

T. 13 • № 3 • 2019

THE WORLD OF  NEW ECONOMY

ISSN 2220-6469 (Print)
ISSN 2220-7872 (Online)

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

DOI: 10.26794/2220-6469

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service for Supervision
of Communications,
Informational Technologies and Media Control:
PI No. ФС77-67300
of 30, September, 2016

Периодичность издания – 4 номера в год

Publication frequency – 4 issues per year

Учредитель: «Финансовый университет»

Founder: “Financial University”

Журнал входит в перечень периодических
научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов
диссертаций на соискание ученых степеней
кандидата и доктора наук, включен в ядро
Российского индекса научного цитирования
(РИНЦ)

The Journal is included in the list
of academic periodicals recommended
by the Higher Attestation Commission for
publishing the main findings of PhD and
ScD dissertations, included in the core of the
Russian Science
Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке.
Подписной индекс 42131 в объединенном
каталоге «Пресса России»

The Journal is distributed by subscription.
Subscription index: 42131 in the consolidated
catalogue “The Press of Russia”

Vol. 13 • No. 3 • 2019

WORLD OF NEW ECONOMY

DOI: 10.26794/2220-6469

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА


 NEICON
ЭЛЕКТРОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

 RePEC

 ROAR

 СОЦИОНЕТ

 EBSCOhost

 Google
Scholar

 OCLC
WorldCat

 ВЫСШАЯ
АТТЕСТАЦИОННАЯ КОМИССИЯ (ВАК)
при Министерстве образования и науки Российской Федерации

 CYBERLENINKA

 DOAJ
DIRECTORY OF
OPEN ACCESS
JOURNALS

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Порфирьев Б.Н., д-р экон. наук, профессор, академик РАН, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финансового университета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора по научной работе Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В. В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОО «Москва златолавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Департамента экономической теории Финансового университета;

Сорокин Д.Е., д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН, научный руководитель Финансового университета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г.Л., канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем занятости и трудовых отношений Института экономики РАН;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финансового университета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финансового университета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финансового университета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., первый заместитель руководителя департамента, заместитель руководителя департамента по научной работе.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Doctor of Economics, Chairman of the Editorial Board, Professor, Academician of RAS, Director of the Institute of Economics Forecasting of RAS;

Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M.Yu., Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, First Deputy Director of scientific work of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V. V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Corresponding member of RAS, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L.M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D.E., Doctor of Economics, Professor, Corresponding member of RAS, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G.L., Ph.D. of Economics, Leading Researcher at the Center for Employment and Labor Relations of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (RAS);

Yudanov A.Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L.M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V.N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, First Deputy head of Department, Deputy head of the Department for scientific work.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-67300
от 30 сентября 2016 г.
Издается с 2007 г.
Учредитель: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»

Учредитель журнала
и главный редактор с 2007
по 2015 год д-р экон. наук,
профессор Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
З. Межва

Верстка
С.М. Ветров

**Оформление подписки
в редакции**
по тел.: 8 (499) 943-94-31
e-mail: MMKorigova@fa.ru
Коригова М.М.

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
<http://www.fa.ru>.

Подписано в печать:
05.09.2019
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 792
Усл. печ. л. 15,12
Отпечатано
в Отделе полиграфии
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

Подвойский Г.Л.

Сфера труда: вызовы и возможности 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Балацкий Е.В., Н.А. Екимова

Россия в мировой системе производительности труда 14

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Перская В.В., Н.С. Ревенко

Саммиты БРИКС: дискуссионный клуб

или генератор идей социально-экономического развития? 29

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Толкачев С.А., Быков А.А., Глухова Н.М.

Неоиндустриализация и сервисизация: есть ли противоречие 39

Береза А.О.

Оценка биологических активов по справедливой стоимости 59

Абдикеев Н.М., Морева Е.Л.

Основные тренды развития методов

и моделей использования цифровых технологий

при создании цепочек воспроизводства добавленной стоимости 71

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Мухаметов Д.Р.

Проблемы и перспективы реализации

концепции «Умный город» в России (на примере Москвы) 81

МЕНЕДЖМЕНТ

Кузин Д.В.

Проблемы цифровой зрелости в современном бизнесе 89

Баскакова М.Е.

Гендерная асимметрия малого бизнеса (на примере Москвы) 100

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Шаститко А.Е., Зюбина А.Л.

Управление экономическими исследованиями в российских вузах:

наукометрия и международные рейтинги 112



THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

Podvoisky G.L.

The World of Labour: Challenges and Opportunities6

ECONOMIC POLICY

Balatsky E.V., Ekimova N.A.

Russia in the World System of Labour Productivity 14

WORLD ECONOMY

Perskaya V.V., Revenko N.S.

BRICS Summits: A Discussion Club or Generator

of Ideas of Social and Economic Development? 29

REAL SECTOR

Tolkachev S.A., Bykov A.A., Gluhova N.M.

Neo-industrialization and “Servitization”: Is There a Contradiction? 39

Beryoza A.O.

Valuation of Biological Assets at Fair Value 59

Abdikeev N.M., Moreva E.L.

The Main Trends in the Development of Methods

and Models for the Use of Digital Technologies

in the Creation of Value Chains 71

SPATIAL ECONOMICS

Mukhametov D.R.

Problems and Prospects of Realisation

of the Concept “Smart City” in Russia (on the Example of Moscow) 81

MANAGEMENT

Kuzin D.V.

Problems of Digital Maturity in Modern Business 89

Baskakova M.E.

Gender Asymmetry of Small Business (on the Example of Moscow) 100

THEORETICAL ASPECTS

Shastitko A.E., Zyubina A.L.

Management of Economic Research in the Russian Universities:

Scientometrics and International Rankings 112

© “WORLD OF NEW ECONOMY” Journal Certificate
ПИ № ФС77-67300.
of September, 30, 2016
Issued since 2007.
Founders: Financial University Under The Government Of The Russian Federation

Founder and editor of the magazine from 2007 to 2015 Doctor of Economics, Professor N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief

S.N. Silvestrov

Science journal editorship manager

V.A. Shadrin

Publishing editor

Yu.M. Anyutina

Proofreader

S.F. Mihaylova

Translator

Z. Mierzwa

Makeup

S.M. Vetrov

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
<http://www.fa.ru>.

Signed off to printing:
05.09.2019

Format 60 × 84 1/8

Order № 792

Relative printer's sheet 15,12

Printed in the Department

of Polygraphy of the

Financial University

(Leningradskiy prospekt, 49)



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-6-13
УДК 338(045)
JEL Q01



Сфера труда: вызовы и возможности

Г.Л. Подвойский

Институт экономики РАН,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-8698-7496>

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу изменений в сфере труда и социально-трудовых отношений под влиянием цифровизации. Рассматриваются различные оценки размеров технологической безработицы в результате автоматизации и роботизации производства товаров и услуг. Автор пишет о стратегических целях развития Российской Федерации и разработанных Правительством национальных проектах по 12 направлениям, в частности о проекте «Производительность труда и поддержка занятости», которые полностью или частично отражают большинство целей устойчивого развития (ЦУР), принятых на Генеральной ассамблее ООН. В статье приводятся возможные направления деятельности Правительства и основных действий, которые будут способствовать экономическому росту. Подчеркивается необходимость ускорения адаптации российского образования к происходящим в экономике переменам, использования новейших технологий обучения и лучших педагогических практик, внедрения новых форм сотрудничества государства и бизнеса в области подготовки и переобучения персонала.

Ключевые слова: технологическая безработица; неформальная занятость; новые профессии; национальные проекты; цели устойчивого развития ООН; Всемирный банк; Международная организация труда; инвестиции в человеческий капитал; адаптация системы образования

Для цитирования: Подвойский Г.Л. Сфера труда: вызовы и возможности. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):6-13. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-6-13

The World of Labour: Challenges and Opportunities

G.L. Podvoisky

Ph.D. of Economics, The Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (RAS),
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-8698-7496>

ABSTRACT

The article is devoted to the analysis of changes due to the influence of digitalisation in the sphere of employment and socio-labour relations. The author considered various estimates of the size of technological unemployment as a result of automation and robotisation of the production of goods and services. Also, the author presented the strategic development goals of the Russian Federation and developed by the government the national projects in 12 areas. In particular, the author analysed the project “Productivity and employment support”, which fully or partially reflect most of the Sustainable Development Goals (SDG’s) adopted at the UN General Assembly. The article presents the possible directions of the government’s activity and the main actions that will contribute to economic growth. The article emphasises the need to accelerate the adaptation of Russian education to the changes taking place in the economy, the use of new training technologies and best teaching practices, the introduction of new forms of cooperation between the state and business in the field of training and retraining of personnel.

Keywords: technological unemployment; informal employment; new professions; national projects; UN Sustainable Development Goals; the World Bank; International Labour Organisation; investment in human capital; adaptation of the education system

For citation: Podvoisky G.L. The world of labour: Challenges and opportunities. *Mir novoj ekonomiki = World of the New Economy*. 2019;13(3):6-13. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-6-13



ВВЕДЕНИЕ

Сфера труда и социально-трудовых отношений (СТО) последние два десятилетия подвергается пертурбациям. Под напором научной и технологической революции идет структурная перестройка отраслей экономики, возникают новые модели бизнеса и отношений между производителями и потребителями товаров и услуг.

Это влечет за собой перестройку в сфере занятости, изменение архитектуры рынка труда, его формы и содержания. Возникают новые и исчезают устаревшие профессии, трансформируются отношения между работодателями и работниками.

Наиболее сильное влияние на эти процессы оказывает внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и различных инноваций, прежде всего — цифровизации.

РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Цифровая экономика все глубже проникает во все сферы человеческой деятельности, повышая ее производительность. Самые разнообразные услуги быстро и просто предоставляются через мобильные приложения, минуя посредников. Дистанция между выпуском новшества и его массовым применением сегодня измеряется годами и месяцами, а не десятилетиями.

Новизна цифровой экономики состоит, во-первых, в достижении беспрецедентной гибкости технологий, производства и форматов потребления; во-вторых, в возможности кардинального удешевления производственных и логистических процессов; в-третьих, в «уплощении» вертикальных моделей управления, резком росте значения горизонтальной самоорганизации участников экономических процессов.

Автоматизация, искусственный интеллект, робототехника и другие прорывные технологии не только повышают производительность труда, улучшают качество жизни и формируют новую среду обитания, но и привносят новые вызовы, угрозы и риски.

Среди возможных отрицательных последствий внедрения новых технологий и цифровизации чаще всего исследователи выделяют угрозу сокращения общего по стране количества рабочих мест.

При этом оценки того, когда и сколько людей могут заменить автоматы и роботы на рабочих местах, сильно разнятся. Так, в докладе «Работать ради лучшего будущего», подготовленном к 100-ле-

тию Международной организации труда (МОТ), приводятся некоторые из этих экспертных оценок:

- Frey and Osborne, 2015: автоматизация, приводящая к замещению рабочих мест, угрожает 47% работников в США.
- Chang and Phu, 2016: АСЕАН-5: в ближайшие 20 лет автоматизация создаст угрозу 56% рабочих мест.
- McKinsey Global Institute, 2017: хотя доказанные технологии могут полностью автоматизировать менее 5% всех занятий, примерно в 60% всех занятий автоматизации поддаются как минимум 30% выполняемых в них операций.
- ОЭСР, 2016: в среднем 9% рабочих мест в странах ОЭСР подвержены высокому риску автоматизации. Полного замещения не произойдет для значительной части рабочих мест (от 50 до 70%), однако автоматизация коснется большой доли операций, что изменит сам порядок их выполнения.
- Всемирный банк, 2016: две трети всех рабочих мест в развивающихся странах могут быть автоматизированы.

