соседними странами, а также временные ограничения на поездки в большинстве стран привели к резкому снижению посещаемости, особенно в апреле–декабре 2020 г. Визиты в Азербайджан во втором–четвертом кварталах 2020 г. были в основном с нетуристическими целями.

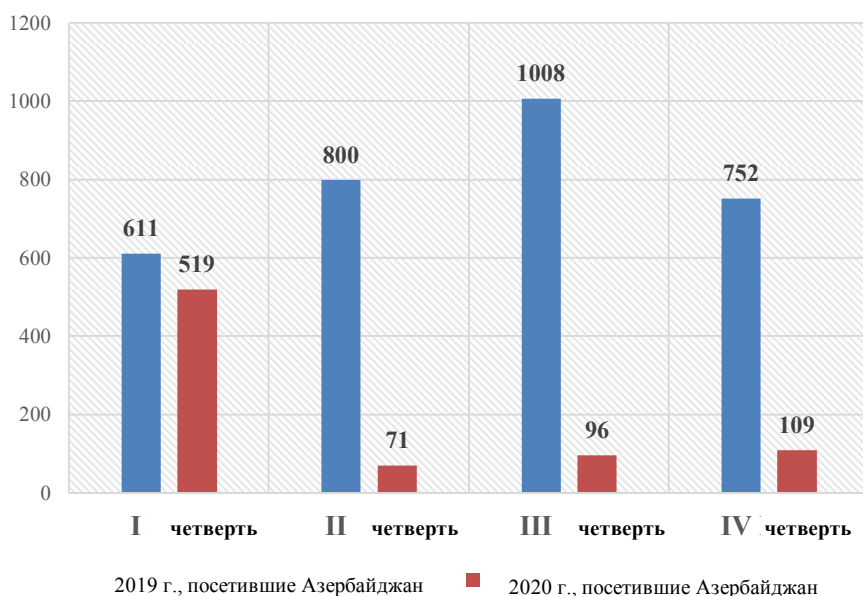


Рис. 1. Количество иностранцев и лиц без гражданства, прибывших в Азербайджан в 2019–2020 гг., тыс. чел.

Именно со второго квартала 2020 г. наблюдается резкое снижение оборота туристических услуг (рис. 2). Так, если во втором квартале 2019 г. было экспортировано туристических услуг на сумму 457 млн долл., то во втором квартале 2020 г. – на 5 млн долл. По сравнению с 2019 г. это снижение продолжилось в третьем и четвертом кварталах 2020 г.

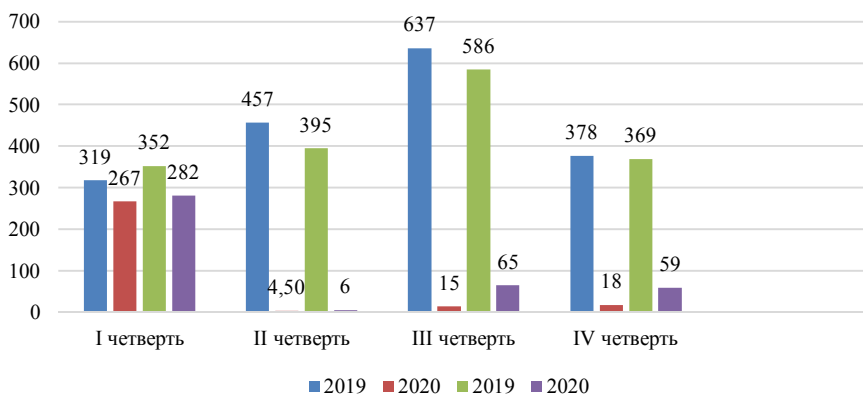


Рис. 2. Оборот туристических услуг в 2019–2020 гг., млн долл. США [8]

По данным Центрального банка Азербайджана, оборот взаимных туристических услуг в 2020 г. снизился в 4,9 раза и составил 715,9 млн долл. США. В результате превышения импорта над экспортом туристических

услуг в 2020 г. возник дефицит в размере 107,5 млн долл. США [7]. Отметим, что с 2016 г. в обороте взаимных туристических услуг в Азербайджане наблюдается положительное сальдо. Из-за воздействия пандемии COVID-19 в 2020 г. в этой области снова возник дефицит.

В 2020 г. 16% экспорта туристических услуг пришлось на командировки и 84% на личные поездки. За этот период 12% импорта туристических услуг пришлось на командировки и 88% на личные поездки.

Отметим, что в 2020 г. объем туристических услуг, оказанных зарубежными странами резидентам Азербайджана, составил 411,7 млн долл. США. 88,2% из них произошло за счет личных визитов граждан Азербайджана [8].

В результате нашего анализа выяснилось, что в 2019 г. авиакомпаниями воспользовались 40% посетителей нашей страны, тогда как в 2020 г. этот показатель составлял 27,6%. Это произошло из-за временного закрытия воздушно-транспортных путей для предотвращения распространения коронавирусной инфекции.

В 2020 г. выручка гостиниц снизилась в 3,9 раза по сравнению с прошлым годом и составила 116,8 млн манатов. Так, 60,2% получено от предоставления комнат, 29,0% – от услуг общественного питания, 2,5% – от лечения и медицинских услуг и 8,3% от оказания прочих услуг. Как видно из нашего анализа, после пандемии COVID-19 пройдет много времени, чтобы оправиться от ущерба, нанесенного туристическому сектору Азербайджана.

Развитие туристической отрасли в постпандемический период

Развитие туристического сектора в Азербайджанской Республике объявлено приоритетом, и в последние годы в этой сфере была достигнута определенная динамика. Согласно отчету Всемирного экономического форума «Туризм и конкурентоспособность путешествий» за 2019 г., Азербайджан переместился с 57-го на 28-е место в деловой среде туристического бизнеса по сравнению с предыдущим отчетом. Основываясь на достигнутых результатах, в отчете Азербайджан оценивается как «самая развитая страна в мире с точки зрения деловой среды в сфере туризма». Пандемия COVID-19 за короткий период времени нанесла серьезный урон этому динамично развивающемуся сектору.

Несмотря на то, что пандемия COVID-19 продолжает распространяться по миру в первом квартале 2021 г., развитие туристической отрасли в постпандемический период уже является основной темой обсуждения. По мнению специалистов в этой области, увеличение количества вакцинированных будет постепенно способствовать снижению ограничений на поездки, и с 2022 г. ситуация начнет нормализоваться. Даже появление нового штамма вируса COVID-19 в первом квартале 2021 г. побуждает многие штаты отказаться от своих усилий по снижению ограничений на поездки.

В отчете ЮНВТО об ограничениях на поездки анализируется текущая ситуация в 217 направлениях по всему миру. Выяснилось, что с начала февраля 2021 г. 32% всех направлений в мире (69 направлений) полностью

закрыто для международного туризма. Более половины из них (38 направлений) закрыто для туристов минимум на 40 недель. В то же время 34% направлений в мире в настоящее время частично закрыто для иностранных туристов.

Несмотря на существующую неопределенность, Азербайджан должен принять комплексные меры по развитию туристического сектора в постпандемический период. В частности, важно достичь цели «Стратегической дорожной карты по развитию специализированной индустрии туризма в Азербайджанской Республике» к 2025 г., чтобы сделать Азербайджан одним из самых привлекательных туристических направлений как в регионе, так и среди других стран.

Следует отметить, что 29,4% посетителей Азербайджана в 2019 г. составили граждане Российской Федерации, 22,9% – Грузии, 10,0% – Турции и 8,1% – Ирана. В постпандемический период можно прогнозировать увеличение количества посетителей из Турции в нашу страну. Поскольку в последнее время были предприняты серьезные шаги для облегчения поездок между двумя странами, визы были отменены и граждане получили возможность путешествовать с удостоверением личности.

С другой стороны, освобождение азербайджанских земель от оккупации создает большой туристический потенциал, особенно в этих областях. В постпандемический период важно использовать эти возможности и развивать внутренний туризм. Согласно плану действий, утвержденному Кабинетом министров Азербайджанской Республики 4 апреля 2020 г., развитие внутреннего туризма определено в качестве основных приоритетов экономической политики государства в среднесрочной перспективе с целью поддержания экономического роста и создания новых рабочих мест. Развитие этого сектора направлено на поддержку государства и привлечение частных инвестиций.

Возможности развития альтернативного туристического потенциала в Азербайджане в постпандемический период

Один из пяти приоритетов, провозглашенных в документе «Азербайджан 2030: национальные приоритеты социально-экономического развития», связан с большим возвращением на освобожденные от оккупаций территории. В документе подчеркивается, что мы можем довести долю освобожденного региона в экономической деятельности до дооккупационной ситуации и неуклонно ее увеличивать. Именно сектор туризма может сыграть исключительную роль в восстановлении экономической активности на освобожденных территориях [1].

Стоит рассмотреть потенциал альтернативного туризма в Азербайджане в постпандемический период по двум направлениям. Первое направление – это посещение с целью знакомства с природными, историческими и культурными памятниками, музеями, театрами, общественными зданиями, бытом и традициями народов (культурный туризм). Цель – улучшить миро-

воззрение человека и обогатить духовные и человеческие ценности в области различных культур. Второе направление – путешествия на курорты и оздоровительные места (оздоровительный туризм). Это не только плановая деятельность по лечению, но и реабилитация и лечение хронических заболеваний в термальных лечебных учреждениях.

Культурная сфера имеет свой экономический потенциал и вносит серьезный, растущий вклад в экономику страны: это привлекательная сфера для инвестиций, это источник развития образования, туризма, средств массовой информации и индустрии развлечений. Культура может влиять на экономические результаты разными способами. Культурная сфера стремительно развивается и ценится как мощная сфера, обеспечивающая занятость, доход и культурное разнообразие. В соответствии с Указом Президента Азербайджанской Республики № 1170 от 29 октября 2020 г. «Об организации временного специального управления на освобожденных территориях Азербайджанской Республики» представители Министерства культуры Азербайджанской Республики с целью инвентаризации и охраны памятников и учреждений культуры провели мониторинг. В ходе проведенного мониторинга было выявлено 312 государственных памятников истории и культуры. Кроме того, обнаружено 106 незарегистрированных исторических, архитектурных и археологических объектов (новых памятников), расположенных на этих территориях. Также в ходе мониторинга было обнаружено 571 учреждение культуры, в том числе 286 библиотек, 237 домов и клубов культуры, 19 музеев, 24 детские музыкальные школы, 1 кинотеатр, 2 театра, 2 галереи.

Следует отметить, что в результате оккупации Шуши вооруженными силами Армении в 1992 г. было разрушено и разграблено около 600 памятников истории и архитектуры. После освобождения Шуши в 2020 г. объявление Президентом Азербайджана этого города культурной столицей страны открывает большие возможности для развития здесь культурного туризма. В Шуше уже ведутся работы по восстановлению мероприятий – Дней поэзии Вагифа и фестиваля «Хары-Бюльбюль». С другой стороны, строительство новой дороги в Шушу и международного аэропорта в Физули создают большие возможности для развития туризма в этих областях.

Что касается оздоровительного туризма, то это не только плановые мероприятия по лечению, но и реабилитация в термальных лечебных учреждениях и лечение хронических заболеваний в центрах ухода за престарелыми. Развивающимися странами в сфере оздоровительного туризма являются Индия, Коста-Рика, Венгрия, Турция, Литва, Израиль, Иордания, Таиланд, Малайзия, Южная Корея и Куба. По оценкам исследователей, на медицинские услуги люди тратят от 3 тыс. до 10 тыс. долл. на человека. Таким образом, этот рынок туризма оценивается в 125 млрд в 2021 г. Доходы рынка здравоохранения составили 4,2 трлн долл. в 2018 г. и, как ожидается, вырастут более чем на 6,4% в следующем году. В то же время расходы на оздоровительный туризм в США оцениваются в 3,5 млрд долл., в Европе – в 2,5 млрд долл. [15, р. 5].

В Азербайджане, обладающем природными медицинскими ресурсами, созданы необходимые условия для использования этих ресурсов для реабилитации, профилактики и лечения. Азербайджан – страна, богатая курортами. Природные лечебные ресурсы включают минеральные воды, различные виды грязей, нафталановое масло, йодобромные, соленые озера, климатические ландшафты, песчаные пляжи и т.д.

Следует отметить, что в 70–80-е гг. XX в. развитие туризма в Карабахе достигло высокого уровня, здесь было много курортов, санаториев, учреждений культуры, досуговых центров, большое количество спальных мест в жилых помещениях. Так, в 1987 г. Карабах посетила значительная часть из 50 тыс. иностранных туристов, прибывших в Азербайджан, 250 тыс. туристов из разных регионов СССР и 2,5 млн отечественных туристов, участвовавших в турах, организованных местными туристическими и экскурсионными бюро. В целом во время оккупации Шуши количество корпусов санаторно-курортного товарищества достигло 18. Здесь располагались дом отдыха «Шуша» на 316 мест и 6-местные корпуса санатория на 1 000 мест всесоюзного значения, лечебный корпус, столовая на 400 мест и др.

Необходимо разработать комплексную программу мероприятий по превращению Шуши в климатологический и бальнеологический курорт, а также использовать в качестве туристического центра. Стоит отметить, что и раньше в Шуше проводились международные соревнования. В настоящее время в Шуше планируется проведение Международного фестиваля «Хары-Бюлбюль».