• ВЭФ, 2018: почти 50% компаний прогнозируют, что к 2022 г. автоматизация вызовет определенное сокращение числа их работников, занятых на условиях полного рабочего дня.

В ходе реализации Парижской климатической повестки дня в мире будет потеряно примерно 6 млн рабочих мест и создано 24 млн новых (https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662472.pdf).

По-разному оцениваются и последствия роботизации для разных профессий и групп населения. Международный валютный фонд (МВФ) в мае 2019 г. опубликовал исследование, в котором говорится, что в ближайшие 20 лет женщины из-за роботизации рискуют потерять работу в первую очередь, поскольку они чаще мужчин выполняют рутинные задачи, не требующие дополнительного обучения, реже решают задачи, требующие аналитических и коммуникативных навыков, реже заняты физическим трудом (<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/05/13/801154-robotizatsiya-poterei-raboti>).

Консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers (PwC) утверждает, что 38% рабочих мест в США может быть упразднено благодаря автоматизации уже в ближайшие 15 лет, а министр финансов США Стивен Мнучин считает, что замена человека искусственным интеллектом произойдет не так



скоро (<https://ru.ihodl.com/technologies/2017-06-10/karera-pod-ugrozoy-zajmet-li-robot-vashe-rabochee-mesto/>).

Цифровые платформы открывают возможность быстро создавать новые модели бизнеса и рабочие места, упрощают взаимодействие в режиме реального времени между всеми участниками процесса разработки, производства и потребления.

Больше всего роботов в 2018 г. приходилось на одного работника в Германии, Корею и Сингапуре, но уровень занятости в этих странах остается высоким. Действительно, роботизация вытесняет рабочие места, прежде всего в промышленности. Но потерявшие места работники переходят в сферу услуг или в тень. При этом в развивающихся странах, наоборот, число рабочих мест увеличивается.

По данным McKinsey Global Institute, сегодня может быть полностью автоматизировано менее 5% профессий. Однако в дальнейшем роботы смогут в совершенстве исполнять около одной трети задач, включенных в 60% профессий (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works>).

Один из ведущих российских ученых в области проблем занятости и рынка труда, член-корреспондент РАН Р. Капелюшников в своей фундаментальной работе, посвященной технологической безработице, приходит к выводу, что «...в долгосрочной перспективе сокращение спроса на труд под действием новых технологий является не более чем теоретической возможностью, которая до сих пор никогда не была реализована на практике». Ученый считает, что «...всплеск технологической безработицы даже в краткосрочной перспективе представляется крайне маловероятным, поскольку, по историческим меркам, темпы самого технологического прогресса будут в предстоящие десятилетия, по-видимому, недостаточно высокими» [1].

Разнообразие и противоречивость оценок перспектив развития рынка труда как по количественным параметрам, так и по кругу проблемных вопросов, свидетельствует о невозможности появления точных прогнозов в этой сфере.

Сложно прогнозировать темпы внедрения новых технологий, сокращения и создания рабочих мест. Споры оптимистов и пессимистов о влиянии роботизации на рынок труда продолжаются. Во всяком случае, спрос на труд, связанный с человеческим фактором, сохранится.

Вместе с тем развитие технологий требует новых квалификационных характеристик рабочей силы.

Повышается спрос на работников, обладающих более развитыми когнитивными способностями и социальными поведенческими характеристиками.

Быстро меняются не только производственные процессы, но и характер труда людей. В рамках «экономики свободного заработка» развиваются нестандартные виды занятости: телетруд, работа в «облаках», удаленная работа, фриланс, аутсорсинг, лизинг, краудсорсинг, волонтерство и ряд других. Во многих случаях это временная работа либо неформальная, либо по краткосрочным договорам, которая не фиксируется официальной статистикой. Это уменьшает налогооблагаемую базу, что ставит под угрозу выполнение государствами своих социальных обязательств.

По мнению экспертов Всемирного банка, происходящие в последнее время технологические сдвиги размывают грань между официальной и неформальной занятостью. Меняются методы привлечения персонала. На рыночных площадках (market place) нет разницы между официально оформленными сотрудниками, аутсорсингом и проектной работой фрилансеров.

При этом неформальная занятость не обеспечивает справедливый доход, стабильность на рабочем месте и социальную защиту, речь идет о тенденции прекаризации занятости, которая не вписывается в концепцию «Достойный труд», принятую в 1999 г. МОТ.

Технологический прогресс угрожает сокращением многих профессий, связанных с рутинными операциями. Список этих профессий постоянно увеличивается: это сотрудники банков и колл-центров, бухгалтеры, аудиторы, налоговики, охранники и т.д. Вопросом их переквалификации должны заниматься государство и бизнес.

Благодаря передовым технологиям в процессе внедрения инноваций возникают новые отрасли и специальности. Все более востребованы такие сферы деятельности, как аналитика больших данных, архитектура информационных систем, биоэтика, IT-медицина, робототехника и т.д.

Непривычно звучат названия новых профессий: веб-дилер, веб-девелопер, врач-кибернетик, интернет-коуч, тренер творческих состояний, IT-медик, мотиватор и многие другие.

Генеральный директор союза «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров» Роберт Уразов считает, что в настоящее время есть два супертренда — цифровизация и сетевизация. Через них пройдут все рабочие профессии. А не прошедшие уйдут.



Р. Уразов прогнозирует, что рабочие специальности ждет перевоплощение: они будут совсем другими. Ведь, например, 20 лет назад каменщик вручную клал кирпич, а сейчас он управляет мобильным роботом.

Человечество достаточно быстро приспосабливается к технологическим укладам. С одной стороны, создается новое качество жизни, с другой — рождаются новые виды деятельности (<https://rg.ru/2017/05/10/robert-urazov-vse-professii-projdut-cherez-cifrovizaciiui-setevizaciiu.html>). Но динамика изменений на рынке востребованных сегодня и в будущем профессий требует разработки соответствующих справочно-информационных материалов, призванных помочь молодежи, которая ищет работу, и специалистам, желающим ее сменить.

ВНЕ ПОЛЯ ЗРЕНИЯ СТАТИСТИКИ

Сегодня 2 млрд человек зарабатывают на жизнь в неформальной экономике. Эффективных способов борьбы с этим в мире пока не найдено. По данным Всемирного банка, уровень неформальной занятости по-прежнему превышает 70% в странах Африки, составляет 60% в Южной Азии и более 50% в Латинской Америке. В Индии, несмотря на быстрый экономический рост и внедрение новых технологий, занятость в неформальном секторе остается на уровне, близком к 90%.

При этом и заработная плата, и производительность в неформальном секторе значительно ниже, чем в официальном. Занятые в этом секторе работники не охвачены ни услугами медицинского страхования, ни системой социальной защиты. Государства их не видят¹.

В России, по данным Росстата, доля занятых в неформальном секторе в 2018 г. выросла и составила 20,1% от общей численности занятых в возрасте 15–72 лет (14,6 млн человек) (Росстат относит к работающим в неформальном секторе всех сотрудников, занятых на предприятиях, которые не зарегистрированы в качестве юридических лиц). В 2017 г. этот показатель составила 19,8% (14,2 млн человек), из них 13,3 млн были заняты только в неформальном секторе, 0,95 млн — в неформальном и формальном секторах (http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm).

¹ Всемирный банк. 2019 год. Доклад о мировом развитии 2019 «Изменение характера труда». Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк.

Однако, по результатам исследования Центра социально-политического мониторинга РАНХиГС, доля работников, вовлеченных в некриминальный (не связанный с незаконной деятельностью) теневой рынок труда, в 2017 г. составила 44,8%, или порядка 33 млн человек. 13,6% постоянных неформальных работников входят в это число. 44,8% — это работники, которые не оформляют взаимоотношения с работодателями или уполномоченными органами при основной либо дополнительной занятости. В их число также попадают те, кто официально трудоустроен, но получает часть зарплаты в конвертах. В 2016 г. вовлеченность россиян в теневую занятость составляла 40,3%, в 2013-м — 44,5%, в 2006 году — 45,1% (<https://www.rbc.ru/economics/23/08/2017/599d601c9a79476601ddb4a8>).

Росфинмониторинг оценивает объем теневой экономики в 2018 г. в 20,7 трлн руб., или 20% ВВП. В 2015–2016 гг. он составлял 28%. В этих расчетах учитываются, в частности, «серый» импорт (ввоз товаров с занижением импортных пошлин за счет недостоверного декларирования), сокрытие доходов от уплаты налоговых и таможенных платежей, выплата «серых» зарплат.

Однако МВФ дает более высокую оценку: теневая экономика в России достигла 33,7% ВВП за 2015 г., и это выше среднего уровня по 158 странам (27,8%). (<https://www.rbc.ru/economics/27/03/2019/5c9a3ea19a7947d947c377c5>). Такой разброс оценок говорит о необходимости совершенствования учета занятых в неформальном секторе.

В соответствии с майскими указами 2012 г. количество высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ) в России к 2020 г. должно достичь 25 млн. По состоянию на конец 2018 г., как следует из данных Росстата, оно выросло на 13,9%, или на 2,4 млн и составило 19,5 млн. Это максимальный прирост за все время подсчета показателя с 2012 г. (<https://www.rbc.ru/economics/03/04/2019/5ca373989a79470b5e461ca5>).

При этом методика Росстата, разработанная в 2013 г., учитывает только среднюю зарплату на предприятии, оставляя за скобками передовые технологии, квалификацию сотрудников и производительность труда. Само понятие ВПРМ до сих пор не определено, логичнее назвать эти рабочие места высокооплачиваемыми.

Один из основных источников информации по проблемам занятости — ежеквартальный статистический бюллетень Росстата «Обследование рабочей силы». В нем публикуются данные, характеризующие численность и состав экономически активного



населения, занятых и безработных, уровень экономической активности населения и безработицы, продолжительность рабочего времени, приведены основные характеристики экономически неактивного населения.

Для оценки изменений в сфере занятости нужны данные о профессионально-квалификационной структуре (ПКС) в разрезе видов экономической деятельности. Однако официальная статистика подобных данных не приводит. Один раз в два года Росстат проводит анализ ПКС численности работников и сложившуюся ситуацию с дефицитом специалистов и рабочих кадров по профессиональным группам, видам экономической деятельности и формам собственности организаций, субъектам Российской Федерации.

Главный недостаток этих выборочных обследований населения — малый размер выборки, который искажает реальную картину распределения занятых по профессиям и специальностям, затрудняет возможность их адекватно группировать.

Параметры занятости и производительного труда во многом определяются качественными характеристиками рабочих мест. Однако их оценка сейчас возможна лишь на основе статистики основных фондов (возраст, обновление, износ), что явно недостаточно. Данные по движению рабочей силы и рабочих мест ограничены информацией по крупным и средним предприятиям. Это приблизительно лишь одна половина исследуемой совокупности, другая остается в статистической тени.

Характер, содержание и структура рабочих мест непосредственно связаны с проблемами подготовки квалифицированных кадров. Поэтому разработка статистической методологии наблюдения за качеством системы рабочих мест и регулярное получение данной информации — крайне необходимое направление развития отечественной статистики, без которого невозможны качественные и достоверные прогнозные расчеты.

Помимо разработки инструментальных средств прогнозирования рабочих мест и ПКС занятых, большое значение приобретают оценка масштабов теневой занятости, а также исследования, связанные с перспективной динамикой объема отработанного рабочего времени.