В то же время, по данным Азербайджанского национального кулинарного центра, в августе 2021 г. в Шуше состоится Международный кулинарный фестиваль на Конной равнине, и уже поступили заявки из 15 стран на участие в фестивале.

Для развития туризма в этих направлениях планируется создать несколько туристических кластеров: Физули-Ходжавенд-Шуша-Лачин; Физули-Джебраил-Зангилян; Зангилян-Губадлы; Кельбаджар-Лачин; Барда-Агдам. Шуша высоко ценится туристическим потенциалом отдельных регионов. Здесь может быть представлена организация культурных мероприятий, фестивальный туризм. Также природа, зимний туризм и оздоровительный туризм в направлении Кельбаджар–Лачин, культура и природа в Зангилян–Губадлы, в Физули–Агдам–Джебраил и др. Учитывая, что есть благоприятные географические условия для потока туристов в этот регион, туристы смогут прибыть из Ирана через Худафарин и из Турции через Нахчыван.

Наши исследования показывают, что есть большой потенциал для развития туристической отрасли на территориях, освобожденных от оккупации в постпандемический период. Реконструкция этих территорий, особенно восстановление Шуши, Кельбаджара и Лачина, внесет большой вклад в развитие туристического сектора в Азербайджане.

Выводы

В заключение следует отметить, что в 2020 г. наиболее сильно от коронавирусной инфекции пострадал туристический сектор. Степень шока спроса в туристическом секторе и степень экономического воздействия на сектор зависят от того, как долго продлится пандемия. Неопределенная ситуация останется и после окончания пандемии и эффективной вакцинации. Полностью предотвратить убытки в сфере туризма невозможно. В связи с пандемией COVID-19 необходимо решить три проблемы [13]:

1. Защищать людей: посетителей (например, информацию, защиту потребителей) и работников туризма (например, обеспечивать им поддержку доходов).

2. Обеспечить выживание делового мира: поддержка МСП в туристической цепочке поставок, и в частности поддержка денежных потоков.

3. Вовлекать механизмы координации (например, частный сектор, государственное и академическое сотрудничество, краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная координированная политика, своевременная и точная информация).

Глобальная экономическая и политическая системы больше не могут оставаться неизменными. Обе системы полностью изменятся как для производителя, так и для потребителя. Чистота, гигиена, цифровизация и цифровая экономика станут новыми тенденциями. Одним словом, для достижения высоких доходов от экспорта необходимо найти новые продукты и новые рынки. Следует пересмотреть бизнес-модели, организационное управление и инновационные методы, а текущую ситуацию, которая кажется неблагоприятной, нужно сделать более благоприятной.

Ограничительный режим, применяемый в нашей стране с марта 2020 г., препятствует прибытию иностранных туристов. В то же время приостановка доступа к столице Баку и другим крупным городам страны нанесла серьезный ущерб внутреннему туризму. Таким образом, в 2016–2019 гг. сложилось положительное сальдо в обороте взаимных туристических услуг в нашей стране. К сожалению, с 2020 г. произошло пятикратное снижение. Положительное сальдо в обороте взаимных туристических услуг стало отрицательным. Под влиянием пандемии коронавируса в Азербайджане стало невозможно достичь целевых показателей Стратегической дорожной карты. В результате реализации Стратегической дорожной карты количество ночевков иностранцев в отелях и предприятиях гостиничного типа в Баку увеличится примерно с 0,8 млн ночей до не менее 3,65 млн ночей, средняя продолжительность пребывания каждого туриста должна составить 2 дня. Планировалось увеличить его до 3 дней, довести количество малобюджетного въездного туризма до 265 000, а также привлечь более 180 000 туристов в точки вдоль Великого шелкового пути и других культурных туристических маршрутов. В постпандемический период меры по развитию туризма должны учитывать целевое видение Стратегической дорожной карты на период после 2025 г., поддерживать дея-

тельность компаний въездного туризма и реализовывать программу цифровизации для развития цифрового подхода.

В Азербайджане есть сотни культурных туристических дестинаций особенно на освобожденных территориях, для привлечения культурных туристов. Организация международных музыкальных фестивалей и других творческих мероприятий в Шуше и других освобожденных регионах, использование курортных и оздоровительных ресурсов также дадут стимул для развития альтернативного туризма. Мы предлагаем уделить особое внимание развитию культурного, оздоровительного, агротуризма и зимнего туризма в проекте «Государственной программы по восстановлению и устойчивому развитию освобожденных от оккупации территорий Азербайджанской Республики на 2021–2025 годы».

Литература

1. *Азербайджан 2030: национальные приоритеты социально-экономического развития*. Баку, 2021. URL: <https://president.az/articles/50474>
2. *Айдогуш О.* Экономический кризис и пандемия // Журнал экономики и общества. 2020. 114 с.
3. *Государственный комитет по статистике Азербайджанской Республики* // Туризм в Азербайджане : статистический ежегодник. 2020. Баку, 2020. 96 с.
4. План по реализации пункта 10.2 приказа № 1950 от 19 марта 2020 г. «О ряде мер по снижению негативного воздействия пандемии коронавируса (COVID-19) и, как следствие, резких колебаний мировых энергетических и фондовых рынков на экономику Азербайджанской Республики, макроэкономическую стабильность, занятость и предпринимательство» // Кабинет Министров Азербайджанской Республики. Баку, 4 апреля 2020 г. URL: <https://nk.gov.az/ru/document/4367/>
5. *Оздоровительный туризм в Азербайджане – текущее состояние и перспективы развития*. Баку, 2021. 184 с.
6. «*Стратегическая дорожная карта по развитию специализированной индустрии туризма в Азербайджанской Республике*». Утверждено Указом Президента Азербайджанской Республики № 1138 от 6 декабря 2016 г. URL: <http://eqanun.az/framework/34254>
7. *Платежный баланс Азербайджанской Республики на 2020 год* // Центральный банк Азербайджанской Республики. URL: <https://uploads.cbar.az/assets/97aa174a150aff7358f5aedbc.pdf>
8. *Центральный банк Азербайджанской Республики. Статистика иностранного сектора*. URL: <https://www.cbar.az/page-43/external-sector-statistics> (дата обращения: 31.03.2021).
9. *IACO. Effects of Novel Coronavirus (COVID-19) on Civil Aviation: Economic Impact Analysis*. URL: https://www.icao.int/sustainability/Documents/COVID-19/ICAO_Coronavirus_Econ_Impact.pdf
10. *IATA. Economic Performance of the Airline Industry*. URL: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---november-2020---report/>
11. *IATA. Air Passenger Market Analysis*. URL: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/air-passenger-monthly-analysis---december-2020/>
12. *McKibbin ve Fernando*. The global macroeconomic impacts of COVID-19. Seven scenarios. 2020 April.
13. *OECD. Tourism Policy Responses*. 2020. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=124_124984-7uf8nm95se&title=Covid-19_Tourism_Policy_Responses

14. *UNWTO*. 2020: Worst Year in Tourism History with 1 Billion Fewer International Arrivals. URL: <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2021-01/210128-barometer-en.pdf?Ga11QTYG.Ky9LDZ2tIDKc.iRZkinJeuH>

15. *UNWTO* Impact Assessment of the COVID-19 Outbreak on International Tourism. 2020. URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (date of access: 11.03.2021).

16. URL: <https://airlines.iata.org/news/the-impact-of-covid-19-on-aviation> (date of access: 17.03.2021).

17. URL: <https://www.wtcc.org/> (date of access: 15.03.2021).

18. URL: <https://www.stat.gov.az/source/tourism/> (date of access: 30.03.2021).

Coronavirus Impact on Azerbaijan's Tourism Sector and Opportunities for Developing Alternative Tourism in the Post-Pandemic Period

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 287–297. DOI: 10.17223/19988648/54/17

Arzu Alim Huseyn, Azerbaijan Tourism and Management University (Baku, Azerbaijan). E-mail: aahuseyn@gmail.com

Ulker Ferhad Sadiqova, Azerbaijan Tourism and Management University (Baku, Azerbaijan). E-mail: u.sadiqova@atmu.edu.az

Keywords: coronavirus, GDP, tourism, post-pandemic, cultural tourism, wellness tourism.

One of the sectors most affected by the new coronavirus pandemic globally is the tourism sector. Due to the closure of the borders and the suspension of flights, in 2020, four times fewer foreigners and stateless persons visited Azerbaijan compared to 2019. In 2020, the turnover of mutual tourism services decreased by 4.3 times and there was a deficit as a result of the excess of imports over exports of tourism services. The crisis has caused serious economic losses not only in the tourism sector, but also in other related sectors. This study assesses the authors' predictions about the impact of the COVID-19 pandemic on the tourism sector and the expected recovery period. Suggestions are made on the changes that will occur in the post-pandemic period and the level of Azerbaijan's preparedness for it. The study aims to investigate the impact of coronavirus infection on the world economy and the country's economy, to examine existing problems and current development scenarios. It is also necessary to explore the possibility of using alternative types of tourism during the post-pandemic period. The research methodology is comparative analysis, a systematic approach and statistical analysis. According to analytical results, the impact of the COVID-19 pandemic on tourism was generalized and the implementation of the measures to be taken in the post-pandemic period for the tourism sector was justified. In order to eliminate the problems caused by the virus, it is necessary to apply a number of new travel rules in the tourism sector, which may apply to the visa regime, vaccinations, and insurance. The necessity to maintain physical distance can also change the organizational form of tourism, and tourism companies may have to switch from mass tourism to individual or small group travel. The State Program on the Restoration and Sustainable Development of the Territories of the Republic of Azerbaijan Liberated from Occupation for 2021–2025 project considers it expedient to give a special role to the development of tourism. In the study, the authors summarized the problems created by the pandemic in the tourism sector, analyzed various scenarios for the future development of tourism, made a number of proposals for travel companies in the post-pandemic period. The potential of alternative types of tourism was investigated and appropriate proposals were made for the development of tourism in the territories liberated from occupation.

References

1. Azerbaijan. (2021) *Azərbaydzhan 2030: natsional'nye priorityety sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya* [Azerbaijan 2030: national priorities for socioeconomic development]. [Online] Available from: <https://president.az/articles/50474>.

2. Aydogush, O. (2020) Ekonomicheskiy krizis i pandemiya [Economic crisis and the pandemic]. *Zhurnal ekonomiki i obshchestva*.
3. State Committee on Statistics of the Republic of Azerbaijan. (2020) *Turizm v Azerbaydzhane: statisticheskiy ezhegodnik. 2020* [Tourism in Azerbaijan: A statistical yearbook. 2020]. Baku.
4. Azerbaijan. (2020) *Plan for the implementation of Item 10.2 of Order No. 1950 of 19 March 2020 "On measures to reduce the negative impact of the coronavirus pandemic (COVID-19) and, as a result, the sharp fluctuations in world energy and stock markets on the economy of the Republic of Azerbaijan, macroeconomic stability, employment and entrepreneurship"*. [Online] Available from: <https://nk.gov.az/ru/document/4367/>. (In Russian).
5. Anon. (2021) *Ozdorovitel'nyy turizm v Azerbaydzhane – tekushchee sostoyanie i perspektivy razvitiya* [Wellness tourism in Azerbaijan: current state and development prospects]. Baku.
6. Azerbaijan. (2016) *"Strategicheskaya dorozhnaya karta po razvitiyu spetsializirovannoy industrii turizma v Azerbaydzhanskoj Respublike"*. *Utverzhdeno Ukazom Prezidenta Azerbaydzhanskoj Respubliki № 1138 ot 6 dekabrya 2016 g.* [Strategic roadmap for the development of a specialized tourism industry in the Republic of Azerbaijan. Approved by the Decree of the President of the Republic of Azerbaijan No. 1138 of December 6, 2016]. [Online] Available from: <http://e-qanun.az/framework/34254>.
7. Central Bank of the Republic of Azerbaijan. (2020) *Platzhnyy balans Azerbaydzhanskoj Respubliki na 2020 god* [Balance of payments of the Republic of Azerbaijan for 2020]. [Online] Available from: <https://uploads.cbar.az/assets/97aa174a150aff7358f5aedbc.pdf>.
8. Central Bank of the Republic of Azerbaijan. (2021) *Statistika inostrannogo sektora* [Foreign sector statistics]. [Online] Available from: <https://www.cbar.az/page-43/external-sector-statistics> (Accessed: 31.03.2021).
9. IACO. (2020) *Effects of Novel Coronavirus (COVID-19) on Civil Aviation: Economic Impact Analysis*. [Online] Available from: https://www.icao.int/sustainability/Documents/COVID-19/ICAO_Coronavirus_Econ_Impact.pdf.
10. IATA. (2020) *Economic Performance of the Airline Industry*. [Online] Available from: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---november-2020---report/>.
11. IATA. (2020) *Air Passenger Market Analysis*. [Online] Available from: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/air-passenger-monthly-analysis---december-2020/>.
12. McKibbin, W. & Fernando, R. (2020) The global macroeconomic impacts of COVID-19. Seven scenarios. *CAMA Working Paper Series*. 19.
13. OECD. (2020) *Tourism Policy Responses*. [Online] Available from: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=124_124984-7uf8nm95se&title=Covid-19_Tourism_Policy_Responses.
14. UNWTO. (2021) *2020: Worst Year in Tourism History with 1 Billion Fewer International Arrivals*. [Online] Available from: <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2021-01/210128-barometer-en.pdf?Ga11QTYG.Ky9LDZ2tDKc.iRZkinJeuH>.
15. UNWTO. (2020) *UNWTO Impact Assessment of the COVID-19 Outbreak on International Tourism*. [Online] Available from: <https://www.unwto.org/tourism-and-covid-19-unprecedented-economic-impacts> (Accessed: 11.03.2021).
16. IATA. (2021) *The impact of COVID-19 on aviation*. [Online] Available from: <https://airlines.iata.org/news/the-impact-of-covid-19-on-aviation> (Accessed: 17.03.2021).
17. WTTC. [Online] Available from: <https://www.wttc.org/> (Accessed: 15.03.2021).
18. Azerbaijan. (2021) *Tourism*. [Online] Available from: <https://www.stat.gov.az/source/tourism/> (Accessed: 30.03.2021).

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 336.744.1

DOI: 10.17223/19988648/54/18

Т.А. Купцова, В.Г. Чаплыгин

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРИПТОВАЛЮТ КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО СРЕДСТВА ПЛАТЕЖА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье представлены основные результаты исследования криптовалюты как финансового инструмента будущего с позиции различных методологических подходов, направленных на выявление тенденций ее функционирования в рамках теории и практики денежного обращения. В качестве основополагающей гипотезы исследования выступает перспектива внедрения криптовалюты в качестве легитимного платежного средства на смену классическим формам денег в условиях трансформации мировой экономики. Настоящее исследование и его результаты будут способствовать решению глобальной научной задачи – формированию научно обоснованной теоретико-статистической базы в контексте специфики функционирования криптовалюты и возможности ее функционирования в качестве легитимного платежного средства в рамках современной экономики. Актуальность статьи определена необходимостью переоценки существующей денежной системы наряду с финансовыми механизмами и действующими институтами ввиду сформировавшегося кризиса доверия к действующей системе государственного регулирования экономики. Научная новизна статьи обуславливает развитие современной экономической теории с позиции функционирования криптовалюты как компонента денежного обращения с позиции подходов, исследующих криптовалюту как альтернативу устаревшим финансовым механизмам. Настоящая работа открывает возможность дальнейших исследований в области сферы криптовалютных отношений, ее дальнейшего совершенствования и внедрения в национальную финансовую систему.

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, корреляционно-регрессионный анализ, меры борьбы с отмыыванием денег, ПОД/ФТ, ФАТФ

Введение

Тема денег как одной из важнейших составляющих жизни современного человека является актуальной вне зависимости от времени, техники и технологий, развитости экономической науки и практики.

Изначально деньги были придуманы для упрощения сделок обмена в контексте приведения различных по качественным и количественным характеристикам товаров к единому мерилу. В современных экономических условиях деньги стали отождествлять собой не столько материальное благо, сколько финансовый продукт нового образца, «способный изменить сложившийся характер современных денежных отношений» [7] в силу стремительного развития цифровых технологий.

Процесс цифровизации является весьма обширным; он не оставил без внимания ни одну экономическую отрасль. Трансформация области денежного обращения в первую очередь затронула именно институт денег: наряду с привычными классическими формами денег появились их цифровых аналоги – криптовалюты. В современных реалиях криптовалюты представляют собой весьма неоднозначное явление. С теоретической точки зрения – это эффективный финансовый инструмент, с помощью которого можно быстро и весьма дешево осуществлять транзакции. С другой стороны, криптовалюта является малоизученным экономическим феноменом; безрассудное введение его в экономику в качестве легитимного платежного средства грозит явным крахом экономической системы.

В системе современных экономических отношений процесс организации цифровой среды является неотъемлемым атрибутом ведущих мировых держав. На сегодняшний день в качестве одного из наиболее приоритетных направлений деятельности Правительства Российской Федерации можно выделить разработку мероприятий, ориентированных на эволюционное развитие национальной экономики. Существующая национальная денежная система наряду с финансовыми механизмами и действующими институтами нуждаются в переоценке. Одной из наиболее многообещающих альтернатив переосмысления является перспектива модернизации отечественной экономики путем внедрения новых, цифровых финансовых инструментов в форме криптовалюты. В нынешних реалиях криптовалюта проявляла себя как неотъемлемый атрибут современного общества. По оценкам отдельных исследований, более 30 государств рассмотрели этот инструмент в качестве платежного средства.

Методика проведения исследования

Несмотря на растущую с каждым годом популярность, криптовалюта остается одним из наиболее малоизученных инструментов в области денежного обращения.

Авторами предпринята попытка продемонстрировать инструмент «криптовалюта» с нескольких сторон с помощью различных методов:

1. Теоретический метод – помогает рассмотреть криптовалюту с точки зрения теоретического функционирования в разрезе перспектив и угроз экономике.

2. Системный подход – анализирует криптовалюту как неотъемлемый элемент денежной системы на примере модели «черный ящик». Схематичное представление заявленной модели наглядно обусловит взаимодействие криптовалюты с окружающей средой, обозначит внешние и внутренние факторы воздействия.

3. Статистический метод – применяется в контексте нескольких статистических показателей на примере определенной криптовалюты в целях оценки уровня взаимосвязи ее атрибутов. Применение такого метода в разрезе увеличения периода исследования поможет обозначить более четкое количественное представление свойств криптовалюты и положит начало формированию базы статистических данных в разрезе криптовалют:

3.1) коэффициент корреляции – тест, по результатам которого устанавливается уровень взаимосвязи между анализируемыми параметрами модели;

3.2) коэффициент Стьюдента – тест, позволяющий сделать вывод о наличии или отсутствии сильной корреляционной связи между атрибутами исследуемой модели;

3.3) критерий Фишера (тест Фишера) – способ, базирующийся на сравнении полученных данных анализируемой модели с общепринятыми (табличными) нормативами.

4. Аналитический метод – рассматривает криптовалюту с позиции легитимного платежного средства. В рамках этого метода разработаны основные направления политики по борьбе с отмыванием денег и обозначены рекомендации, направленные на совершенствование законодательства в сфере цифровых технологий.

Результаты

В целях исследования специфики криптовалюты как наиболее перспективной альтернативы на смену классическим деньгам ниже представлены авторские размышления о потенциале криптовалюты в ряде направлений. Это позволит более детально оценить потребность национальной экономики в модернизации посредством введения нового финансового инструмента.

Теоретический аспект

В современных экономических условиях одним из наиболее спорных вопросов является необходимость внедрения цифровых валют (криптовалют) в национальную денежную систему в качестве правомочных платежных средств. С одной стороны, существующая денежная система нуждается в переосмыслении. И криптовалюта в силу своих положительных характеристик и перспектив как нельзя лучше подходит на роль инструмента, с помощью которого произойдет «оздоровление» экономики.

Легализация криптовалют в качестве альтернативы традиционным формам денег приведет к следующим последствиям:

1) увеличению притока зарубежных инвестиций, что положительно скажется на развитии ниши стартапов;

2) приумножению количества возможностей для развития предпринимательства в области наукоемких отраслей, бизнес-инфраструктуры, инноваций и инновационных технологий;

3) росту объемов добровольного сбора средств для социально ориентированных проектов;

4) пополнению доходной части государственного бюджета страны ввиду высокой доходности отрасли цифрового предпринимательства;

5) повышению инвестиционной привлекательности страны по причине отсутствия преград для осуществления цифровых вложений зарубежными инвесторами;

6) развитию прогресса цифрового поколения;

7) появлению новых научных специальностей в области цифровых технологий и, как следствие, расширения круга свободных рабочих вакансий;

8) повышению уровня компьютерной грамотности пользователей криптовалют [6].

С другой стороны, в силу малоизученности внедрение криптовалюты в систему национальных расчетов напрямую предполагает возникновение рисков ситуаций, что может послужить причиной возникновения катастрофы в мировом режиме (табл. 1).

Таблица 1. Классификация рисков цифровых валют в случае их легализации в рамках отечественной экономики

№ п/п	Вид риска	Признак проявления риска	Содержание риска
1	Юридический	Отсутствие правовой защиты владельца актива	В силу отсутствия системы страхования в цифровой области владелец актива не вправе претендовать на возмещение убытков в случае кражи средств с виртуального кошелька, а сделки, осуществленные с помощью криптовалюты, не могут быть обжалованы в судах
2	Кредитный	Неисполнение договорных обязательств эмитентом криптовалюты	Из-за отсутствия кредитора последней инстанции, нормативно-правовой базы и системы страхования инвесторы берут на себя всю ответственность и обязательства при реализации криптовалюты. Инвестиции могут принимать форму процентного займа, пожертвования, бартера, бонусов, доли прибыли и т.д.
3	Рыночный	Неблагоприятное изменение стоимости актива	Показатель цены за единицу криптовалюты находится в зависимости от характера распространяемой информации об активе [18]
4	Информационный	Рассылка недостоверной, опасной информации для владельца актива	
5	Операционный	Невозможность проведения сделок по внесению и (или) выведению средств	Даже в случае ошибочных действий оператора криптоплощадки процесс возврата средств владельцу цифрового кошелька является весьма затруднительным [9]
6	Гражданско-правовой	Ответственность за проведение сделок, целью которых является отмыwanie денежных средств и финансирование терроризма	В зависимости от тяжести преступления, под которые может подпадать проект, связанный с криптовалютами, быть готовым нести ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации [13, с. 174, 175]

Источник: составлено авторами на основе данных [9, 13].

Мнение авторов касательно статуса криптовалют в общенациональном масштабе сходится с точкой зрения некоторых современных ученых-экономистов [2, 3] и сводится к тому, что криптовалюта – это платежный

инструмент будущего в ближайшей перспективе. К факторам, подтверждающим это предположение, относятся:

- 1) повышенный интерес со стороны государства к цифровым технологиям и инновациям [10];
- 2) благоприятный опыт зарубежных стран, использующих наиболее популярные виды криптовалют в качестве имущества, платежного средства и особых финансовых операций [4];
- 3) ежедневно растущая роль цифровых аналогов традиционным деньгам.

Системный подход

При рассмотрении экономической категории «криптовалюта» с позиции системного подхода одним из наиболее наглядных методов является модель «черный ящик». Ее применение позволит обозначить структуру исследуемой системы и принципов работы внутренней среды.

Схематичное представление денежной системы в условиях внедрения криптовалюты как неотъемлемого компонента на базе модели «черный ящик» представлено на рис. 1.

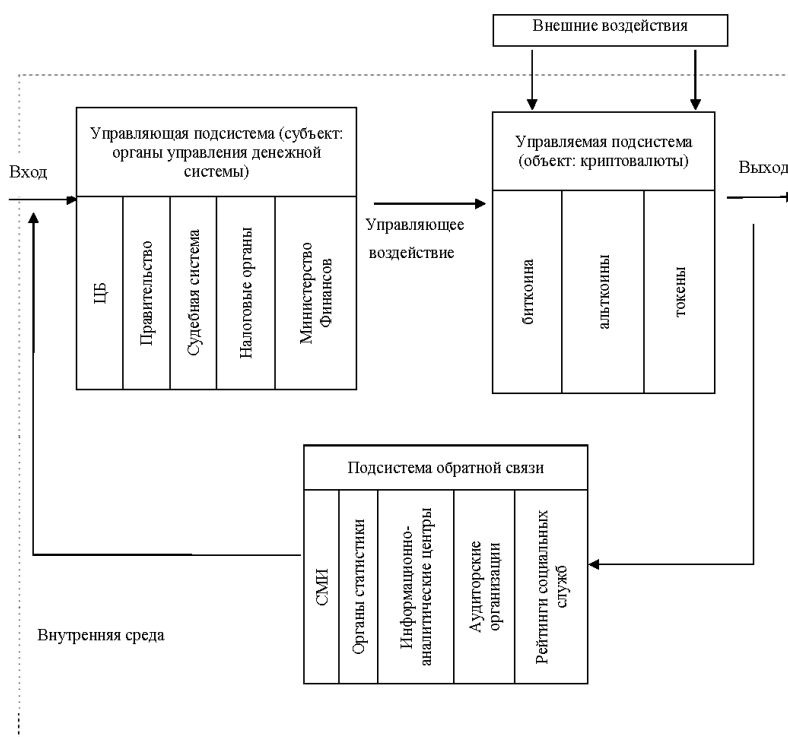


Рис. 1. Денежная система с позиции функционирования криптовалюты в рамках модели «черный ящик»

Таким образом, криптовалюту можно рассматривать как особую экономическую систему, состоящую из управляющей подсистемы, управляемой подсистемы и системы обратной связи, которая взаимодействует с окружающей средой с помощью входов и выходов в пределах границ.

Статистический аспект

На сегодняшний день, учитывая всемирное признание перспективности криптовалют, зафиксировано более 1 800 цифровых монет¹. Несмотря на заявленное количество, большую часть из них не стоит рассматривать в качестве ценного цифрового актива ввиду слишком низкой ликвидности в сравнении с такими гигантами, как, скажем, Bitcoin или Ethereum.

Процесс прогнозирования криптовалюты представляет собой задачу повышенной сложности по причине своей нестабильности. Тем не менее анализ поведения криптовалют с позиции различных направлений в настоящее время имеет весомое значение, все больше и больше исследователей и ученых уделяют этому вопросу огромное внимание [17].

В целях исследования понятия «криптовалюта» с позиции статистического аспекта проанализируем наиболее перспективные криптовалюты (табл. 2).