Методика оценки численности занятых в теневом секторе экономики должна сочетать применение различных подходов, выбор наиболее адекватных результатов и их корректировку. Расчеты целесообразно осуществлять:

- с учетом масштабов теневого оборота;
- на основе показателя скрытой оплаты труда;
- через сопоставление численности занятых по разным формам отчетности Росстата [2].

Все это позволит выработать новые подходы к прогнозированию и учету отработанного рабочего времени как одного из факторов повышения производительности труда.

НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Указом Президента РФ 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» Правительству РФ было поручено разработать до 1 октября 2018 г. национальные проекты по 12 приоритетным направлениям, в том числе по производительности труда и поддержке занятости. Правительство РФ 24 декабря 2018 г. утвердило паспорта национальных проектов.

Паспорт национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости», разработанный Минэкономразвития России, включает в себя три федеральных проекта: «Системные меры по повышению производительности труда», «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях», «Поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда для обеспечения роста производительности труда».

На реализацию нацпроекта выделено 52,1 млрд руб., в том числе 45,7 млрд из федерального бюджета, 5,6 млрд из внебюджетных источников, 800 млн из бюджетов субъектов РФ.

Среди основных задач нацпроекта — сокращение нормативно-правовых и административных ограничений, препятствующих росту производительности труда; стимулирование внедрения передовых управленческих, организационных и технологических решений; формирование системы подготовки кадров, направленной на обучение основам повышения производительности труда, в том числе посредством использования цифровых технологий и платформенных решений; модернизация службы занятости и т. д.

Участие в национальном проекте примут 10 тыс. предприятий, примерно половина смогут воспользоваться мерами поддержки, почти 200 тыс. человек пройдут обучение и стажировки.

Главный целевой показатель нацпроекта — ежегодный рост производительности труда на средних и крупных предприятиях несырьевого сектора эко-



номики. Он должен увеличиться с 1,4% в 2018 г. до 5% в 2024 г.

Необходимо отметить, что приоритетные направления развития Российской Федерации, определенные Указом Президента РФ № 204, полностью или частично отражают большинство целей устойчивого развития (ЦУР), принятых на Генеральной ассамблее ООН 25 сентября 2015 г. в рамках Резолюции 70/1 «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». В состав повестки входят 17 главных ЦУР и связанные с ними 169 задач и 242 индикатора наиболее острых проблем человечества. (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/economic-growth/>).

В целом, по оценке российских и международных экспертов, Российская Федерация за последние два десятилетия достигла наибольших успехов в борьбе с голодом (ЦУР 2) и нищетой (ЦУР 1). Относительные успехи отмечены в обеспечении качественного образования (ЦУР 4), использовании современных и чистых источников энергии (ЦУР 7), содействии занятости (ЦУР 8), формировании устойчивых городов и населенных пунктов (ЦУР 11) и в борьбе с изменением климата (ЦУР 13).

Много работы предстоит в области гендерного неравенства (ЦУР 5), доступа к чистой воде и санитарии (ЦУР 6), устойчивой инфраструктуры (ЦУР 9), а также в области устойчивого потребления и производства (ЦУР 12), укрепления партнерских отношений между правительством, частным сектором и гражданским обществом (ЦУР 17) и сохранения экосистем (ЦУР 14,15).

Наиболее проблемными для России остаются доступ к здравоохранению и благополучию (ЦУР 3), правосудию и построению миролюбивого общества (ЦУР 16), а также неравенство и низкий уровень качества жизни (ЦУР 10). Обостряются проблемы экологии, в том числе утилизации и переработки отходов, что негативно влияет на здоровье и благосостояние населения [3].

ЦУР 8 называется «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех» и содержит 12 задач.

Задача 8.1 ЦУР ООН — поддерживать экономический рост на душу населения и ВВП — связана с целями майского указа 2018 г. достичь темпов экономического роста на уровне выше среднемировых, привлекать инвестиции, развивать инновационную экономику, поощрять рыночную конкуренцию, совершенствовать корпоративное управление и т.д.

Задачи повышения производительности в экономике (ЦУР 8.2) создания достойных рабочих мест, развития предпринимательства, микро-, малых и средних предприятий, творчества и инновационной деятельности (ЦУР 8.3) также совпадают с целями майского указа 2018 г. и ряда национальных проектов.

Аналогичным образом они совпадают с задачей повышения глобальной эффективности использования ресурсов в системах потребления и производства (ЦУР 8.4), обеспечения полной и производительной занятостью и достойной работой всех, в том числе молодых людей и инвалидов (ЦУР 8.5 и 8.6).

Разработка стратегий поощрения устойчивого туризма, который способствует созданию рабочих мест (ЦУР 8.9), будет реализована в рамках нацпроекта по экологии.

Для мониторинга ЦУР ООН Росстат с 2016 г. разрабатывает национальный набор показателей, однако, работа далека от завершения из-за большого количества сложных межведомственных и межстрановых согласований. В частности, не готов ни один из 17 показателей ЦУР 8 (достойная работа и экономический рост), 5 — вообще не разрабатываются. На сегодняшний день в России не выработаны подходы к реализации ЦУР и не сформулирована адаптированная стратегия устойчивого развития.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Большинство экспертов разных стран, а также Всемирного банка и МОТ единодушны в том, что наиболее эффективный ответ на вызовы масштабных технологических новаций — инвестиции в человеческий капитал, прежде всего — знания, навыки и здоровье. Именно они становятся главными ресурсами развития.

Анализ экспертов Всемирного банка показывает, что в странах с самыми низкими на данный момент уровнями инвестиций в человеческий капитал производительность работников будущего поколения будет на треть или даже наполовину ниже, чем могла бы быть, если бы люди были совершенно здоровы и получали качественное образование.

В 2019 г. Всемирный банк разработал новый индекс человеческого капитала, который демонстрирует взаимосвязь между инвестициями в здоровье и образование и производительностью будущих работников. Например, переход из 25-го в 75-й перцентиль индекса обеспечивает дополнительный



прирост экономики на 1,4% ежегодно в течение 50 лет².

Однако далеко не все страны, понимая критическую важность человеческого капитала для своего будущего, вкладывают в него средства, необходимые для его качественного развития. Например, в бюджете города Москвы в 2019 г. расходы на здравоохранение сокращены на 2% по сравнению с 2018 г. — с 202,6 до 198,8 млрд руб. При этом понятна связь между состоянием здоровья работников и производительностью труда.

Инвестициями в человеческий капитал должны заниматься не только министры здравоохранения и образования, но и главы государств и правительств.

Одна из причин, по которым правительства не инвестируют средства в человеческий капитал, — отсутствие политических стимулов, считают во Всемирном банке. В открытом доступе редко можно увидеть данные, позволяющие судить о том, создают ли системы здравоохранения и образования человеческий капитал. Этот дефицит данных препятствует поиску эффективных решений, ослабляет стремление к исправлению ситуации и подрывает способность граждан добиваться подотчетности властей. Необходимый проект Всемирного банка по развитию человеческого капитала, описание которого приводится в этом докладе, разработан. Для восполнения недостатка политических стимулов необходимо создавать побудительные мотивы для инвестиций в человеческий капитал.

В России есть еще одна причина недооценки роли человеческого капитала. В развитых странах при оценке активов учитывают интеллектуальный, репутационный, социальный и человеческий капитал. В России в некоторой степени оценивают лишь интеллектуальный капитал.

Анализ Всемирного банка позволил выявить следующие возможные направления деятельности правительств:

- инвестиции в человеческий капитал, прежде всего в обучение детей дошкольного возраста;
- повышение эффективности социальной защиты;
- выделение бюджетных средств на государственное финансирование наращивания человеческого капитала и укрепления социальной защиты.

² Всемирный банк. 2019 год. Доклад о мировом развитии 2019 «Изменение характера труда». Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк.

МОТ предлагает ориентированную на человека повестку дня в целях формирования будущего сферы труда, в котором общественный договор станет весомее благодаря тому, что человек и его труд займут центральное место в экономической и социальной политике и деловой практике. Она предусматривает три основных направления действий, которые в совокупности будут способствовать экономическому росту, справедливости и устойчивости в интересах нынешнего и будущих поколений. Предлагается увеличить инвестиции в развитие способностей человека, институты рынка труда и достойную и стабильную занятость. МОТ призывает все заинтересованные стороны брать на себя ответственность за построение справедливого и равноправного будущего сферы труда (https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662472.pdf).

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Появление новых технологий приводит к изменению требований к профессиональным навыкам и компетенциям работников. Повышается спрос на людей, способных осваивать новые навыки и методы организации рабочего процесса. Встает вопрос о модернизации системы управления образованием, одним из главных элементов становится непрерывное образование в течение всей жизни.

Джозеф Аун, президент Северовосточного университета (США) и автор книги «Роботоустойчивость. Высшее образование в век искусственного интеллекта», пишет о необходимости развивать творческое мышление и гибкость ума, чтобы изобретать, открывать или создавать что-то ценное для общества.

Образование должно готовить студентов к конкуренции на рынке труда, где они будут работать рядом с интеллектуальными машинами. Необходимо уметь управлять потоком больших данных, знать, как работают технологии и машины, владеть гуманитарными науками, коммуникациями, дизайном и т.д. Возможности непрерывного обучения должны помочь людям адаптироваться к изменениям [4].

Все большее значение приобретают социально-поведенческие навыки, такие как эмпатия, упорство в достижении результата, умение работать в команде, урегулировать конфликты и управлять отношениями.

Система российского образования должна ускорить процесс адаптации к происходящим в эконо-



мике переменам. Необходимо проанализировать ситуацию и разработать дорожную карту модернизации национальной системы образования, включая дошкольное, школьное, высшее и послевузовское.

При этом нужно использовать весь арсенал новейших технологий обучения и лучших педагогических практик. Важно изучить новые формы сотрудничества государственных и бизнес-структур

в области подготовки и переобучения персонала разного уровня.

Особое внимание необходимо уделить созданию системы независимой оценки знаний, навыков и потенциала молодежи. Новая модель российского образования диктует необходимость скорейшей разработки долгосрочного прогноза развития российского рынка труда на ближайшие 25–30 лет.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Капелюшников Р.И. Технологический прогресс — пожиратель рабочих мест? М.: ИД Высшей школы экономики; 2017. 39 с.
2. Мухина И.И. Параметры социально-трудовой сферы в системе макроэкономического прогнозирования. Сборник статей участников Первых Ефимовских чтений «Современность и традиции макроэкономического прогнозирования и управления эффективностью». Институт макроэкономических исследований (ИМЭИ) Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России. Москва 2019. URL: [http://www.vavt.ru/materials/site/d366bc871f84f98c432584160032818d/\\$file/web.pdf](http://www.vavt.ru/materials/site/d366bc871f84f98c432584160032818d/$file/web.pdf).
3. Сахаров А.Г., Колмар О.И. Перспективы реализации Целей устойчивого развития ООН в России. URL: <https://iorj.hse.ru/data/2019/04/09/1176093857/%D0%A1%D0%B0%D1%85%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2,%20%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%80.pdf>.
4. Aoun Joseph. Robot-Proof. Higher Education in the Age of Artificial Intelligence. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press; 2018. 187 p.