Таблица 2. Рейтинг криптовалют по данным на 24.03.2020 г.

№ п/п	Криптовалюта	Количество монет, всего	Цена за единицу криптовалюты, долл.	Уровень капитализации, долл.
1	Bitcoin	21000000,00	6537,64	11954069701,00
2	Ethereum	—	135,45	14930324255,00
3	XRR	100000000000,00	0,16	6992015074,00
4	Tether	—	1,00	4642590379,00
5	Bitcoin Cash	21000000,00	221,14	4057511236,00
6	Bitcoin SV	21000000,00	172,98	3173432553,00
7	Litecoin	84000000,00	39,02	2511041504,00
8	EOS	—	2,31	2124758820,00
9	Binance Coin	187536713,00	12,09	1881063981,00
10	Tezos	—	1,72	1214412065,00

Источник: CoinMarketCap.com.

С учетом представленных данных в табл. 2 наиболее перспективной в сравнении с прочими цифровыми аналогами, по данным на 24 марта 2020 г., по-прежнему остается криптовалюта биткоин [14].

Несмотря на свою популярность, криптовалюты, входящие в рейтинг топ-10 из табл. 2, трактуются как нелинейный финансовый инструмент, следствием чего является его причисление к разряду неправомочной экономической категории. В целях подтверждения (опровержения) такого

¹ По данным сайта <http://profinvestment.com>

утверждения в отношении криптовалюты определим уровень воздействия на нее некоторых статистических показателей.

Основные данные для проведения анализа:

- исследуемая криптовалюта: биткоин;
- ключевые параметры криптовалюты: уровень рыночной капитализации и цена за единицу криптовалюты биткоин;
- используемый метод: корреляционно-регрессионный анализ на базе уравнения простой линейной регрессии;
- сопоставляемые коэффициенты: коэффициенты Чеддока, Стьюдента и Фишера.

С учетом ранее проведенного корреляционно-регрессионного анализа влияния ряда статистических показателей на криптовалюту «биткоин» за период с 02.01.2014 г. по 01.01.2018 г. [14] дополним существующую выборку данными за новые периоды. Это действие позволит глубже исследовать природу криптовалюты «биткоин» с точки зрения ее осмысления с позиции основ статистики.

Дополненные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа в разрезе криптовалюты «биткоин» по данным за период с 02.01.2014 г. по 01.01.2020 г. отражены в табл. 3.

Описание взаимозависимости базовых атрибутов исследуемой криптовалюты (цены за единицу и уровня рыночной капитализации) будет происходить на базе математического уравнения простой линейной регрессии:

$$Y_n = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

где a – коэффициенты регрессии; x – влияющий фактор (цена за единицу криптовалюты «биткоин», долл.); n – количество анализируемых лет; Y – показатель рыночной капитализации криптовалюты «биткоин», долл.

Таблица 3. Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа в разрезе криптовалюты «биткоин»

Дата	Цена за 1 биткоин, долл. (x_i)	Рыночная капитализация криптовалюты «биткоин», долл. (y_i)
02.01.2014	771,15	9 400 260 663,00
02.01.2015	313,64	4 289 287 759,00
01.01.2016	434,22	6 527 492 315,00
01.01.2017	972,95	156 441 622 845,00
01.01.2018	13 791,60	231 350 986 890,00
01.01.2019	3 843,52	67 098 634 181,00
01.01.2020	7 200,17	130 580 829 150,00

Источник: CoinMarketCap.com.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа в разрезе криптовалюты «биткоин» с учетом новых данных дополним табл. 2 необходимыми для расчета параметров уравнения линейной регрессии показателями (табл. 4).

Таблица 4. Вычисление параметров уравнения регрессии

Дата	x_i	y_i	x_i^2	y_i^2	$x_i \times y_i$
02.01.2014	771,15	9400260663,00	594672,32	883649000532345200000,00	7 249 011 010 272,45
02.01.2015	313,64	4289287759,00	98370,05	18397989479507200000,00	1 345 292 212 732,76
01.01.2016	434,22	6527492315,00	88547,01	42608155922384100000,00	2 834 367 713 019,30
01.01.2017	972,95	156441622845,00	946631,70	244739813583772000000000,00	152 209 876 947 043,00
01.01.2018	13 791,60	231350986890,00	190208230,56	535232791349770000000000,00	3 190 700 270 792 120,00
01.01.2019	3843,52	67098634181,00	14772645,99	4502226 7089556600000000,00	257 894 942 447 357,00
01.01.2020	7200,17	130580829150,00	51842448,03	17051352 9415015000000000,00	940 204 168 620 955,00
Итого	27 327,25	605689113803,00	258651545,66	997002111897456000000000,00	4 552 437 929 743 500,00

Источник: рассчитано авторами.

Затем произведем расчет средних показателей значений $\bar{x}$, $\bar{x}^2$, $\bar{y}$, $\bar{y}^2$:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i = \frac{27327,25}{7} = 3903,89;$$

$$\bar{x}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^2 = \frac{258651545,66}{7} = 36950220,81;$$

$$\bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i = \frac{605689113803,00}{7} = 86527016257,57;$$

$$\bar{y}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i^2 = \frac{99\,700\,211\,189\,745\,600\,000\,000,00}{7} = 14242887312820800000000,00.$$

Далее вычислим показатели дисперсии и средних квадратических отклонений:

$$\sigma_x^2 = \bar{x}^2 - (\bar{x})^2 = 36950220,81 - 3903,89^2 = 21709841,37;$$

$$\sigma_x = \sqrt{\sigma_x^2} = \sqrt{21709841,37} = 4659,38;$$

$$\sigma_y^2 = \bar{y}^2 - (\bar{y})^2 = 14242887312820800000000,00 - 86527016257,57^2 = 6755962770382760000000,00;$$

$$\sigma_y = \sqrt{\sigma_y^2} = \sqrt{6755962770382760000000,00} = 82194663880,22.$$

В целях выявления параметров уравнения прямой [формула (2)] решим систему уравнений, подставив имеющиеся данные в формулу (3):

$$y_x = a + bx, \quad (2)$$

$$\begin{cases} na + b \sum x = \sum y; \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum xy. \end{cases} \quad (3)$$

Получим уравнение следующего вида:

$$\begin{cases} 7a + 27327,25b = 605689113803,00; \\ 27327,25a + 258651545,66b = 4552437929743500,00. \end{cases}$$

$$a + 3903,89b = 86527016257,57;$$

$$a = 86527016257,57 - 3903,89b.$$

$$27327,25 \times (86527016257,57 - 3903,89b) + 258651545,66b = 4552437929743500,00;$$

$$2364545405024720,00 - 106682656,08b + 258651545,66b = 4552437929743500,00;$$

$$151968889,58b = 2187892524718780,00.$$

$$b = 14396976,45;$$

$$a = 30322762722,18.$$

Поскольку коэффициент регрессии $b > 0$, можно сделать вывод о наличии прямой связи между исследуемыми параметрами – цены за единицу криптовалюты «биткоин» (x_i) и показателем рыночной капитализации криптовалюты «биткоин» (y_i).

Далее определим величину коэффициента корреляции [формула (4)] на основании данных, взятых из табл. 3:

$$r = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sqrt{\left[\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}\right] \times \left[\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n}\right]}};$$

$$r = \frac{4552437929743500,00 - \left(\frac{27327,25 \times 605689113803,00}{7}\right)}{\sqrt{\left[258651545,66 - \frac{27327,25^2}{7}\right] \times \left[9970021118974560000000,00 - \frac{605689113803,00^2}{7}\right]}};$$

$$r = 0,82.$$

Полученное значение коэффициента корреляции находится в диапазоне $0,7 < r < 1$, что свидетельствует о прямой корреляционной связи сильного характера между исследуемыми параметрами криптовалюты «биткоин». Таким образом, в случае роста показателя цены за единицу криптовалюты «биткоин» будет расти уровень показателя рыночной капитализации криптовалюты «биткоин».

На следующем этапе оценим применимость критерия Стьюдента к криптовалюте «биткоин». Для этого сначала построим линейную модель зависимости параметров криптовалюты «биткоин» с помощью метода наименьших квадратов. Необходимые параметры для применения однофакторной линейной модели найдем по формулам:

$$b_1 = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \times \bar{y}}{\sigma_x^2}; \quad (5)$$

$$b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{x}. \quad (6)$$

$$\overline{xy} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i y_i = \frac{4552437929743500,00}{7} = 650348275677643,00;$$

$$b_1 = \frac{650348275677643,00 - 3903,89 \times 86527016257,57}{21709841,37} = 14396987,84;$$

$$b_0 = 86527016257,57 - 14396987,84 \times 3903,89 = 30322759404,69.$$

На основании полученных параметров сформируем линейную модель зависимости ключевых показателей криптовалюты «биткоин»:

$$\hat{y} = 30322759404,69 + 14396987,84x. \quad (7)$$

Полученное значение коэффициента регрессии линейной модели ($b_1 = 14396987,84$), представленной выше, свидетельствует о существовании прямой зависимости исследуемых атрибутов криптовалюты «битко-

ин»: в зависимости от роста (снижения) показателя цены за единицу криптовалюты «биткоин» будет наблюдаться аналогичное поведение показателя рыночной капитализации рассматриваемой криптовалюты.

Для вычисления критерия Стьюдента добавим в исходную таблицу (табл. 4) данные для расчета стандартных ошибок линейной модели (табл. 5).

Значения параметра $\hat{y}_i$ формируются путем подстановки исходных значений параметра x_i в полученную линейную модель зависимости [формула (7)].

Значения параметра e_i определяются по формуле (8):

$$e_i = y_i - \hat{y}_i \quad (8)$$

На основании информации, взятой из табл. 5, найдем стандартную ошибку линейной модели регрессии согласно формуле:

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n e_i^2}{n-2}}, \quad (9)$$

где n – количество степеней свободы.

Поскольку наше исследование проходит за период 2014–2020 гг., то применительно к нашему исследованию $n = 7$.

$$S = \sqrt{\frac{15792702235245900000000}{5}} = 56200893649,92.$$

Вычислим стандартные ошибки параметров уравнения простой линейной регрессии:

$$S_{b_1} = \frac{S}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}} = \frac{56200893649,92}{\sqrt{151968889,58}} = 4558960,99;$$

$$S_{b_0} = S \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n x_i^2}{n \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}} = 56200893649,92 \times \sqrt{\frac{258651545,66}{7 \times 151968889,58}} =$$

$$= 87636660548,95.$$

Проанализируем уровень значимости каждого полученного коэффициента линейной модели регрессии, отталкиваясь от критического значения коэффициента Стьюдента:

$$t_{b_1} = \frac{|b_1|}{S_{b_1}} = \frac{14396987,84}{4558960,99} = 3,16;$$

$$t_{b_0} = \frac{|b_0|}{S_{b_0}} = \frac{30322759404,69}{87636660548,95} = 0,35.$$

Таблица 5. Данные для вычисления критерия Стьюдента

Дата	x_i	y_i	$\bar{y}_i$	e_i	e_i^2	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
02.01.2014	771,15	9400260663,00	34838230680,24	-32024735937,64	1025583711875600000000,00	9814059,91	5948536428544540000000,00
02.01.2015	313,64	4289287759,00	36574219477,60	-30548 942921,24	933237913604984000000,00	12889895,06	6763043988604510000000,00
01.01.2016	434,22	6527492315,00	44330308752,81	-30046727162,60	902805813183808000000,00	12038609,91	6399923831037830000000,00
01.01.2017	972,95	156441622845,00	228880257312,58	112111314092,19	12568946747478500000000,00	8590409,28	4888052214275110000000,00
01.01.2018	13 791,60	231350986 890,00	85657870222,79	2470729577,42	6104504644728130000,00	97766809,04	2097398246974290000000,00
01.01.2019	3843,52	67098634181,00	133983519556,63	-18559236041,79	344445242454966000000,00	3644,54	377462030113187000000,00
01.01.2020	7200,17	130580829150,00	605689402603,29	-3402690406,63	11578302003357500000,00	10865461,84	1940738430361230000000,00
Итого	27 327,25	605689113803,00	41424996600,64	-288800,29	15792702235245900000000,00	151 968 889,58	47291739392679400000000,00

Источник: рассчитано авторами.

Применительно к нашему исследованию при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и количестве степеней свободы $n-2 = 5$ критическое значение коэффициента Стьюдента составит $t_{0,05; 5} = 2,57$ [8].

Сравним полученные показатели t -статистики рассматриваемых коэффициентов регрессии b_1 и b_0 с критическим значением коэффициента Стьюдента:

- 1) так как $t_{b1} > t_{0,05; 5}$, то коэффициент b_1 является значимым;
- 2) так как $t_{b0} < t_{0,05; 5}$, то коэффициент b_0 нельзя признать значимым.

Следовательно, подтвержденная выше статистическая значимость коэффициента регрессии b_1 говорит о наличии линейной зависимости между исследуемыми параметрами уравнения регрессии: цены за единицу криптовалюты «биткоин» и показателем рыночной капитализации криптовалюты «биткоин», долл.

На следующем этапе оценим качество регрессионной модели, применив критерий Фишера. Для этого сначала выявим коэффициент детерминации:

$$R = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n e_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 1 - \frac{15\,792\,702\,235\,900\,000\,000,00}{47291739392679400000000,00} = 0,67.$$

Затем определим значение F -критерия:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \times (n - 2) = \frac{0,44}{1 - 0,44} \times 5 = 3,99.$$

Применительно к нашему исследованию при уровне значимости $\alpha = 0,05$ уровень критического значения критерия Фишера составит $F_{0,05;1;5} = 6,61$ [5].

Таким образом, ввиду того, что показатель фактической величины F -критерия Фишера меньше значения уровня табличного показателя ($3,99 < 6,61$), вероятность нулевой гипотезы выше заданного уровня. Это говорит о том, что следует признать ненадежность уравнения регрессии в разрезе F -критерия Фишера.

По итогам проведенного анализа было выявлено, что два из трех примененных к криптовалюте «биткоин» статистических показателей обусловили эффективность заявленной модели (на первом этапе при определении коэффициента корреляции в сравнении с табличными критериями Чеддока и на следующем, втором этапе, при сравнении коэффициентов регрессии с табличным значением коэффициента Стьюдента). Полученные итоги статистического исследования путем определения на основе данных из таблицы Чеддока коэффициента корреляции, устанавливающего уровень взаимосвязи между показателями цены за единицу криптовалюты «биткоин» и рыночной капитализации исследуемой криптовалюты, и сравнения показателей t -статистики коэффициентов регрессии b_1 и b_0 с критическим значением коэффициента Стьюдента доказали существование сильной корреляционной связи между анализируемыми параметрами уравнения в рамках анализа природы криптовалюты «биткоин».

Последний статистический показатель, критерий Фишера, примененный к криптовалюте «биткоин», наглядно доказал отсутствие корреляционной связи в силу низкого уровня анализируемых параметров модели в сравнении с критическими данными и ненадежность рассматриваемого уравнения регрессии.

Аналитический аспект

Общественное признание криптовалюты в роли легитимного платежного средства окажет положительное воздействие на национальную экономику в разрезе следующих направлений:

- 1) создание банка статистической информации по тематике сделок с криптовалютами;
- 2) проведение мониторинга по сделкам с виртуальными валютами;
- 3) реализация контрольных мероприятий за операциями с криптовалютами в целях ПОД/ФТ;
- 4) составление списка ограничений на объемы и определенные операции;
- 5) введение арбитражного регламента касательно регулирования и установления ответственности в сделках на основе криптовалюты.

Тем не менее с учетом вероятности возникновения рисков ситуаций, описанных выше, наряду с присущими достоинствами и преимуществами [6], всеобщая неприязнь касательно анализируемого инструмента вызвана по большей части из-за возможности использования криптовалюты в криминальной отрасли. В качестве снижения доли негатива в отношении криптовалют стоит привести следующие доводы:

1. Довольно низкий уровень цифровой грамотности населения и информированности становится значительным препятствием на пути раскрытия потенциала криптовалют. Согласно исследованию Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ)¹: «Более половины россиян (56%) заявляют, что знают о биткойнах (однако в подробностях – только 9%), еще 18% слышали только сам термин. Заметно выше уровень информированности среди представителей самых молодых возрастных групп (67% среди 18–24-летних), людей с высшим образованием (71%), жителей Москвы и Санкт-Петербурга (75%), мужчин (66%), активных интернет-пользователей (69%)».

2. Отсутствие раздела в законодательстве Российской Федерации, регламентирующего отрасль цифрового права. По данным на конец 2019 г.

¹ Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник» был проведен 4 апреля 2019 г. В опросе приняли участие россияне в возрасте от 18 лет. Метод опроса – телефонное интервью по стратифицированной двухосновной случайной выборке стационарных и мобильных номеров объемом 1 600 респондентов. Выборка построена на основе полного списка телефонных номеров, задействованных на территории РФ. Данные взвешены на вероятность отбора и по социально-демографическим параметрам. Для данной выборки максимальный размер ошибки с вероятностью 95% не превышает 2,5% [1].

несколько законов находилось на завершающем этапе согласования [15], однако, по мнению авторов, в целях совершенствования национальной платежной системы речь должна идти не о некоторых законопроектах, регламентирующих отдельные сферы отрасли цифрового законодательства; это должна быть полноценно разработанная самостоятельная отрасль права, регламентирующая отношения в области цифровизации.

3. Лидирующее мнение об использовании криптовалюты в роли ключевого инструмента в теневых сделках.

В целом проблематика, касающаяся процветания теневого бизнеса, является первоочередным вопросом международного уровня. Опыт мирового регулирования предусматривает исполнение международных стандартов в области противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма, которые были созданы международной организацией «Группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег» (FATF/ФАТФ). На сегодняшний день членами ФАТФ являются 37 государств и 2 международные организации [12].

В целях исполнения реализации политики, ориентированной на борьбу с отмыванием денежных средств, задействованных в теневом секторе, авторами предложена разработка и последующее внедрение направлений, представленных в табл. 6.

Также немаловажным аспектом является проведение ряда мероприятий, направленных на поддержание борьбы с легализацией преступных доходов с помощью криптовалют.

Таблица 6. Основные направления политики, ориентированной на борьбу с отмыванием денег

№ п/п	Наименование направления	Составляющие компоненты	Описание
1	Стратегия приоритезации противодействия террористическому финансированию и иных теневых схем	Финансовый мониторинг	Представляет собой совокупность мероприятий, основанных на сборе информации об операциях на базе криптовалют. Направлен на создание такого управленческо-правового механизма, применение которого позволило бы в значительной степени снизить вероятность совершения противоправных деяний в цифровой области
		Внутренний контроль	Отождествляет собой процесс проверки осуществления следующих требований: 1) введение процедуры лицензирования деятельности криптовалютных организаций; 2) определение требований к операциям конвертации классических форм денег на криптовалюты (и наоборот) в пропорции 1 к 1,5;

№ п/п	Наименование направления	Составляющие компоненты	Описание
			3) установление запрета на выпуск криптовалюты с дисконтом для минимизации наращивания денежной массы клиент ориентированными структурами; 4) создание резервного фонда под криптовалюту (в национальной валюте) в размере не менее 80%; 5) формирование цифровых операторов (юридических лиц), чья дальнейшая деятельность будет заключаться в обслуживании клиентов, планирующих осуществлять сделки на основе криптовалюты; 6) организация процесса эмиссии криптовалюты. Нацелен на обеспечение соблюдения обозначенных выше требований, контроль за которыми находится в компетенции контролирующего органа. Целью такого мероприятия является избежание рисков ситуаций, приводящих к возникновению убытков у владельцев криптовалют
2	Инновационная политика		Ориентирован на развитие цифровой эры и поощрение инноваций в области денежного обращения в разрезе цифровизации денежных потоков
3	Законотворческая политика		Предусматривает становление и развитие законотворческих инициатив, регламентирующих взаимодействие органов государственной власти и иных субъектов экономической деятельности, с позиции осуществления операций с криптовалютами

Источник: предложено авторами.

Авторами предложены следующие рекомендации, реализация которых позволит, во-первых, оценить перспективу легализации криптовалют в рамках национальной экономики в благоприятном аспекте, а во-вторых, поможет наиболее полно и емко разработать положения в отрасли цифрового права:

- 1) сформировать круг участников криптовалютных отношений (рис. 2);
- 2) обозначить функционал представленных на рис. 2 участников сферы криптовалютных отношений;

3) ввести в цифровое право понятие «отраслевая криптовалютная биржа» (представляет собой субъект экономических отношений, обслуживающих криптовалютные сделки от имени поручителя); услугами криптовалютных бирж смогут пользоваться исключительно те участники рынка криптовалют, чей вид деятельности котируется конкретной биржей;

4) установить дневные ограничения на использование криптовалют в качестве средства платежа юридическими и физическими лицами;

5) утвердить контролирующий орган за организацией функционирования криптовалюты;

6) на базе контролирующего органа сформировать отдел мониторинга, чьей ключевой функцией будет осуществление контроля за исполнением требований цифрового законодательства в сфере осуществления расчетов в криптовалюте.



Рис. 2. Круг участников криптовалютных отношений.

Источник: предложено авторами

По мнению авторов, обозначенные выше предложения являются промежуточным вариантом между проведением жесткой денежной реформы, которая предусматривает полную идентификацию пользователя, противоречащую сущности криптовалют, базирующуюся на принципе децентрализации, и полным отказом от рассмотрения проблематики функционирования криптовалют в условиях российской экономики.

Выводы

Проведенное исследование с целью определения готовности современной публики и технической оснащенности к проведению денежной реформы посредством легализации нового финансового инструмента в форме криптовалюты позволило изложить следующие выводы.

Во-первых, сформулированы и сведены в единую классификацию опасения в отношении внедрения криптовалюты в качестве легитимного платежного средства в денежное обращение, представленные в виде неблагоприятных последствий – рисков. В рамках исследования заявлено 6 ключевых рисков, среди которых выделены: юридический, кредитный, рыночный, информационный, операционный и гражданско-правовой.

В пользу внедрения криптовалют авторами приведены основные теоретические факторы, которые доказывают, что криптовалюта является перспективной заменой традиционным формам денег. Чем дольше происходит отсрочка рассмотрения этого вопроса и разработка законодательной базы, тем менее конкурентоспособной становится отечественная экономика.

Во-вторых, предложено наглядное представление денежной системы на основе модели «черный ящик», в рамках которой криптовалюту следует рассматривать как неотъемлемый компонент.

В-третьих, несмотря на увеличение анализируемого периода (ранее: с 2014 по 2018 г.; в исследовании – с 2014 по 2020 г.), анализ феномена «криптовалюта» с точки зрения применения к нему ряда основных статистических коэффициентов также доказал двойственную сущность исследуемого инструмента, поскольку только два из трех примененных ключевых статистических коэффициентов доказали существование сильной корреляционной связи между исследуемыми параметрами уравнения применительно к криптовалюте «биткоин». Полученные в результате статистического анализа итоги могут свидетельствовать либо об отсутствии восприимчивости к некоторым (отдельным) примененным статистическим методам вне зависимости от заявленного периода, либо о слишком коротком (в историческом понимании) заявленном периоде исследования. В связи с этим в перспективе следует проанализировать экономико-правовую категорию «криптовалюта» с точки зрения иных методов статистического анализа, чтобы выяснить ее подверженность (неподверженность) проверке статистическими инструментами.

И, наконец, обозначение авторами наиболее уязвимой области в случае легализации криптовалют на территории Российской Федерации позволило глубже рассмотреть криптовалюту с позиции ее использования в качестве инструмента теневого бизнеса. На основании этого авторами сформулированы меры, направленные на сохранение безопасности национальной платежной системы в совокупности с рекомендациями, обуславливающими начальное осмысление потребности в разработке законодательных актов в части цифрового права.

Теоретическая значимость данного исследования заключается в расширении существующих представлений о заявленной проблематике – возможности функционирования нового финансового инструмента – криптовалюты – наравне с устоявшимися формами оплаты.

Практическая значимость результатов данного исследования заключается в перспективе их использования органами государственной власти на этапе разработки проекта положений цифрового права в разрезе криптовалюты.

Литература

1. *Инициативный* всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник» // ВЦИОМ. 2019. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9646> (дата обращения: 25.03.2020).
2. *Генкин А.С.* Частные деньги: осмысление роли и места в современном мире // *Финансы и кредит*. 2005. № 29 (197). С. 80.

3. Крылов О.М. К вопросу о правовой категории «денежный суррогат» // Финансовое право. 2012. № 9. С. 56–61.
4. Кузнецов В.А., Якубов А.В. О подходах в международном регулировании криптовалют (Bitcoin) в отдельных иностранных юрисдикциях // Деньги и кредит. 2016. № 3. С. 20–29.
5. Кузнецова О.А., Мазурмович О.Н. Эконометрика : практикум. Самара : Изд-во Самарского университета, 2019. 72 с.
6. Купцова Т.А. Теоретический аспект легализации криптовалюты в условиях российской экономики // Вестник Академии знаний. 2019. № 4 (33). С. 247–252.
7. Пашковская И.В. Перспективы развития национального денежного обращения в условиях цифровой экономики // Вестник евразийской науки. 2018. № 2. URL: <https://esj.today/PDF/75ECVN218.pdf> (дата обращения: 17.04.2020).
8. Петров П.К. Математико-статистическая обработка и графическое представление результатов педагогических исследований с использованием информационных технологий : учеб. пособие. Ижевск : Удмуртский университет, 2013. 179 с.
9. Попова Е.М., Бандурко С.А. Анализ финансовых рисков в криптоэкономике с учетом информационного влияния // Известия СПбГЭУ. 2017. № 6 (108). С. 36–40.
10. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р). URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 24.03.2020).
11. Рейтинг криптовалют 2020 – онлайн-курс топ-10 в реальном времени. Список лучших криптовалют по капитализации и популярности // Profinvestment.com. URL: <http://profinvestment.com/crypto-currency-rating> (дата обращения: 19.04.2020).
12. Росфинмониторинг. Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ). URL: <http://www.fedsfm.ru/activity/fatf> (дата обращения: 30.03.2020).
13. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 07.04.2020; с изм. и доп., вступ. в силу с 12.04.2020) // Собрание законодательства РФ. 1996. Вып. 25. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/4dfcfc8807c829f92212ce92efe818c4a707a3ca (дата обращения: 19.04.2020).
14. Чаплыгин В.Г., Дельцова Т.А. Анализ взаимосвязи криптовалюты биткоин с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. 2018. № 2. С. 70–79.
15. Янковский Р. Цифровое законодательство в России: итоги 2019 г. // Адвокатская газета. 2019. URL: <https://www.advgazeta.ru/mneniya/tsifrovoe-zakonodatelstvo-v-rossii-itogi-2019-g/> (дата обращения: 23.03.2020).
16. Cryptocurrency Market Capitalizations // CoinMarketCap.com. URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin> (date of access: 24.03.2020).
17. Faghieh Mohammadi Jalali M., Heidari H. Predicting changes in Bitcoin price using grey system theory // Financial Innovation. 2020. № 6. P. 13. URL: <https://doi.org/10.1186/s40854-020-0174-9> (date of access: 20.03.2021).
18. Giudici G., Milne A., Vinogradov D. Cryptocurrencies: market analysis and perspectives // J. Ind. Bus. Econ. 2020. № 47. P. 1–18. URL: <https://doi.org/10.1007/s40812-019-00138-6> (date of access: 19.03.2021).