REFERENCES

1. Kapelyushnikov R.I. Technological progress —the eater of workplaces? Moscow: Higher School of Economics; 2017. 39 p.
2. Mukhina I.I. Parameters of the socio-labor sphere in the system of macroeconomic forecasting. In Collection of articles by participants of the First Efimov readings “Modernity and traditions of macroeconomic forecasting and efficiency management”. Institute of macroeconomic research (IMEI) of the all-Russian Academy of foreign trade of the Ministry of economic development. Moscow; 2019. URL: [http://www.vavt.ru/materials/site/d366bc871f84f98c432584160032818d/\\$file/web.pdf](http://www.vavt.ru/materials/site/d366bc871f84f98c432584160032818d/$file/web.pdf).
3. Sakharov A. G., Kolmar O.I. Prospects for the implementation of the UN sustainable development goals in Russia. URL: <https://iorj.hse.ru/data/2019/04/09/1176093857/%D0%A1%D0%B0%D1%85%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2,%20%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%80.pdf>.
4. Aoun Joseph. Robot-Proof. Higher Education in the Age of Artificial Intelligence. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press; 2018. 187 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Глеб Львович Подвойский — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем занятости и трудовых отношений, Институт экономики РАН, Москва, Россия
glpodvoyskiy@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Gleb L. Podvoisky — Ph.D. of Economics, Leading Researcher at the Center for Employment and Labor Relations of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (RAS), Moscow, Russia
glpodvoyskiy@fa.ru

Статья поступила 07.06.2019; принята к публикации 21.06.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 07.06.2019; accepted for publication on 21.06.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-14-28
УДК 331.101.6(045)
JEL J24, O40



Россия в мировой системе производительности труда*

Е.В. Балацкий

Финансовый университет, Москва, Россия; ЦЭМИ РАН, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0002-3371-2229>

Н.А. Екимова

Финансовый университет, Москва, Россия
<http://orcid.org/0000-0001-6873-7146>

АННОТАЦИЯ

В статье обрисовывается общая диспозиция стран в современной мировой системе производительности труда, а также место Российской Федерации в сложившейся страновой иерархии. Отмечается, что по своим количественным характеристикам Россия попадает, по терминологии И. Валлерстайна, между странами ядра и периферии, являясь тем самым типичным представителем государств полупериферии. Расчеты показывают, что в интервале 1995–2005 гг. прирост производительности труда в России был на 15% обеспечен фактором экстенсивного увеличения отработанных часов, т.е. ростом эксплуатации труда. Во временном интервале 2006–2018 гг. этот процесс обратился вспять и завершился в 2019 г. официальным провозглашением премьер-министром страны Д. Медведевым реформы рабочей недели в направлении ее сокращения до четырех дней. Все это открывает эру социально ориентированной доктрины роста производительности труда. Однако преодоление Россией синдрома полупериферийности происходит на стадии охлаждения технологического прогресса и тотального замедления темпов роста производительности труда. Анализ показал, что проведение в жизнь целевых нормативов в отношении производительности труда, обозначенных в официальных нормативных документах, позволит сократить отставание России от стран ядра. Однако проведенные прогнозные расчеты свидетельствуют, что даже при самых благоприятных обстоятельствах страна может стать полноправным участником мирового рынка передовых технологий только к 2038 г. Тем самым обоснован тезис о невозможности быстрых результатов в реализации Россией стратегии догоняющего развития из-за крайне низкого уровня ее нынешней технологической базы, что предполагает стратегию ступенчатых реформ процесса технологического перевооружения российской экономики.

Ключевые слова: производительность труда; технологический прогресс; продолжительность рабочей недели; экономическая полупериферия

Для цитирования: Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Россия в мировой системе производительности труда. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):14-28. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-14-28

Russia in the World System of Labor Productivity**

E.V. Balatsky

Doctor of Economics, Professor, Director of the Macroeconomic Research Center of the Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0002-3371-2229>

N.A. Ekimova

Ph.D. of Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia
<http://orcid.org/0000-0001-6873-7146>

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Правительства РФ Финансовому университету на 2019 г., по теме «Формирование системы методической и организационной поддержки повышения производительности труда».

** The article is based on the results of studies carried out at the expense of budgetary funds on the state order of the Government of the Russian Federation to the financial University for 2019, on the topic: "Formation of a system of methodological and organisational support for increasing productivity".

ABSTRACT

The article deals with the disposition of countries in the world system of labour productivity and the place of the Russian Federation in the current country hierarchy. It is noted that Russia is a typical representative of the semi-periphery (in the terminology of Wallerstein). Calculations show that in the period 1995–2005 the increase in labour productivity in Russia was 15% due to the factor of extensive growth in hours worked, i.e. due to the growth of labour exploitation. This process was reversed in the period 2006–2018 and ended in 2019 with the official proclamation by Prime Minister Dmitry Medvedev of the workweek reform in the direction of its reduction to four days. It opens an era of the socially oriented doctrine of productivity growth. However, the main problem of Russia is the slowed of technological progress and the slowdown in productivity growth. The analysis showed that the implementation of the target standards for labour productivity, indicated in the official regulations, will reduce the backlog of Russia from the core countries. Forecast calculations show that even under the most favourable circumstances, the country can become a full participant in the world market of advanced technologies only by 2038. Thus, we substantiated the thesis about the impossibility of rapid results in the implementation of Russia's catch-up development strategy due to the extremely low level of its current technological base, which involves a strategy of step-by-step reforms of the process of technological re-equipment of the Russian economy.

Keywords: labour productivity; technological progress; workweek; economic semi-periphery

For citation: Balatsky E.V., Ekimova N.A. Russia in the world system of labour productivity. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(3):14-28. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-14-28

ВВЕДЕНИЕ

Производительность труда (ПТ) является одним из наиболее удобных и интегральных измерителей уровня технологического развития общества. Сегодня ПТ считается важным экономическим показателем, который тесно связан с экономическим ростом, конкурентоспособностью и уровнем благосостояния общества. В традиционной трактовке ПТ представляет собой общий объем производства (измеряемый в пересчете на валовой внутренний продукт — ВВП), произведенный на единицу труда (измеряемый в пересчете на число занятых или на количество отработанных часов одним работником) в течение данного отчетного периода. Этот показатель позволяет оценивать уровни и темпы роста затрат ВВП на рабочую силу с течением времени, обеспечивая тем самым общую информацию об эффективности и качестве человеческого капитала в производственном процессе. ПТ может быть рассчитана в стоимостных и натуральных единицах.

В советское время параметр ПТ был одним из самых главных макроэкономических показателей, который планировался и регулировался. В последние годы ПТ вернулся в регуляторный дискурс и превращается в целевой макроэкономический индикатор. Так, например, Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» была поставлена задача увеличить производительность труда к 2018 г. в 1,5 раза относительно 2011 г. Данная цель достигнута не была: увеличение производительности

составило только 5,5% [1]. 30 августа 2017 г. Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам была утверждена программа «Повышение производительности труда и поддержка занятости» на 2017–2025 гг., в которой предусмотрено повышение производительности труда на предприятиях-участниках не менее чем на 30%, и была начата работа по ее практической реализации¹. Сегодня повышение производительности труда — одно из приоритетных направлений российской экономической политики, определенное в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (п. 9), где предусмотрен рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% в год. Такое внимание к ПТ связано с явным технологическим отставанием России от передовых экономик мира и попыткой властей изменить сложившееся положение дел. Судя по всему, появление в нормативных документах ПТ в качестве целевого ориентира приведет к формированию разных механизмов роста данного показателя и «силовому» внедрению технологического прогресса.

¹ Информация о принятых региональных программах представлена на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации (<http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/lp/201819022>).

Цель данной статьи состоит в уяснении диспозиции России в мировой экономике с точки зрения ПТ, а также в получении непредвзятых оценок будущих сдвигов на данном фронте экономического развития страны.

ОБЗОР РАБОТ ПО СРАВНИТЕЛЬНОМУ АНАЛИЗУ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Сравнительному анализу разных стран по показателям производительности труда посвящено немало работ как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Интерес к данной теме вызван необходимостью осознания места той или иной страны на мировой карте ПТ и поиска возможностей его изменения с учетом мировых трендов развития экономики. Данный анализ позволяет отстающим странам применять и адаптировать опыт лидеров в области повышения ПТ.

Большая часть сравнительного анализа в работах зарубежных авторов посвящена выявлению факторов, лежащих в основе различий в росте ПТ. Так, в работах [2–4] анализируется отставание стран Европейского союза от США, и в качестве факторов, позволяющих сократить разрыв между странами ЕС и США, отмечаются такие, как внедрение IT-технологий и инвестиции в наукоемкие (нематериальные) активы. В исследовании [5] отмечается, что для развивающихся стран характерны большие разрывы в производительности между различными секторами экономики. Опыт развитых стран показывает, что структурные изменения могут стать существенным фактором повышения ПТ и экономического роста. В работе [6] дается классификация европейских стран в зависимости от характера роста производительности и выделяются четыре следующие группы: северные страны, в которых преобладают инвестиции в человеческий капитал и рост многофакторной производительности труда (МФП); страны с либеральной экономикой, где в приоритете инвестиции в основной капитал и рост производительности труда; страны континентальной Европы с умеренно высокими инвестициями в человеческий капитал и относительно низкими — в физический; страны южной Европы с наименьшими инвестициями в человеческий капитал и низким ростом производительности труда.

Анализируя экономическое развитие современной России, многие исследователи отмечают впечатляющие темпы роста российской экономики

в период с 1998 по 2007 г., вызванные, главным образом, ростом производительности труда за счет загрузки свободных производственных мощностей и увеличением численности работников [7, 8]. Это позволило, по мнению авторов указанных исследований, увеличить ПТ в 1,7 раза и в определенной степени сократить отставание России от США. Однако даже столь высокие темпы роста не позволили России ликвидировать это отставание и приблизиться к уровню наиболее развитых стран. Согласно проведенным расчетам, отставание России по уровню производительности от США на 2006 г. составило 3,7 раза [9]. В свою очередь, сохранение столь высоких темпов (на уровне 6–7%) позволило бы России к 2025 г. существенно приблизиться к уровню ПТ в США, Великобритании и Франции [10].

К началу нового десятилетия XXI в. основной потенциал «восстановительного» роста ПТ был практически исчерпан, что актуализировало проблему поиска новых источников ее увеличения, ключевыми из которых были признаны повышение эффективности организации труда и модернизация устаревшего оборудования и неэффективных технологий [7–9].

Сравнительные исследования, проводимые в указанных направлениях в последующие годы, показали, что Россия на мировой карте ПТ находится в числе аутсайдеров и в среднем отстает от США на одно технологическое поколение [11]. В исследовании [12] рассчитано, что к 2016 г. отставание России от США по показателю ПТ на одного занятого составило 3,87 раза. При этом, с одной стороны, наблюдалась положительная динамика относительно 2000 г., когда разрыв составлял 4,92 раза, с другой — сокращение разрыва в основном пришлось на период до 2010 г., когда отставание составило 3,82 раза. В последующие годы темпы ПТ в России и в США в среднем снижались, что не позволяло нашей стране сокращать отставание [13].

Значительная часть работ анализирует производительность труда не только в пересчете на количество занятых, но и с учетом количества отработанных часов [14, 15]. В исследовании Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации отмечается, что в период с 2005–2015 гг. динамика роста уровня ПТ в России была схожа с тенденциями изменения данного показателя в странах ОЭСР, однако, отставание от стран с развитыми экономиками оставалось значительным

(более чем в 2 раза)². Аналогичные тенденции показаны и в работе [16], где отмечаются высокие темпы прироста показателей производительности, доходности и интенсивности труда в России, несмотря на ее низкие позиции среди стран-лидеров по этим показателям.

Невзирая на большое число работ, посвященных сравнительному анализу стран по производительности труда, в современной литературе практически отсутствуют исследования, характеризующие современное положение дел. Задача данной статьи ликвидировать указанный пробел.

ИЗМЕРЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Прежде чем перейти к цифровому анализу, рассмотрим существующие методы измерения ПТ, среди которых можно выделить два принципиально разных международных подхода с незначительной вариацией с учетом чисто российской специфики [17, 18].

1. *Методология Международной организации труда (МОТ)*. В соответствии с этой доктриной ПТ (*Labour productivity, LP*) представляет собой количество продукции, произведенное за определенный период времени в расчете на одного работника³:

$$\text{НПТ} = \frac{\text{ВВП в постоянных ценах}}{\text{Общая численность занятых}}. \quad (1)$$

Плюсом данного подхода является то, что сегодня в международной статистике имеются длинные временные ряды данных по всем странам, что позволяет проводить межстрановые сравнения и сопоставления. Минус подхода МОТ состоит в том, что он искажает истинное положение дел, так как не учитывает различия в продолжительности рабочего времени между странами. В дальнейшем исчисляемую по методологии МОТ ПТ будем называть *номинальной ПТ* (НПТ).

² Производительность труда в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации: Социальный бюллетень, июнь 2017. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/13612.pdf>.

³ Decent Work and the Sustainable Development Goals: A Guidebook on SDG Labour Market Indicators, Department of Statistics (STATISTICS), Geneva: ILO, 2018. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_647109.pdf.

2. *Методология Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)*. В соответствии с этим подходом ПТ представляет собой валовый внутренний продукт (*Gross Domestic Product, GDP*) в расчете на час отработанного времени занятыми в стране (*GDP per hour worked*)⁴:

$$\text{РПТ} = \frac{\text{ВВП в постоянных ценах}}{\text{Общее количество отработанных часов всеми занятыми}}. \quad (2)$$

Преимущество подхода ОЭСР по сравнению с подходом МОТ состоит в совместном учете воздействия многих факторов, в том числе различий в продолжительности рабочего времени. Данный фактор ПТ является чрезвычайно важным, так как учитывает своеобразный коэффициент эксплуатации, который обеспечен не технологическим прогрессом, а экстенсивным ростом отработанных часов. Минусом этого подхода является отсутствие информации по многим странам мира. В дальнейшем исчисляемую по методологии ОЭСР ПТ будем называть *реальной ПТ* (РПТ).

3. *Методология Росстата*. В России рассчитывается *индекс производительности труда*⁵, который характеризует изменение производительности труда во времени:

- по экономике в целом:

$$I_{\text{ПТ}} = \frac{I_{\text{ВВП}}}{I_{\text{ЗТ}}} \times 100\%, \quad (3)$$

где $I_{\text{ВВП}}$ — индекс физического объема ВВП периода t к периоду $t - 1$; $I_{\text{ЗТ}}$ — индекс совокупных затрат труда периода t к периоду $t - 1$;

- по отраслям экономики (определенных в концепции системы национальных счетов):

$$I_{\text{в.д.с}} = \frac{I_{\text{дс}}}{I_{\text{зт}}} \times 100\%, \quad (4)$$

где $I_{\text{в.д.с}}$ — индекс производительности труда по отрасли периода t к периоду $t - 1$; $I_{\text{дс}}$ — индекс физического объема валовой добавленной стоимости по отрасли периода t к периоду $t - 1$; $I_{\text{зт}}$ — индекс совокупных затрат труда периода t к пе-

⁴ URL: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/gdp-per-hour-worked/indicator/english_1439e590-en.

⁵ URL: <http://www.gks.ru>.

риоду $t - 1$. Разработка показателя осуществляется по отраслям, в которых преобладает рыночное производство;

- по субъектам РФ:

$$I_{\text{пт}} = \frac{I_{\text{врп}}}{I_{\text{зт}}} \times 100\%, \quad (5)$$

где $I_{\text{врп}}$ — индекс физического объема ВРП в основных ценах периода t к периоду $t - 1$; $I_{\text{зт}}$ — индекс совокупных затрат труда по региону периода t к периоду $t - 1$.

Для сопоставимости уровней производительности труда по странам показатель ВВП берется в долларах США по паритету покупательской способности (ППС). Несложно видеть, что ПТ, исчисляемая по методологии Росстата, совпадает с НПТ и не учитывает фактор эксплуатации труда.

МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: СИНДРОМ ПОЛУПЕРИФЕРИИ

Измерение ПТ по методологии ОЭСР позволяет нарисовать максимально объективную картину международной диспозиции с учетом фактора эксплуатации труда, поэтому в данном исследовании расчеты проводились именно по ней. Динамика структуры мировой системы РПТ с 1995 по 2017 г. приведена в *табл. 1*, которая позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, в мире постепенно происходит выравнивание РПТ путем утраты многими странами социальных и технологических достижений. Например, в 1995 г. 10 стран ЕС имели более высокую РПТ, чем в США, тогда как в 2017 г. — только 5. Разрыв в РПТ между странами-лидерами сокращается. В каком-то смысле можно говорить о постепенном крушении европейской модели РПТ, которая базировалась на высоком технологическом уровне и умелом менеджменте на фоне комфортных условий труда, включая умеренное число отработанных часов, то есть длительность рабочей недели. Далее будет показано, что наблюдаемое выравнивание происходит прежде всего за счет выравнивания условий труда в части длительности рабочего дня. Не исключено, что мир стоит на пороге нового витка сокращения рабочего времени, однако этот новый цикл пока не начался, а старый завершился, в связи с чем и наблюдается нивелирование различий в РПТ.

Во-вторых, Россия в мировой системе РПТ занимает замыкающее положение, оказавшись

между развитыми и развивающимися странами. На сегодняшний день Россия отстает даже от таких стран, как Южная Корея, Латвия, Литва и Турция, а опережает лишь такие государства, как Мексика и ЮАР. Это обстоятельство является центральным в понимании места России в мировой системе РПТ. Фактически Россия на десятилетия зависла между развитым и неразвитым мирами: не желая оставаться среди технологических аутсайдеров мира, она не может войти и в круг избранных стран. Согласно И. Валлерстайну, в мировой системе следует выделять три группы стран — ядро, периферию и полупериферию. По его мнению, в самом сложном положении оказываются именно страны полупериферии, которые, с одной стороны, испытывают постоянное давление со стороны стран ядра, а с другой — сами оказывают давление на государства периферии [19, с. 96]. Используя данные категории, можно утверждать, что драматизм сегодняшней России сопряжен с ее местом в качестве страны полупериферии, которая примерно в равных пропорциях имеет элементы производственной системы стран ядра и периферии, а по количественному критерию РПТ попадает строго между ними.

В-третьих, в последние 2–3 десятилетия относительно России прослеживается вполне явный догоняющий тренд, состоящий в том, что разрыв в РПТ между ней и странами ядра постепенно сокращается. Одновременно с этим просматривается и тенденция к более динамичному развитию России по сравнению со странами периферии. Например, в 1995 г. отставание России от ЕС составляло 2,4 раза, а к 2017 г. оно сократилось до 2,0. Относительно США отставание России в 1995 г. составляло 3,0 раза, а в 2017–2,7. Аналогичным образом Россия в 2001 г. по РПТ совсем незначительно опережала ЮАР — в 1,1 раза, а в 2017 г. — уже в 1,3 раза. Более того, на *рис. 1* хорошо видно, что по сравнению с ЮАР у России более выражена стабильность технологического развития. Например, даже спад РПТ в России после 2014 г., когда в отношении нее начали действовать международные санкции, был менее значительным и резким, чем спад в ЮАР после 2015 г.

Остановимся более подробно на факте утраты странами ядра социальных преимуществ в части сокращения рабочего дня. Рассмотрим для этого данные *табл. 2*. Несложно видеть, что за 22 года из 10 стран, опережавших США по показателю РПТ, таковых осталось только 5, среди которых преиму-

Таблица 1 / Table 1

**Динамика РПТ (по методологии ОЭСР) по странам мира, долл. США на 1 ч
работы, постоянные цены 2010 г. / Dynamics of Real Productivity (according to OECD
methodology) by countries of the world, in \$US per 1 hour, constant prices 2010**

Страна / год	1995	2000	2005	2010	2015	2017
Австралия	37,4	42,2	45,3	48,0	52,2	52,7
Австрия	43,8	47,8	51,9	55,1	57,7	58,2
Бельгия	52,6	56,7	61,0	63,1	64,6	64,8
Канада	38,5	42,1	44,9	46,0	48,6	49,6
Чили	14,0	17,0	19,6	21,0	23,5	23,9
Чехия	20,5	23,0	28,7	31,8	34,6	35,3
Дания	51,4	54,7	58,4	60,2	63,9	64,9
Эстония	Н/Д	18,6	24,7	29,0	31,0	32,5
Финляндия	39,4	45,9	51,1	52,6	53,2	55,5
Франция	47,1	51,7	55,6	56,5	59,0	59,8
Германия	45,9	50,5	54,3	56,2	59,1	60,5
Греция	26,2	30,2	33,5	34,4	32,4	32,0
Венгрия	18,9	20,5	26,3	30,5	31,4	32,0
Исландия	32,2	36,5	44,9	51,2	53,3	55,5
Ирландия	36,5	45,5	52,2	62,1	81,5	85,9
Израиль	27,0	29,2	30,9	33,0	35,2	35,7
Италия	44,8	47,2	47,5	47,1	47,9	48,0
Япония	31,4	35,2	38,3	39,5	41,4	41,8
Южная Корея	13,8	18,4	22,9	29,3	32,1	34,3
Латвия	Н/Д	15,5	22,7	25,1	28,8	31,1
Литва	14,5	18,1	25,2	30,4	34,6	36,7
Люксембург	72,4	78,6	80,7	79,6	81,0	79,5
Мексика	16,7	18,4	18,3	17,6	18,6	18,8
Голландия	49,1	54,4	58,4	60,0	61,9	62,6
Новая Зеландия	30,2	32,1	33,7	35,9	38,1	37,3
Норвегия	64,3	71,7	80,4	76,7	78,7	80,7
Польша	15,3	20,1	24,3	28,4	31,7	33,9
Португалия	27,9	30,2	31,9	34,2	35,1	34,9
Словакия	18,0	22,7	28,9	34,4	38,4	40,0
Словения	21,9	28,0	33,1	35,2	36,4	39,1
Испания	40,6	40,8	41,3	44,3	46,8	47,5
Швеция	43,0	49,1	56,6	58,1	61,3	61,7
Швейцария	46,7	51,2	54,2	57,1	58,0	59,2
Турция	20,4	23,1	28,3	30,7	36,4	38,1
Великобритания	39,7	44,7	49,7	51,4	52,3	52,5
США	44,5	50,0	56,8	62,1	63,4	64,2
ЕС (28 стран)	35,8	39,8	43,2	45,0	47,4	48,2
G7	41,3	46,2	50,9	53,8	55,7	56,5
ОЭСР – Всего	Н/Д	39,2	43,1	45,3	47,3	48,1
Россия	15,0	15,3	19,5	22,9	23,7	24,1
ЮАР	Н/Д	Н/Д	16,8	19,5	21,7	19,2

Источник / Source: OECD.

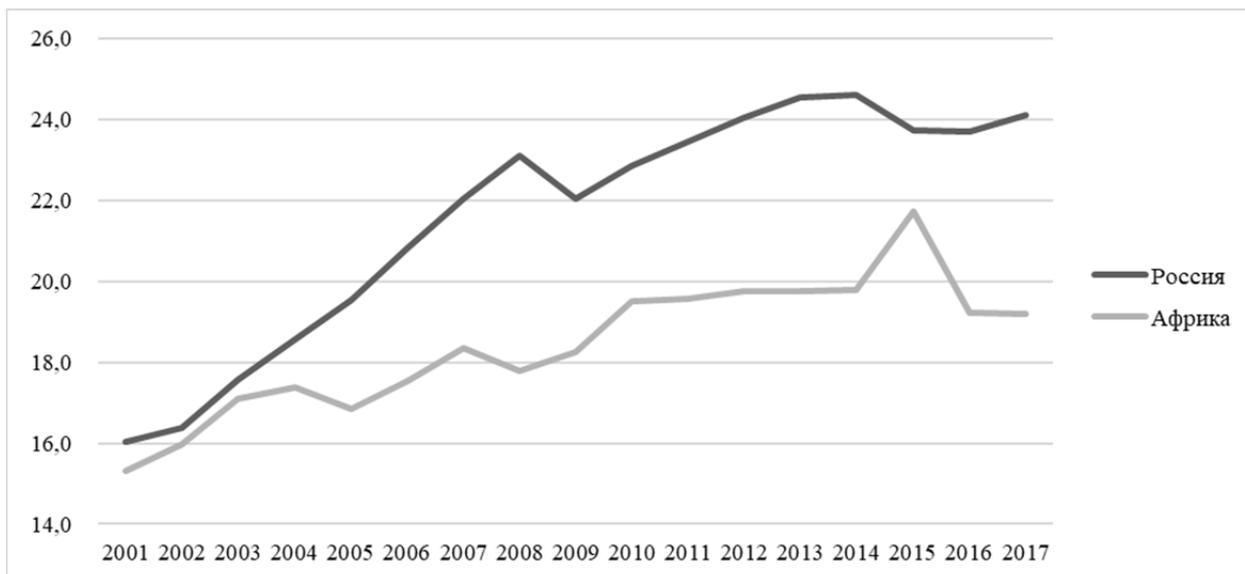


Рис. 1 / Fig 1. Динамика РПТ в 1995–2017 гг. в России и ЮАР, долл. США на 1 ч работы, постоянные цены 2010 г. / Dynamics of Real Productivity in Russia and South Africa, in \$US per 1 hour, constant prices 2010

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

Таблица 2 / Table 2

Динамика относительной РПТ (США = 100%), % / Dynamics of relative Real Productivity (USA = 100), %

Страна / год	1995	2005	2017
Ирландия	82,0	91,9	133,8
Норвегия	144,6	141,6	125,7
Люксембург	162,8	142,1	123,9
Дания	115,5	102,9	101,2
Бельгия	118,2	107,5	101,0
США	100,0	100,0	100,0
Нидерланды	110,4	102,9	97,5
Франция	105,9	97,9	93,2
Швейцария	105,1	95,4	92,3
Германия	103,3	95,6	94,2
Италия	100,7	83,6	74,7

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

щество двух является исчезающе малым. Данное обстоятельство вызвано тем фактом, что после распада СССР Соединенные Штаты на 25 лет оказались в качестве непререкаемого лидера по всем направлениям и, прежде всего, технологическому. Параллельно усилению США шло относительное ослабление европейских стран. При этом США придерживались крайне жесткой в социальном

отношении модели трудовых отношений, которая в той или иной степени передавалась и в другие страны ядра. Страны же, не перенявшие эту модель, начинали утрачивать позиции в мировой системе РПТ, что наглядно представлено в табл. 2.

Несмотря на временную победу американской экономической модели, есть все основания утверждать, что в будущем фактор эксплуатации труда

снова станет одним из ведущих и будет определять место той или иной страны в мировой экономике. В XXI в. все популярнее становятся рассуждения о технологической гегемонии в терминах экосистем, что включает в себя условия труда и степень эксплуатации; в новейшей истории в условиях четвертой промышленной революции технологический прогресс без успехов в этих сферах теряет всяческий смысл.

ПОНИЖАТЕЛЬНЫЙ МИРОВОЙ ТРЕНД В ДИНАМИКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Особого внимания заслуживает вопрос о динамике РПТ. Если рассмотреть два больших ретроспективных интервала — 1995–2005 и 2006–2017 гг., то можно увидеть довольно явный тренд к сокращению темпов роста РПТ (табл. 3).

Нетрудно заметить, что практически во всех странах мира, представленных в табл. 3, выполняется неравенство $\alpha(1995-2005) > \alpha(2006-2017)$, где α — темп прироста РПТ за соответствующий период времени. Исключением из правила являются только две страны — Испания и Ирландия. Установленная закономерность особенно хорошо визуализируется на рис. 2, на котором видно, что линия 2006–2017 гг. «пробивается» линией 1995–2005 гг. только в двух указанных географических точках.

Сброс технологических оборотов за два рассматриваемых временных периода весьма значителен. Например, для Италии произошло 8-кратное падение темпов роста РПТ, для России имело место их 1,5-кратное сокращение; для таких стран, как Греция и Люксембург отмечается вообще полная инверсия режима — с активного технологического прогресса на явную технологическую деградацию.

Указанный тренд позволяет говорить о вхождении мировой экономики в стадию низких темпов развития. Причем это явление является тотальным — низкие темпы экономического роста сопровождаются низкими темпами душевого ВВП и низкими темпами технологического прогресса (РПТ). На такой траектории конкуренция между странами становится особенно острой и жесткой. Достаточно указать, что разница в темпах роста РПТ между Ирландией и Италией составляет 44 раза. Совершенно очевидно, что при таких различиях в технологическом развитии за относительно небольшой промежуток времени произойдет принципиальная перестановка в уров-

не благосостояния населения указанных стран. В этом контексте Россия занимает «срединное» положение — динамичность ее технологического развития в 2,5 раза ниже, чем в Ирландии и в 18 раз выше, чем в Италии. Данное обстоятельство дает вполне приличные шансы России для отыгрыша позиций на мировой технологической арене.

Подобные периоды глобального замедления мировой экономики можно назвать режимом неомальтузианской ловушки [20]. В такие периоды, как правило, наблюдается антагонизм между технологическим прогрессом и социальной направленностью развития общества — одно сдерживает другое. На этих стадиях одни страны стараются переложить свои проблемы на другие, менее развитые страны, и тем самым безболезненно пройти депрессивный период. Россия находится в эпицентре данного процесса с некоторыми осложняющими обстоятельствами в виде международных санкций и тотальной бюрократизации экономики. Тем самым понижательный тренд в динамике РПТ ставит перед Россией вызовы, на которые ей предстоит реагировать в самое ближайшее время.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧЕЙ НЕДЕЛИ

Подходы к оценке производительности труда в рамках методологии ОЭСР (РПТ) и МОТ (НПТ) тесно связаны между собой. Функциональное уравнение связи для них выглядит следующим образом: $РПТ = НПТ/СЧЧ$, где СЧЧ — среднее число отработанных часов одним работником; РПТ и НПТ — реальная и номинальная ПТ. Тогда данное соотношение может быть переписано в темповой форме:

$$\alpha_{РПТ} = \alpha_{НПТ} - \alpha_{СЧЧ}, \quad (6)$$

где $\alpha_{РПТ}$, $\alpha_{НПТ}$ и $\alpha_{СЧЧ}$ — темпы прироста РПТ, НПТ и СЧЧ соответственно.

Отсюда вытекает простой вывод: рост часовой рабочей нагрузки на человека уменьшает реальную производительность труда. Иными словами, НПТ может возрастать не столько из-за технологического прогресса как такового, сколько за счет экстенсивной эксплуатации человека на рабочем месте. Заметим, что феномен эксплуатации здесь понимается в расширенном ключе, т.е. он может быть обеспечен извне — работодателем, и изнутри — самими работником в результате

Таблица 3 / Table 3

Темпы прироста РПТ по странам мира / The rate of growth of Real Productivity by country

Страна	Средний темп прироста РПТ за 1995–2005 гг.	Средний темп прироста РПТ за 2006–2017 гг.
Литва	5,7	3,2
Южная Корея	5,3	3,4
Ирландия	3,8	4,4
Словакия	4,9	2,8
Польша	4,9	2,8
Турция	3,6	2,6
Словения	4,2	1,5
Исландия	2,9	1,8
Чехия	3,6	1,8
Чили	4,2	1,7
Венгрия	4,5	1,7
Россия	2,7	1,8
США	2,3	1,0
Швеция	2,7	0,7
Финляндия	2,6	0,7
Австралия	2,0	1,3
Латвия	8,0	2,7
Япония	2,1	0,7
Австрия	1,7	1,0
Великобритания	2,2	0,5
Израиль	1,2	1,2
Эстония	5,8	2,4
Германия	1,7	0,9
Канада	1,5	0,8
Нидерланды	1,5	0,6
Франция	1,7	0,6
Швейцария	1,5	0,8
Дания	1,3	0,9
Норвегия	2,3	0,0
Португалия	1,4	0,8
Новая Зеландия	1,1	0,9
Бельгия	1,3	0,5
Греция	2,5	-0,4
Испания	0,2	1,2
ЮАР	2,5	1,2
Мексика	0,3	0,3
Люксембург	1,2	-0,1
Италия	0,8	0,1

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

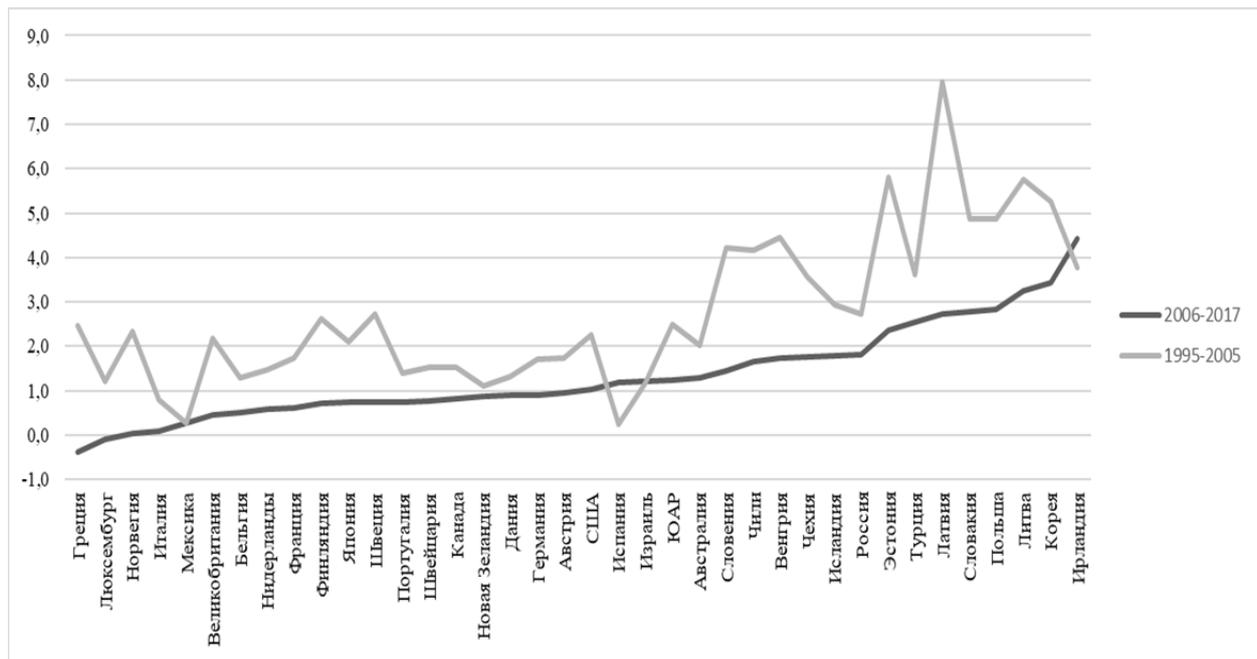


Рис. 2 / Fig. 2. Среднегодовые темпы роста РПТ за два периода времени /
The average annual growth rate of Real Productivity over two periods

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

Таблица 4 / Table 4

Данные о динамике РПТ и СЧЧ для России / Data on the dynamics of Real Productivity and average hours worked per employee for Russia

Год	РПТ, долл. США на 1 ч	СЧЧ, ч
1995	15,0	1891
2005	19,5	1989
2017	24,1	1980

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

Таблица 5 / Table 5

Темпы прироста РПТ, НПТ и СЧЧ для России, % / The rate of growth of Real Productivity, Nominal Productivity and average hours worked per employee for Russia, %

Годы	Темпы прироста		
	РПТ	НПТ	СЧЧ
1995–2005	30,2	35,4	5,2
2006–2017	23,4	22,9	–0,5
1995–2017	60,6	65,3	4,7

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

добровольной самоэксплуатации. Суть дела от этого не меняется, так как в обоих случаях речь идет о прогрессе, обеспеченном экстенсивным вовлечением труда.