Development of a Methodology for Evaluating Cryptocurrencies as a Promising Means of Payment in the Digital Economy

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 298–318. DOI: 10.17223/19988648/54/18

Tatiana A. Kuptsova, Samara State University of Economics (Samara, Russian Federation). E-mail: agnia-7@mail.ru

Vladimir G. Chaplygin, WSB University in Gdańsk (Gdańsk, Poland). E-mail: vchaplygin@wsb.gda.pl

Keywords: cryptocurrency, bitcoin, correlation and regression analysis, anti-money laundering measures, AML/CFT, FATF.

The article presents the main results of a study of cryptocurrency as a financial instrument of the future from the standpoint of various methodological approaches aimed at identifying trends in its functioning within the framework of the theory and practice of monetary circulation. The fundamental hypothesis of the study is the prospect of introducing cryptocurrency as a legitimate means of payment to replace the classical forms of money in the context of the transformation of the world economy. This study and its results will contribute to solving a global scientific problem – the formation of a scientifically grounded theoretical and statistical base in the context of the specifics of cryptocurrency's functioning and the possibility of its functioning as a legitimate means of payment in the modern economy. The relevance of the article is determined by the need to reassess the existing monetary system along with financial mechanisms and operating institutions in view of the emerging crisis of confidence in the current system of state regulation of the economy. The scientific novelty of the article is determined by the development of modern economic theory from the standpoint of the functioning of cryptocurrency as a component of monetary circulation via approaches that study cryptocurrency as an alternative to outdated financial mechanisms. This work opens up an opportunity for further research in the field of cryptocurrency relations, its further improvement and implementation in the national financial system.

References

1. VCIOM: Russia Public Opinion Research Center. (2019) *Initiativnyy vserossiyskiy opros "VTsIOM-Sputnik"* [Initiative Survey "VCIOM-Sputnik"]. [Online] Available from: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9646>. (Accessed: 25.03.2020). (In Russian).
2. Genkin, A.S. (2005) *Chastnye den'gi: osmyslenie roli i mesta v sovremennom mire* [Private money: understanding the role and place in the modern world]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 29 (197). pp. 29–33.
3. Krylov, O.M. (2011) K voprosu o pravovoy kategorii "denezhnyy surrogat" [On the question of the legal category "monetary surrogate"]. *Administrativnoe i munitsipal'noe pravo – Administrative and Municipal Law*. 8 (44). pp. 56–61.
4. Kuznetsov, V.A. & Yakubov, A.V. (2016) On approaches to international regulation of cryptocurrencies (bitcoin) in certain foreign jurisdictions. *Den'gi i kredit*. 3. pp. 20–29. (In Russian).
5. Kuznetsova, O.A. & Mazurmovich, O.N. (2019) *Ekonometrika: praktikum* [Econometrics: Practicum]. Samara: Samara State University.
6. Kuptsova, T.A. (2019) The theoretical aspect of the legalization of cryptocurrency in the Russian economy. *Vestnik Akademii znaniy – Bulletin of the Academy of Knowledge*. 4 (33). pp. 247–252. (In Russian).
7. Pashkovskaya, I.V. (2018) Development of national monetary circulation in the digital economy. *Vestnik evraziyskoy nauki – The Eurasian Scientific Journal*. 2. [Online] Available from: <https://esj.today/PDF/75ECVN218.pdf>. (Accessed: 17.04.2020). (In Russian).
8. Petrov, P.K. (2013) *Matematiko-statisticheskaya obrabotka i graficheskoe predstavlenie rezul'tatov pedagogicheskikh issledovaniy s ispol'zovaniem informatsionnykh tekhnologiy*

[Mathematical and Statistical Processing and Graphic Presentation of the Results of Pedagogical Research Using Information Technologies]. Izhevsk: Udmurt State University.

9. Popova, E.M. & Bandurko, S.A. (2017) Analysis of financial risks in crypto-economics taking into account information influence. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo Gosudarstvennogo Ekonomicheskogo Universiteta*. 6 (108). pp. 36–40. (In Russian).

10. Russian Federation. (2017) The program “Digital Economy of the Russian Federation” (approved by the order of the Government of the Russian Federation of 28 July 2017 No. 1632-r). *The Russian Government*. [Online] Available from: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>. (Accessed: 24.03.2020). (In Russian).

11. Profinvestment. (2020) *Reyting kriptovalyut 2020 – onlayn-kurs top-10 v real'nom vremeni. Spisok luchshikh kriptomonet po kapitalizatsii i populyarnosti* [Cryptocurrency rating 2020 – top 10 online real-time exchange rates. List of the best cryptocurrencies by capitalization and popularity]. [Online] Available from: <http://profinvestment.com/cryptocurrency-rating>. (Accessed: 19.04.2020). (In Russian).

12. Federal Financial Monitoring Service. (n.d.) *Gruppa razrabotki finansovykh mer po bor'be s otmывaniem deneg (FATF)* [Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF)]. [Online] Available from: <http://www.fedsfm.ru/activity/fatf>. (Accessed: 30.03.2020). (In Russian).

13. Russian Federation. (2020) The Criminal Code of the Russian Federation of 13 June 1996 No. 63-FZ (as amended on 07 April 2020; as amended and supplemented, entered into force on 12 April 2020). *ConsultantPlus*. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/4dfcfc8807c829f92212ce92efe818c4a707a3ca. (Accessed: 19.04.2020). (In Russian).

14. Chaplygin, V.G. & Del'tsova, T.A. (2018) Correlation-regression analysis of bitcoin characteristics. *Vestnik Baltiyskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta. Seriya "Gumanitarnye i obshchestvennye nauki" – IKBFU's Vestnik. The Humanities and Social Science*. 2. pp. 70–79. (In Russian).

15. Yankovskiy, R. (2019) Tsifrovoye zakonodatel'stvo v Rossii: itogi 2019 g. [Digital legislation in Russia: results of 2019]. *Advokatskaya gazeta* [Lawyer's Newspaper]. [Online] Available from: <https://www.advogazeta.ru/mneniya/tsifrovoye-zakonodatelstvo-v-rossii-itogi-2019-g/>. (Accessed: 23.03.2020).

16. CoinMarketCap. (n.d.) *Cryptocurrency Market Capitalizations* [Online] Available from: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin>. (Accessed: 24.03.2020).

17. Faghih Mohammadi Jalali, M. & Heidari, H. (2020) Predicting changes in Bitcoin price using grey system theory. *Financial Innovation*. 6. [Online] Available from: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-020-0174-9>. (Accessed: 20.03.2021). DOI: 10.1186/s40854-020-0174-9

18. Giudici, G., Milne, A. & Vinogradov, D. (2020) Cryptocurrencies: market analysis and perspectives. *Journal of Industrial and Business Economics*. 47. pp. 1–18. [Online] Available from: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs40812-019-00138-6>. (Accessed: 19.03.2021). DOI: 10.1007/s40812-019-00138-6

К 100-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ АЛЕКСАНДРА ПЕТРОВИЧА БЫЧКОВА

УДК 3301, 330.8

DOI: 10.17223/19988648/54/19

**А.В. Ложникова, Д.М. Хлопцов, А.Ю. Бычков,
М.Э. Черняк, И.Е. Андреева**

О НАУЧНОЙ ШКОЛЕ «СОБСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ» ПЕРВОГО ДОКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК В Г. ТОМСКЕ А.П. БЫЧКОВА

Статья продолжает цикл статей, посвященных памяти Александра Петровича Бычкова, почетного гражданина города Томска, ректора Томского государственного университета, ТГУ (1967–1983 гг.) и заведующего кафедрой политэкономики ТГУ (1966–1991 гг.). Статья фокусирует внимание на основополагающих научных трудах Александра Петровича как основателя научной школы кафедры политической экономии Томского государственного университета – «Собственность и экономические отношения». Александру Петровичу Бычкову в годы своей жизни (1921–2009 гг.) вне всяких сомнений удалось построить успешную модель организации и развития научного знания, а также систему непрерывного повышения квалификации преподавателей политэкономики. Занимая длительное время высокий пост ректора ТГУ, Александр Петрович сумел сплотить вокруг себя соратников в сфере экономического образования и воспитать большую плеяду учеников и последователей, многочисленных кандидатов и докторов экономических наук, профессорско-преподавательский состав и заведующих на кафедры политэкономики вузов Сибири и Дальнего Востока. Александр Петрович сформулировал и воплотил в жизнь весьма дискуссионную долгосрочную исследовательскую программу о двух секторах (колхозах и государстве) и двух формах общественной собственности в сельском хозяйстве (колхозно-кооперативной и государственной), из которой и выросла его научная школа. А.П. Бычков проследил процесс эволюции развития от зарождения коллективной формы собственности до колхозных форм хозяйствования на земле. То, что данная исследовательская программа заслуживает статуса крупной научной проблемы СССР, доказывает состоявшаяся в Москве в период между защитами Александром Петровичем Бычковым кандидатской (1955 г.) и докторской (1966 г.) диссертаций научная сессия Академии наук СССР по истории крестьянского и колхозного строительства в СССР. По А.П. Бычкову, отношения собственности по своей экономической сущности должны быть отделены от их юридического выражения и должны включать всю совокупность производственных отношений людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Ключевые слова: теория собственности, политическая экономия, общественная собственность, сельское хозяйство, колхозно-кооперативная форма собственности, государственная форма собственности, социализм

Введение

Отношения собственности считаются в экономике краеугольными при формировании типа хозяйствования и всегда занимали важное место в экономической теории. Не являлись исключением и времена так называемого «социалистического» типа экономики, когда понятие частной собственности было отменено, однако наряду с преобладающей государственной формой собственности существовала и коллективная собственность граждан.

По воспоминаниям дочери, Тамары Александровны Фоминых (Бычковой), путь Александра Петровича в большую науку, с диссертацией по проблемам социалистической собственности, был не только непростым, но даже и драматичным. Так, Александру Петровичу не удалось убедить диссертационный совет МГУ им. М.В. Ломоносова в том, что колхозно-кооперативная (или коллективная) форма собственности составляет на равных с государственной формой общественную социалистическую собственность в сельском хозяйстве. Но Александр Петрович не сдался, не стал менять тему и содержание докторской диссертации «Экономические связи колхозов с социалистическим государством и развитие отношений собственности». 27 января 1966 г. состоялась ее успешная защита в диссертационном совете экономического факультета ЛГУ (Ленинградского государственного университета), а официальными оппонентами молодого кандидата наук выступили четыре профессора: Н.Д. Колесов, Г.И. Костромин, Н.Л. Маринков и Г.Р. Романченко [1]¹.

«А.П. Бычков проследил процесс эволюции развития от зарождения коллективной формы собственности до колхозных форм хозяйствования на земле» [1].

Приведем несколько положений из статьи, написанной о себе собственноручно Александром Петровичем и изданной в составе энциклопедии [1]: «В 50–60-е годы 20 века занимался преимущественно проблемами аграрной теории: воспроизводственного развития системы сельского хозяйства в СССР, колхозной собственности, экономических связей колхозов с государством, дифференциальной ренты, ценообразования на продукцию сельского хозяйства, экономических связей между городом и деревней, роли государства в развитии аграрного сектора экономики. 19 октября 1955 года в Ленинграде в диссертационном совете ВВПИ (Высшего военно-педагогического института) защитил кандидатскую диссертацию “Колхозная собственность в СССР, ее возникновение и развитие” по специальности “Политическая экономия” (официальные оппоненты – профессор К.А. Ларионов и доцент – Е.Д. Каганов)». Таким образом, Александр Петрович инициировал и возглавил одно из первых научных исследований в

¹ Спустя немногим более года с этого момента личной убедительной победы «на научном фронте» 23 февраля 1967 г. Александр Петрович заступил на должность ректора Томского государственного университета на долгих 17 лет.

СССР по остро дискуссионным вопросам возникновения и развития колхозной собственности.

Протицируем автореферат диссертации А.П. Бычкова на соискание ученой степени доктора экономических наук: «Собственность... всегда выступает в исторически определенной форме как производственное отношение между людьми по поводу материальных благ и, прежде всего, средств производства... В широком смысле понятие «отношения собственности» совпадает с понятием «производственные отношения» данного способа производства. На это прямо указывает К. Маркс в известном письме И.Б. Швейцеру...» [2, с. 4].

Александр Петрович нашел свой оригинальный научный подход к изучению развития отношений собственности в сельском хозяйстве СССР: через исследование экономических связей и процесса сближения двух секторов социалистической экономики – колхозов и государства. Он задает вопрос: «Но почему становление и развитие социалистического производства происходит на основе двух форм социалистической собственности?». И дает следующие ответы. «Пока история не дала ни одного примера становления социалистического способа производства на основе одной формы общественной собственности» [2, с. 4]. Будучи молодым ученым-экономистом, А.П. Бычков глубоко понимал, что процесс сближения совхозов и колхозов, государственного и колхозно-кооперативного секторов, будет очень длительным и может состояться лишь в очень отдаленной перспективе, в фазе коммунизма, в связи с чем он критикует поспешные шаги политики И.В. Сталина в 1952 г. [2, с. 10]. В одноименной книге «Экономические связи колхозов с социалистическим государством и развитие отношений собственности», изданной в 1968 г. на основе рукописи докторской диссертации под редакцией Михаила Павловича Евсеева, читаем: «Теоретический анализ развития экономических связей и производственных отношений между колхозным крестьянством и обществом в целом требует прежде всего ответа на вопрос о том, *почему необходимо существование двух форм социалистического производства, почему общество, идя к социализму, а затем, построив социализм, не может утвердить господство только государственной или только кооперативной формы социалистических производственных отношений*» [3, с. 7].

В своих рассуждениях Александр Петрович настаивает на глубоком различии между процессами капиталистического и социалистического обобществления в промышленности и сельском хозяйстве. С одной стороны, в промышленности господство государственно-монополистической формы капитализма (как единого общественного производительного процесса в национальном масштабе/мировом хозяйстве) сменяется господством государственной собственности (удивительно актуальный тезис 1965 года в свете современной концепции государственного капитализма XXI века. – *Авт.*). С другой стороны, в сельском хозяйстве и в условиях господства капиталистической формы производства сохранялись масса хозяйств мелкотоварного типа, класс мелких производителей, крестьян-

ство. Именно им Александр Петрович и придавал определяющее значение для развития производства на основе не только государственной, но и коллективной – колхозно-кооперативной формы собственности. По его мнению, социально-экономическая природа мелкого крестьянского хозяйства и самого крестьянина-собственника препятствует как безусловному господству капитализма, так и резкому переходу к государственной форме социалистической собственности. Об этом писали классики марксизма-ленинизма. Александр Петрович видел жизнеспособность ленинского кооперативного плана именно в справедливом учете двойственной природы крестьянина: как труженика, и как собственника. Результатом социалистического кооперирования деревни А.П. Бычков считал ликвидацию былой противоположности ее с городом и переход к товарищескому, коллективному сотрудничеству. Александр Петрович верил только в постепенное сближение колхозной собственности с общенародной и был убежден, что общие законы развития отношений собственности являются обязательными для всех социально-экономических формаций, они должны соответствовать уровню развития и потребностям роста производительных сил (средств производства и рабочей силы) при любой форме хозяйствования. Прочитируем А.П. Бычкова: «...нельзя ускорить административной организацией общенародных форм хозяйства в деревне, если материальные условия не созрели для этого. Опыт организации коммун в СССР в первые годы советской власти, народных коммун в Китае, поспешное в ряде случаев создание в нашей стране совхозов на базе колхозов – наглядное тому доказательство» [2, с. 9].



На олимпиаде студентов по политэкономии в Научной библиотеке ТГУ.
Март 1984 г.

Свою научную позицию Александр Петрович обосновывал в том числе и текущим (70-е гг. XX в.) состоянием сельского хозяйства капиталистических стран. Он делал вывод о том, что применение коллективной, кооперативной формы обобществления производства наряду с его государственной формой является общей закономерностью для всех стран.

Изложим подробнее оригинальный научный подход Александра Петровича к изучению развития отношений собственности в сельском хозяйстве СССР, основываясь на двух основополагающих научных трудах [3, 4]. Книга 1962 г. «Колхозная собственность и перспективы ее развития» [4] раскрывает отношения собственности внутри колхозного производства. Александр Петрович высоко оценивает вклад крестьянства в формирование советского колхозно-кооперативного строя. И отдает ему пальму первенства в разработке политики партии: «Творчество трудящихся масс по строительству первых колхозов позволило нашей партии выделить в качестве основной формы добровольного перехода крестьян к общественной собственности сельскохозяйственную артель» [4, с. 12]. По мнению А.П. Бычкова, артельная форма колхозов¹ самым лучшим образом решает задачи трансформации отношений собственности в деревне, в отличие от коммун. Именно в артели удалось найти «правильное сочетание общественной и личной собственности», что имело «громдадное значение для последующего строительства экономических основ социализма в деревне» [4, с. 12].

С другой стороны, Александр Петрович собрал статистическую информацию, которая убеждает в огромной роли партии и государства в формировании советского колхозно-кооперативного строя. Это, во-первых, передача колхозам земель сельскохозяйственного назначения на вечное и бесплатное пользование, а также всемерная финансовая помощь в форме прямых выплат и предоставляемых государством льгот². К примеру, еще до завершения разработки В.И. Лениным кооперативного плана в условиях НЭПа 2 ноября 1918 г. СНК постановил образовать специальный фонд в размере 1 млрд руб. для переустройства экономической основы в деревне [5, с. 175]. А как иначе? Прочитируем статистику, приведенную Александром Петровичем: «...в РСФСР в 1928 году из всех вступивших в колхозы крестьян более 85% были безлошадными или однолошадными, 73% хозяйств не имели совсем коров или имели одну корову. Аналогичное положение было и в других советских республиках» [4, с. 13].

Книга 1968 г. [3] сфокусирована на усилении экономических связей между государственным и колхозно-кооперативным секторами. В первой

¹ Постановление ЦК ВКП (б) от 5 января 1930 г. поручило Наркомзему в кратчайший срок выработать примерный Устав сельскохозяйственной колхозной артели [5, с. 189].

² Здесь нельзя не отметить текущую плачевную ситуацию в РФ в части поддержки сельскохозяйственной кооперации. «К сожалению, с 2021 г. ликвидирован федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации», который реализовывался Минсельхозом в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» [6].

части книги тезис о необходимости двух форм социалистического производства и собственности обосновывается автором не только при переходе от капитализма к социализму, но и при переходе от социализма к коммунизму.



Заседание кафедры политэкономии, 1960 г.
Докладчик – Михаил Павлович Евсеев



Сотрудники кафедры политэкономии, 1979 г.

Описание методологии воспроизводственного подхода (через совокупность производственных отношений людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ) составляет содержание параграфа в первой части книги «Отношения собственности как экономическая категория». Во второй части книги «Общие условия воспроизводства экономических отношений между колхозами и государством» рассматриваются вопросы развития производительных сил (созда-

ние индустриальной материально-технической базы (МТС) колхозного производства; соответствующей индустриализации воспроизводство рабочей силы колхозно-кооперативного сектора), общественное разделение труда между промышленностью и сельским хозяйством, социальный характер экономических отношений колхозного крестьянства с государством. Третья и самая большая часть книги (объемом более 300 страниц) называется «Развитие экономических отношений между колхозами и государством в процессе постепенного перехода к коммунизму». В ней Александр Петрович обстоятельно раскладывает по «полкам» методологию воспроизводственного процесса отношений между двумя секторами экономики: в производстве (до и после реорганизации МТС), в распределении (прибавочный продукт колхозов, рентные отношения между колхозами и государством / исчисление дифференциальной ренты, перераспределительная функция закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, налоговые отношения государства с колхозами), в обмене (проблема эквивалентности обмена между колхозами и государством) и потреблении (благополучие колхозного крестьянства).

Заключение

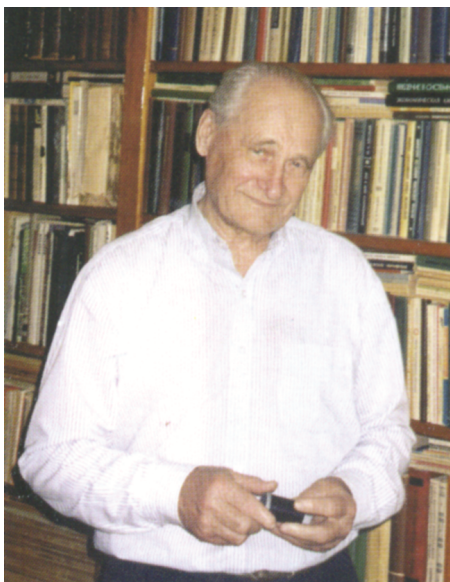
Пути развития научных экономических исследований не составляют исключения из общего правила и их можно также отнести к разряду неисповедимых. Удивительным образом на фоне несостоявшейся в далеком 1965 г. в МГУ им. М.В. Ломоносова защиты докторской диссертации Александра Петровича в 2016 г. профессор МГУ им. М.В. Ломоносова В.Н. Черковец обосновал актуальность применения методологии воспроизводства к исследованию экономики современной России и показал роль кафедры политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова в развитии этого направления исследований. «Неоклассическое направление экономической теории, включая мейнстрим, а также институционализм, исключило воспроизводство из экономического пространства и из сферы научных исследований. Кафедра политической экономии МГУ применяла теорию воспроизводства в процессе преподавания, уточняя и развивая некоторые аспекты метода и теории» [7, с. 130]. Отраден факт полного совпадения, пусть уже сегодня, в XXI в., оценок вклада мейнстрима в современную теорию собственности со стороны основателя научной школы кафедры политэкономии Томского государственного университета А.П. Бычкова и яркого представителя научной школы кафедры политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова В.Н. Черковца. Прочитируем текст курса лекций «Введение в экономическую теорию» профессора Томского государственного университета Александра Петровича Бычкова: «В учебниках типа американских «Экономикс» все формы предприятий делятся на государственные и частные. Но это делается по юридическому критерию их организации, регистрации как юридических лиц. А потому и собственность рассматривается не как экономическая категория, а как юридическая – как право собственности» [8. С. 144].

Р. S. Личный опыт практической работы в 2020–2021 гг. соавтора статьи А.В. Ложниковой с тремя компаниями, принадлежащими государству, выявил следующую проблему. Разные компании могут по-разному определять свою форму собственности в бухгалтерской отчетности, несмотря на одного и того же владельца в лице Росимущества РФ (100% капитала). К примеру, АО НПП «Эталон» и ГОСА АО «ГосНИИОС» обозначают в качестве своей формы собственности федеральную, которая согласно «Общероссийский классификатор форм собственности» (ОКФС) относится к наименованию «государственная собственность». В то же время третье предприятие с тем же самым 100% собственником ГОСА АО «ГипроАВТОПРОМ» обозначает свою форму собственности уже как частную. Или другой пример. Общеизвестен факт, что в ПАО «КАМАЗ» самый большой консолидированный пакет акций (47,1%) принадлежит государственной корпорации «РОСТЕХ». Но почему в этом случае предприятие идентифицировано в бухгалтерской отчетности по классификатору форм собственности как «смешанная частная и иностранная собственность», даже без какого-либо намека на участие государства в капитале крупнейшего предприятия?

В современной экономической литературе анализ отношений собственности уступает юридическим аспектам данного понятия и процесса, что, однако, является искажением реалий хозяйствования, распространенных в различных форматах экономик. И при административном, и при рыночном типе хозяйства правовые термины лишь оформляют экономическую суть сложившихся устойчивых связей. Вряд ли на поставленные выше сугубо практические вопросы могут ответить современные представители теории собственности. В этой связи процитируем работу А.М. Орехова и И.Г. Чаплыгиной: «Категория собственности как таковая редко становится предметом самостоятельного интереса экономистов. В экономической литературе мало внимания уделяют анализу сущности этого явления... На наш взгляд, проблема заключается в том, что категория собственности по своей сути не является экономической. Экономическая теория, особенно та, что стремится подражать естественным наукам, старается иметь дело только с объективными законами, а потому исключает из предмета своего анализа все, что касается волевых отношений людей. Отношения собственности как раз являются волевыми отношениями. В этой связи представляется закономерным тезис известного исследователя марксизма В. Шкредова о том, что собственность как особое общественное, именно волевое, отношение есть непосредственный предмет юриспруденции... Что касается политической экономики, то собственность как таковая не является ее предметом... Характерно, что в “Словаре современной экономической теории” (Macmillan dictionary of modern economics, ed. D.W. Pearce, 1992) нет статьи по собственности» [9, с. 3]. Проблему, заключающуюся в том, что «теория собственности в рамках таких научных школ, как неоклассика, монетаризм, традиционный институционализм, отходит на второй план»,

озвучивает профессор Финансового университета при Правительстве РФ О.В. Карамова [10, с. 24].

Интересующийся теорией собственности читатель! Студент, аспирант и профессор! Не пропустите книги выдающегося томского профессора, заведующего кафедрой политэкономии (1966–1991 гг.) А.П. Бычкова «Экономические связи колхозов с социалистическим государством и развитие отношений собственности» и «Колхозная собственность и перспективы ее развития» в электронной библиотеке Научной библиотеки ТГУ [3, 4]. В монографии «Экономические связи колхозов...» Александр Петрович исследует отношения собственности как экономическую категорию, применяя методологию воспроизводственного подхода. Вслед за К. Марксом он твердо отделяет юридическое выражение отношений собственности как волевых отношений от их реальной экономической формы как производственных отношений. «Чаще всего отношения собственности рассматриваются только как отношения, связанные с присвоением средств производства. Это, во-первых, лишает возможности раскрыть полную картину отношений собственности при социализме вообще, во-вторых, отношения собственности по поводу средств производства также не раскрываются полностью, поскольку без анализа отношений распределения и обмена нельзя до конца выяснить того, как же **реализуется** (выделено А.П. Бычковым. – *Авт.*) собственность на средства производства во всей системе экономических отношений социалистического общества. Вот почему ограничение анализа отношений собственности только собственностью на средства производства нельзя считать правильным» [3, с. 8–11].