Для апробации тождества (6) воспользуемся данными *табл. 4*; результаты балансовых расчетов приведены в *табл. 5*, которая позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, для России характерны два периода роста производительности труда с прямо противоположными тенденциями в коэффициенте эксплуатации. Так, если в 1995–2005 гг. рост НПП происходил в числе прочих факторов за счет экстенсивного увеличения рабочего времени, то на временном интервале 2006–2017 гг. этот процесс приостановился и даже принял противоположную направленность. Главный вывод из сказанного состоит в том, что в России фактор эксплуатации труда не был нейтральным, а выступал в качестве активного резерва повышения эффективности производства, что характерно, как правило, для бедных и слаборазвитых стран мира. Тем самым Россия в своей стратегии роста ПТ придерживалась сценария развития, характерного для стран периферии, и только в последнее десятилетие стала отходить от этой порочной установки. Подобные колебания в стратегии роста ПТ лишний раз подтверждает вывод о принадлежности России к группе полупериферийных государств. Что касается количественной стороны данного вопроса, то фактор эксплуатации на интервале 1995–2005 гг. был достаточно ощутимым, давая 14,7% всего прироста НПП и тем самым вуалируя медленный технологический прогресс.

Во-вторых, для России предыдущего этапа развития в целом имел место антисоциальный технологический прогресс, идущий параллельно с усилением эксплуатации людей. Однако сегодня есть признаки, свидетельствующие об осознании регулятором данной проблемы и смене старой парадигмы. Об этом говорит заявление главы Правительства РФ Дмитрия Медведева на 108-й Международной конференции труда в Женеве⁶. Премьер-министр поддержал усилия МОТ по подготовке перехода на четырехдневную рабочую неделю.

Данное заявление можно считать программным для российской политики ближайшего десятилетия.

⁶ Трунина А. Медведев предсказал сокращение рабочей недели до четырех дней. РБК, 11.06.2019. URL: <https://www.rbc.ru/society/11/06/2019/5cff7c999a7947dbc95eed6e>.

В частности, Д. Медведев упомянул опыт новозеландской инвестиционной компании Perpetual Guardian, которая весной 2018 г. ввела для своих сотрудников опцию перехода на четырехдневную рабочую неделю. Этот переход осуществлялся не в приказном порядке, а на основе добровольного выбора сотрудников. По мнению основателя Perpetual Guardian Эндрю Барнса, дополнительный выходной позволит резко увеличить производительность четырех рабочих дней. Аналогичная мера была введена в отношении сотрудников колл-центра британской компании Simply Business, где сохранили зарплату за 30-часовую неделю такой же, что и за 38-часовую. В IT-компании Planio, также перешедшей на 4-дневную неделю, считают, что переработки не только не приносят пользы, но представляют собой главную угрозу продуктивности⁷.

Таким образом, новый международный тренд в сфере трудовых отношений состоит в переходе на укороченную рабочую неделю за счет эквивалентного повышения ПТ. Россия впервые за последние три десятилетия официально присоединилась к этому движению. Надо сказать, что подобные акции в мировой истории периодически повторяются. Хрестоматийным примером является переход с 48-часовой на 40-часовую рабочую неделю после удачного опыта автосборочного завода Генри Форда, где это было сделано впервые⁸.

Оставив пока в стороне достижимость намеченной социальной инновации, подчеркнем тот факт, что благодаря ей Россия оказалась в состоянии своеобразной «технологической бифуркации», когда решается, по какому пути она пойдет — по пути развитых стран ядра или по пути развивающихся стран периферии. На наш взгляд, это типичная официальная манифестация попытки российского истеблишмента преодолеть синдром полупериферийности.

ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Нет никакого сомнения в том, что Правительство РФ сделало правильную ставку в попытках

⁷ Вардуль Н. Медведев предложил работать четыре дня: когда ждать заветных изменений. Московский комсомолец, 18.06.2019, № 27999. URL: https://www.mk.ru/economics/2019/06/17/medvedev-predlozhit-rabotat-chetyre-dnya-kogda-zhdet-zavetnykh-izmeneniy.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop.

⁸ Там же.

Таблица 6 / Table 6

Прогнозные параметры ПТ России / Forecast parameters of Real Productivity of Russia

Показатель производительности труда	Прогнозный сценарий	
	инерционный	нормативный
Среднегодовой темп прироста относительной ПТ России	0,26	1,40
Относительная ПТ России в 2030 г.	41,1	57,4
Относительная ПТ России в 2038 г.	43,2	71,5

Источник / Source: рассчитано авторами по данным OECD / calculated by the authors according to OECD data.

ускорения роста ПТ и выхода из клуба полупериферийных государств. Однако более острым является вопрос о реализуемости намеченной программы. Сегодня уже некоторые аналитики скептически оценили возможности страны в этом направлении. По их мнению, при текущих темпах роста производительности для достижения относительно безболезненного сокращения рабочей недели потребуется 20 лет⁹. Дадим свою альтернативную и, как нам кажется, более беспристрастную оценку будущих изменений.

Рассмотрим два прогнозных сценария — инерционный, основанный на сложившемся в 2006–2017 гг. тренде сокращения дистанции в ПТ между Россией и США, и нормативный, основанный на объявленных в нормативных документах целях по ускорению роста ПТ в России. Согласно первому сценарию, средний ежегодный рост относительной ПТ России составляет совсем скромную величину (табл. 6). Если такая тенденция сохранится, то даже к 2038 г. Россия будет отставать от США более чем в 2 раза. Таким образом, инерционный сценарий не сулит стране ничего хорошего и равносителен ее сохранению в группе полупериферийных государств.

Нормативный сценарий предполагает рост ПТ на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% в год. По нашим примерным оценкам, данный сегмент экономики, выступающий в качестве драйвера развития, способен обеспечить определенное ускорение другой части экономики с выходом на средние темпы роста ПТ по стране в 2,5%. ПТ в США в пе-

риод 2005–2017 гг. росла средним темпом в 1,1%. Следовательно, темпы роста относительной ПТ России в нормативном сценарии могут составить порядка $2,5 - 1,1 = 1,4\%$. При таких темпах к 2030 г. Россия превысит первый значимый порог в половину от ПТ США (табл. 6).

Вместе с тем, следует заметить, что превышение 50%-ного порога ПТ США еще не означает качественно нового этапа развития. Таковой возникает, как правило, после преодоления так называемой технологической границы, под которой понимается такой уровень ПТ, при котором стране становится экономически целесообразно переходить от широкомасштабного заимствования иностранных технологий к осуществлению собственных инноваций. Расчеты указанной границы, проведенные в 2019 г. в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, дали оценку в 71%. Именно преодоление этой отметки будет означать переход национальной экономики к этапу инновационной зрелости, когда Россия станет полноправным поставщиком новых технологий на мировом рынке роялти. Расчеты показывают, что преодоление технологической границы при нормативном сценарии может произойти в 2038 г. (см. табл. 6); инерционный сценарий не позволяет пройти эту границу в обозримые сроки.

Таким образом, простые прогнозные оценки дают понимание масштаба проблемы ПТ для России. Инерционный сценарий фактически отрицает саму возможность выхода России из клуба полупериферийных государств, но и нормативный прогноз, являющийся во многом предельно оптимистичным, отодвигает желаемое событие на период примерно в 20 лет. Для компенсации введения 4-дневной рабочей недели требуется 20%-ный рост ПТ, что при реализации нормативного сценария возможно только через 14 лет — в 2033 г. Данный результат показывает преждевременность самой

⁹ Вардуть Н. Медведев предложил работать четыре дня: когда ждать заветных изменений// «Московский комсомолец», № 27999, 18.06.2019. URL: https://www.mk.ru/economics/2019/06/17/medvedev-predlozil-rabotat-chetyre-dnya-kogda-zhdai-zavetnykh-izmeneniy.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop.

задачи по переходу к укороченной рабочей неделе. По нашему мнению, такой переход является оправданным для стран ядра, которые являются инновационными драйверами мировой экономики. В противном случае будет иметь место ситуация, когда страна, являющаяся инновационным аутсайдером, внедряет максимально либеральное трудовое законодательство, не имея на это никаких экономических оснований. Судя по результатам прогнозных оценок, сокращение рабочей недели должно быть также отложено на 2038 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный выше анализ показал, что Россия по уровню ПТ попадает в группу стран мировой периферии. Такое место страны на мировой арене исключает ее нормальное развитие и вхождение в обозримой перспективе в клуб избранных — стран мирового ядра. В связи с этим представляются полностью оправданными и своевременными широкомасштабные инициативы Правительства РФ по ускорению ПТ во всех звеньях народного хозяйства. Вместе с тем реализовать намеченные мероприятия будет довольно проблематично, прежде всего, из-за вхождения мировой экономики в режим «технологического охлаждения» с низкими темпами роста ПТ. В то же время Россия имеет определенный потенциал ускоренного роста, который можно поддерживать и за счет этого решить указанную задачу.

Прогнозные расчеты показали, что намеченные в нормативных документах страны ориентиры роста ПТ являются весьма амбициозными, но все-таки недостаточными для быстрой ликвидации синдрома технологической полупериферийности. Фактически серьезных результатов в деле технологического развития можно ожидать не ранее 2038 г., на который целесообразно отнести и реформу сокращения рабочей недели на 1 день. Можно сказать, что сама цель премьер-министром России Д. Медведевым обозначена верно, но ее достижение целесообразно осуществлять не в виде масштабной единовременной акции, а мелкими шагами — путем сокращения рабочей недели на 1 ч каждые 3 года. Это позволит двигаться в русле мирового тренда по снижению эксплуатации работников и строить социально ориентированную экономику, но вместе с тем не перегружать ее глубокими институциональными преобразованиями без адекватных для этого ресурсов.

Проведенные прогнозные расчеты являются во многом отрезвляющими и показывают, насколько сильно отстала Россия от стран мирового ядра. Судя по всему, накопленное отставание ни при каких обстоятельствах не может быть ликвидировано в сжатые сроки, в связи с чем следует готовиться к длительному ралли по постепенному отыгрыванию Россией своих утраченных позиций в технологической сфере.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Николаев И. А., Марченко Т. Е. Производительность труда: задачи, особенности расчета, сравнения. М.: Институт стратегического анализа ФБК; 2018.
2. Utriainen V.-E. A comparative analysis of productivity and productivity factors in the EU and USA over the period 1995–2015. Finland: Aalto University; 2017. 58 p.
3. Buchele R., Christiansen J. Employment and Productivity Growth in Europe and North America: the Impact of Labour Market Institutions. *International Review of Applied Economics*. 1999;13(3):313–332. DOI: 10.1080/026921799101571
4. Palazuelos E., Fernandez R. Labor Productivity: A Comparative Analysis of the European Union and United States, 1994–2007. *New Political Economy*. 2010;15(3):325–344. DOI: 10.1080/13563460903288239
5. McMillan M., Rodrik D., Verduzco-Gallo I. Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*, 2014;(63):11–32. DOI: 10.1016/j.worlddev.2013.10.012
6. Sakamoto T. Four Worlds of Productivity Growth: A Comparative Analysis of Human Capital Investment Policy and Productivity Growth Outcomes. *International Political Science Review*, 2018;39(4):531–550. DOI: 10.1177/0192512116685413
7. Бакатина Д., Дювьесар Ж.-П., Клинцов В., Кругманн К., Ремес Я., Солженицын Е., Швакман И. Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста. М.: McKinsey Global Institute; 2009. 180 с.
8. Бессонов В. А., Гимпельсон В. Е., Кузьминов Я. И., Ясин Е. Г. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики. *Материалы X Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества*. Книга 1. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ; 2010.

9. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2008;(12):34–43.
10. Lavrovskii B. L. Russian and World Trends in Productivity. *Studies on Russian Economic Development*, 2015;26(3):278–284. DOI: 10.1134/S 1075700715030090
11. Петров А.И. Анализ места Российской Федерации на мировой карте производительности труда и возможностей изменения ее роли в мировой экономике. *Фундаментальные исследования*. 2015;(12):177–180.
12. Капелюк З.А. Сравнительный анализ производительности труда в России и странах мира. *Потребительская кооперация*, 2018;60(1):59–63.
13. Ленчук Е.Б. Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни. *Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ*. 2016;628(29):15–22.
14. Зайцев А.А. Межстрановые различия в производительности труда: роль капитала, уровня технологий и природной ренты. *Вопросы экономики*. 2016;(9):67–93.
15. Чернопятов А.М. К вопросу производительности труда в Российской Федерации. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2018;7(12A):131–144.
16. Киреев В.Е. Производительность, доходность и интенсивность труда: Россия и страны ОЭСР. *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. 2017;16(2):308–326. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.2.016
17. Федченко А. Методические подходы к исследованию производительности труда. *Экономика труда*. 2016;3(1):41–62. DOI: 10.18334/et.3.1.35153
18. Смирнова Е.А., Тарасова Е.А., Постнова М.В. Методические аспекты измерения производительности. *Экономика труда*. 2018;5(4):1263–1276. DOI: 10.18334/et.5.4.39640
19. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: Введение. М.: ИД «Территория будущего»; 2006. 248 с.
20. Балацкий Е.В. Глобальные вызовы четвертой промышленной революции. *Terra Economicus*. 2019;17(2):6–22. DOI: 10.23683/2073–6606–2019–17–2–6–22

REFERENCES

1. Nikolaev I. A., Marchenko T. E. Labor productivity: tasks, features of calculation, comparison. Moscow: FBK Institute of Strategic Analysis; 2018. (In Russ.).
2. Utriainen V.-E. A comparative analysis of productivity and productivity factors in the EU and USA over the period 1995–2015. Finland: Aalto University; 2017. 58 p.
3. Buchele R., Christiansen J. Employment and Productivity Growth in Europe and North America: the Impact of Labour Market Institutions. *International Review of Applied Economics*. 1999;3(13):313–332. DOI: 10.1080/026921799101571
4. Palazuelos E., Fernandez R. Labor Productivity: A Comparative Analysis of the European Union and the United States, 1994–2007. *New Political Economy*. 2010;3(15):325–344. DOI: 10.1080/13563460903288239
5. McMillan M., Rodrik D., Verduzco-Gallo I. Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*. 2014;(63):11–32. DOI: 10.1016/j.worlddev.2013.10.012
6. Sakamoto T. Four Worlds of Productivity Growth: A Comparative Analysis of Human Capital Investment Policy and Productivity Growth Outcomes. *International Political Science Review*. 2018;4(39):531–550. DOI: 10.1177/0192512116685413
7. Bakatin D., Duveusart J.-P., Klintsov V., Krogmann K., Remes, J., Solzhenitsyn E., Shwachman I. Effective Russia: Performance as the foundation of growth. Moscow: McKinseyGlobalInstitute; 2009. 180 p. (In Russ.).
8. Bessonov V., Gimpelson V., Yasin E., Kuzminov Ya. [Productivity and factors of the long-term development of the Russian economy]. *Materialy X Aprel'skoi mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva. Kniga 1*. [Proc. X International Academic Conference on Economic and Social Development]. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics; 2010:11–61. (In Russ.).
9. Kondrat'ev V., Kurenkov Y. Problems of Improving the Russian Economy Efficiency. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya=World Economy and International Relations*. 2008;(12):34–43. (In Russ.).

10. Lavrovskii B. L. Russian and World Trends in Productivity. *Studies on Russian Economic Development*. 2015;3(26):278–284. DOI: 10.1134/S 1075700715030090
11. Petrov A. I. The Analysis of the Russian Federation Place on the World Card of Labour Productivity and Opportunities of Its Role Change in World Economy. *Fundamental'nye issledovaniya*. 2015;(12):177–180. (In Russ.).
12. Kapeliuk Z. A. Comparative Analysis of Labour Productivity in Russia and the World. *Potrebitel'skaya kooperatsiya*. 2018;1(60):59–63. (In Russ.).
13. Lenchuk E. B. Labour Productivity in Russia and the World. Impact on the Competitiveness of the Economy and Standard of Living. *Analiticheskii Vestnik Soveta Federatsii Federal'nogo Sobraniya RF*. 2016;29(628):15–22. (In Russ.).
14. Zaytsev A. International differences in labour productivity: Role of capital, technological level and resource rent. *Voprosy Ekonomiki*. 2016;(9):67–93. (In Russ.).
15. Chernopyatov A. M. On the issue of labour productivity in the Russian Federation. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*. 2018;12A(7):131–144. (In Russ.).
16. Kireev V. E. Productivity, Profitability and Intensity of Labor: Russian and the OECD. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie*. 2017;2(16):308–326. (In Russ.). DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.2.016
17. Fedchenko A. Methodological Approaches to Studying of Labor Productivity. *Ekonomika truda*. 2016;1(3):41–62. (In Russ.). DOI: 10.18334/et.3.1.35153
18. Smirnova E. A., Tarasova E. A., Postnova M. V. Productivity measurement methodological aspects. *Ekonomika truda*. 2018;4(5):1263–1276. (In Russ.). DOI: 10.18334/et.5.4.39640
19. Wallerstein I. World-System Analysis: An Introduction. Moscow: Izdatel'skii dom «Territoriya budushchego»; 2006. 248 p. (In Russ.).
20. Balatsky E. V. Global Challenges of the Fourth Industrial Revolution. *Terra Economicus*. 2019;2(17):6–22. (In Russ.). DOI: 10.23683/2073–6606–2019–17–2–6–22

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Евгений Всеволодович Балацкий — доктор экономических наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет,

Москва, Россия

evbalatsky@inbox.ru

Наталья Александровна Екимова — кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия

n.ekimova@bk.ru

ABOUT THE AUTHORS

Evgeny V. Balatsky — Doctor of Economics, Professor, Director of the Macroeconomic Research Center of the Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia

evbalatsky@inbox.ru

Natalia A. Ekimova — Ph.D. of Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia

n.ekimova@bk.ru

Статья поступила 14.06.2019; принята к публикации 21.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 14.06.2019; accepted for publication on 21.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-29-38
УДК 339.92(045)
JEL F02



Саммиты БРИКС: дискуссионный клуб или генератор идей социально-экономического развития?

В.В. Перская

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-1988-4374>

Н.С. Ревенко

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-0359-5201>

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является анализ реализации решений саммитов БРИКС и выявление возникающих при этом проблем. При его проведении использовались дедуктивный метод, методы сравнительного анализа, экспертных оценок, исторических аналогий. Традиционно в сфере внимания саммитов остаются вопросы поддержки ВТО, развития сотрудничества в сферах энергетики, транспорта, сельского хозяйства, защиты окружающей среды, культуры, стимулирования инновационных процессов, укрепления глобальной системы финансовой безопасности. Новое направление – использование возможностей, связанных с внедрением информационно-коммуникационных технологий. Однако практика реализации принимаемых решений излишне забюрократизирована; из-за отсутствия устойчивых контактов научно-исследовательских коллективов, научных школ или университетов оценка ее результативности формализована. Даже при выделении финансовых средств под определенную задачу трудно найти коллектив для ее эффективного решения. Поэтому даже четко расписанный механизм не обеспечивает реализацию задач, а консультации и встречи на уровне рабочих групп сводятся к обмену мнениями. В документах БРИКС важно указывать конкретные организации, ответственные за выполнение решений. Целесообразно усилить ориентированность национальных информационных агентств на освещение партнерства стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС; международное право; многополярный мир; решения саммитов; мягкая сила; Сямэньская декларация; Йоханнесбургская декларация

Для цитирования: Перская В.В., Ревенко Н.С. Саммиты БРИКС: дискуссионный клуб или генератор идей социально-экономического развития? *Мир новой экономики*. 2019;13(3):29-38. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-29-38

Brics Summits: A Discussion Club or Generator of Ideas of Social and Economic Development?

V.V. Perskaya

Institute for Research of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-1988-4374>

N.S. Revenko

Institute for Research of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-0359-5201>

ABSTRACT

The survey objective is to analyse the implementation of BRICS summits decisions and to identify emerging problems. It was carried out using the deductive method as well as the methods of comparative analysis, expert assessments, historical analogies. Support of the WTO, cooperation development in the areas of energy, transport, agriculture, environmental protection, culture, innovative processes stimulation, the global financial security strengthening are traditionally in the focus of summits' attention. The new cooperation area is the enjoyment of opportunities associated with the use of information and communication technologies. However, the practice of implementing decisions taken is too bureaucratic, and the assessment of its effectiveness is formalised due to the lack of reliable business contacts between research teams, schools of thought or universities. Even with the allocation of funds for a



specific task, it is difficult to find a team to complete it effectively. Therefore, even a clearly defined mechanism does not ensure the objective to be implemented, and consultations and meetings held at the working groups level are reduced to an exchange of views. It is essential to name in the BRICS documents specific organisations responsible for the implementation of decisions. It is advisable to advise national news agencies to enhance coverage of the BRICS partnership.

Keywords: BRICS; international law; multipolar world; decisions of summits; soft power; Xiamen declaration; Johannesburg declaration

For citation: Perskaya V.V., Revenko N.S. BRICS Summits: A discussion club or generator of ideas of social and economic development? *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):29-38. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-29-38

Большинство западных экспертов (Дж. О'Нил, А. Мискиммон, Б. О'Локлин, Л. Россел, К. ван Ноорт, А. Светличный и др.) рассматривают группу БРИКС исключительно с позиции дипломатической платформы, позволяющей странам производить своего рода «сверку часов» в части позиционирования на международной арене. Однако, как указывается в совместных заявлениях ежегодных саммитов, начиная с 2009 г. миссия группы состоит в создании условий для перехода мирового сообщества к более справедливому и демократическому мировому порядку, основанному на принципе многополярности. На этот аспект обращают внимание многие исследователи. В частности, К. ван Ноорт полагает, что «проблемные программные заявления более четко определяют, как должен выглядеть демократический и справедливый многополярный мир» [1, с