А.П. Бычков в личной библиотеке
в 1993 г. в юбилейный год 85-летия



Соавторы статьи в библиотеке Александра Петровича Быčkova.
Слева направо: М.Э. Черняк, А.Ю. Бычков (внук Александра Петровича Быčkova),
И.Е. Андреева и А.В. Ложникова

Литература

1. Бычков Александр Петрович // Электронная энциклопедия ТГУ. URL http://wiki.tsu.ru/wiki/index.php/Бычков,_Александр_Петрович (дата обращения: 09.05.2021).
2. Бычков А.П. Экономические связи колхозов с социалистическим государством и развитие отношений собственности : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 1965. 53 с.
3. Бычков А.П. Экономические связи колхозов с социалистическим государством и развитие отношений собственности / ред. М.П. Евсеев. Томск : Изд-во Том. ун-та, 1968. 472 с. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000167516>
4. Бычков А.П. Колхозная собственность и перспективы ее развития. Томск : Изд-во Том. ун-та, 1962. 94 с. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/koha:000564320>
5. Арутюнян Ю.В., Данилов В.П., Зеленин И.Е. История крестьянского и колхозного строительства в СССР (материалы научной сессии, состоявшейся 18–21 апреля 1961 года в Москве) / отв. ред. М.П. Ким. М. : Изд-во Академии наук СССР, 1963. 448 с.

6. Оглоблина Ю. В товарищах согласия нет // Российская газета. 2021. 23 марта.
7. Герасименко В.В. Экономическая наука и развитие университетских научных школ (по итогам научной конференции «Ломоносовские чтения-2016», посвященной 75-летию экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова) // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2016. № 3. С. 122–140.
8. Бычков А.П. Введение в экономическую теорию : курс лекций. Ч. 1: Общие основы теории экономического развития. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2002. 156 с.
9. Орехов А.М., Чаплыгина И.Г. Категория собственности и экономическая теория // Онтологические предпосылки экономических теорий. М., 2011.
10. Карамова О.В. Эволюция теории собственности: холизм vs индивидуализм // Экономические науки. 2020. № 4 (185). С. 20–24.

The Property and Economic Relations Scientific School of Aleksandr Bychkov, the First Doctor of Economics in Tomsk

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2021. 54. pp. 319–330. DOI: 10.17223/19988648/54/19

Anna V. Lozhnikova, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tfg@mail.ru

Dmitriy M. Khloptsov, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

Aleksandr Yu. Bychkov, KAMELOT-A, ООО (Tomsk, Russian Federation). E-mail: A.bychkov@kdvm.ru

Mikhail E. Chernyak, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: chernyak.mihail@bk.ru

Irina E. Andreeva, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: irina-and1997@yandex.ru

Keywords: theory of property, political economy, public property, agriculture, kolkhoz–cooperative form of ownership, state form of ownership, socialism.

The article continues the series of articles in memory of Aleksandr Petrovich Bychkov, honorary citizen of Tomsk, rector of Tomsk State University (TSU) (1967–1983) and head of the Department of Political Economy of TSU (1966–1991). The article focuses on the fundamental scientific works of Aleksandr Bychkov as the founder of the Property and Economic Relations scientific school at the TSU Department of Political Economy. During his life (1921–2009), Professor Bychkov undoubtedly managed to build a successful model for the organization and development of scientific knowledge, and a system of continuous professional development for political economy instructors. Holding the high post of the TSU rector for a long time, Professor Bychkov managed to gather his associates in the field of economic education around himself and raise a lot of students and followers, numerous candidates and doctors of economic sciences, faculty and heads of political economy departments of universities in Siberia and the Far East. Professor Bychkov formulated and implemented a highly controversial long-term research program in two sectors (collective farms and the state) and two forms of public ownership in agriculture (kolkhoz–cooperative and state), from which his scientific school developed. Professor Bychkov traced the evolution from the emergence of a collective form of ownership to collective farm forms of land management. The fact that this research program deserves the status of a major scientific problem in the USSR is proved by the scientific session of the USSR Academy of Sciences on the history of peasant and collective farm construction in the USSR, held in Moscow in the period between Bychkov's defenses of his candidate of science (1955) and doctor of science (1966) dissertations. According to Professor Bychkov, property relations in their economic essence should be separated from their legal expression and should include the entire set of production relations of people in the production, distribution, exchange and consumption of material goods.

References

1. Elektronnaya entsiklopediya TGU [Electronic Encyclopedia of TSU]. (2018) *Bychkov Aleksandr Petrovich*. [Online] Available from: http://wiki.tsu.ru/wiki/index.php/Bychkov,_Aleksandr_Petrovich. (Accessed: 09.05.2021).
2. Bychkov, A.P. (1965) *Ekonomicheskie svyazi kolkhozov s sotsialisticheskim gosudarstvom i razvitie otnosheniy sobstvennosti* [Economic Ties of Kolkhozes with the Socialist State and the Development of Property Relations]. Abstract of Economics Dr. Diss. Tomsk.
3. Bychkov, A.P. (1968) *Ekonomicheskie svyazi kolkhozov s sotsialisticheskim gosudarstvom i razvitie otnosheniy sobstvennosti* [Economic Ties of Kolkhozes with the Socialist State and the Development of Property Relations]. Tomsk: Tomsk State University. Available from: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000167516>
4. Bychkov, A.P. (1962) *Kolkhoznaya sobstvennost' i perspektivy ee razvitiya* [Kolkhoz Property and the Prospects for Its Development]. Tomsk: Tomsk State University. Available from: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/koha:000564320>
5. Arutyunyan, Yu.V., Danilova, V.P. & Zelenina, I.E. (1963) *Istoriya krest'yanskogo i kolkhoznogo stroitel'stva v SSSR* [History of peasant and kolkhoz construction in the USSR]. Proceedings of the Scientific Session. Moscow. 18–21 April 1961. Moscow: USSR AS.
6. Ogloblina, Yu. (2021) V tovarishchakh soglas'ya net [There is no agreement among the comrades]. *Rossiyskaya gazeta*. 23 March.
7. Gerasimenko, V.V. (2016) Economic science and the development of university scientific schools (the results of the conference “Lomonosov Readings-2016”. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6. Ekonomika – Moscow University Economics Bulletin*. 3. pp. 122–140. (In Russian).
8. Bychkov, A.P. (2002) *Vvedenie v ekonomicheskuyu teoriyu* [Introduction to Economic Theory]. Part 1. Tomsk: Tomsk State University.
9. Orekhov, A.M. & Chaplygina, I.G. (2011) *Kategoriya sobstvennosti i ekonomicheskaya teoriya* [Property category and economic theory]. In: Anan'in O.I. (ed.) *Ontologicheskie predposylki ekonomicheskikh teoriy* [Ontological Premises of Economic Theories]. Moscow: Institute of Economics RAS.
10. Karamova, O.V. (2020) The evolution of property theory: holism vs individualism. *Ekonomicheskie nauki – Economic Sciences*. 4 (185). pp. 20–24. (In Russian). DOI: 10.14451/1.185.20

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНДРЕЕВА Ирина Евгеньевна – магистрант факультета иностранных языков, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: irina-and97@yandex.ru

БАБЫШЕВ Вячеслав Юрьевич – лаборант Международной научно-образовательной лаборатории технологий улучшения благополучия пожилых людей, Национальный исследовательский Томский политехнический университет. E-mail: vacheslav84@mail.ru

БАРЫШЕВА Галина Анзельмовна – доктор экономических наук, заведующая Международной научно-образовательной лабораторией технологий улучшения благополучия пожилых людей, Национальный исследовательский Томский политехнический университет). E-mail: ganb@tpu.ru

БИНЬ Дао Тхань – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансового менеджмента Школы экономики и менеджмента, Ханойский политехнический университет. E-mail: binh.daothanh@hust.edu.vn

БЫЧКОВ Александр Юрьевич – тренинг-менеджер, ООО «Камелот-А» (Томск). E-mail: A.bychkov@kdvm.ru

ГУСЕИН Арзу Алим – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой, Азербайджанский университет туризма и менеджмента (Баку). E-mail: aahuseyn@gmail.com

ДОРОФЕЕВ Михаил Львович – кандидат экономических наук, доцент департамента Общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва). E-mail: dorofeevml@yandex.ru

ЗАХАРОВА Татьяна Викторовна – кандидат геолого-минералогических наук, доцент кафедры истории древнего мира, средних веков и методологии истории, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: ztv@t-sk.ru

ЗУБОВА Анна Андреевна – ООО «Дж.Т.И. Россия» (Москва). E-mail: zubova.anna.1510@gmail.com

ИВАНОВА Карина Александровна – аспирант кафедры финансов и учета, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: ivanovakarina94@mail.ru

КАТУНИНА Ирина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, кафедры менеджмента и маркетинга, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. E-mail: i.v.katunina@gmail.com

КРОЗА Доминик – профессор, Университет Монпелье имени Поля Валери (Монпелье, Франция). E-mail: dominique.crozat@univ-montp3.fr

КУПЦОВА Татьяна Александровна – аспирант кафедры финансов и кредита, Самарский государственный экономический университет (Самара). E-mail: agnia-7@mail.ru

ЛОЖНИКОВА Анна Владимировна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: tfg@mail.ru

МАЛИКОВА Валерия Валерьевна – аспирант, Алтайский государственный университет (Барнаул). E-mail: Ostroukhova-lera@mail.ru

МАТВЕЕВА Елена Владимировна – старший преподаватель кафедры мировой экономики, Дальневосточный федеральный университет (Владивосток). E-mail: matveeva.ev@dvfu.ru

МУСТАФИНА Дарья Викторовна – магистрант департамента мировой экономики и бизнеса, Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва). E-mail: Mustafina.d.v@gmail.com

ПОДОПРИГОРА Юлия Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации, управления строительством и жилищно-коммунальным комплексом, Томский государственный архитектурно-строительный университет (Томск). E-mail: y.v.p@rambler.ru

ПЬЯНКОВА Людмила Алексеевна – кандидат педагогических наук, доцент, Сибирский государственный индустриальный университет (Новокузнецк). E-mail: duby.ludmila@yandex.ru

ПЯТАЕВ Максим Викторович – Сибирский государственный университет путей сообщения (Новосибирск). E-mail: procedure@inbox.ru

РОЗМАЙНСКИЙ Иван Вадимович – кандидат экономических наук, доцент департамента экономики Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург). E-mail: irozmain@yandex.ru

РУМЯНЦЕВА Елена Евгеньевна – доктор экономических наук, профессор, президент Центра экономической политики и бизнеса (Москва). E-mail: e.p.centre@mail.ru

САДЫГОВА Улькер Фархад – кандидат экономических наук, старший преподаватель, Азербайджанский университет туризма и менеджмента (Баку). E-mail: u.sadiqova@atmu.edu.az

ТАРАНУХА Юрий Васильевич – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономики, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. E-mail: Yu.taranukha@mail.ru

ТРЕТЬЯКОВА Галина Викторовна – доцент, кандидат педагогических наук, доцент департамента иностранных языков и межкультурной коммуникации, Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва). E-mail: gvtryakova@fa.ru

УНТУРА Галина Афанасьевна – доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства, отдел регионального и муниципального управления; профессор, Новосибирский государственный университет. E-mail: galina.untura@gmail.com

ФОМИНА Юлия Андреевна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и маркетинга, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
E-mail: Fomina-u-a@yandex.ru

ХЛОПЦОВ Дмитрий Михайлович – доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

ЧАН Нгок Тхи Бик – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующей кафедрой управления промышленностью Школы экономики и менеджмента, Ханойский политехнический университет. E-mail: bichngoc2201@gmail.com

ЧАПЛЫГИН Владимир Германович – доктор экономических наук, профессор, Высшая банковская школа (Гданьск, Польша). E-mail: vchaplygin@wsb.gda.pl

ЧЕРНЯК Михаил Эдуардович – старший преподаватель кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: chernyak.mihail@bk.ru

ШУТОВ Олег Леонтьевич – кандидат экономических наук, директор Кубанского института профессионального образования (Краснодар). E-mail: oshutov68@gmail.com

OYUNBILEG Pagji Bulgadar – Associate Professor, Business School National University of Mongolia (Baga Toiruu). E-mail: oyunbileg_p@num.edu.mn

SUVDAА Damiran Chors – Associate Professor, Business School National University of Mongolia (Baga Toiruu). E-mail: d.suvdaa@num.edu.mn

XIAOHE Xie – PhD Student, Department of Risk Management and Insurance, Chinese, Saint Petersburg State University (Saint Petersburg). E-mail: xxh1467@yandex.ru

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2021. № 54

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелююр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 25.06.2021 г. Формат 70×100 ¹/₁₆.
Печ. л. 20,8; усл. печ. л. 27,4. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 4724.

Дата выхода в свет 08.07.2021 г.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании
Издательства Томского государственного университета
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 52-98-49
сайт: <http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru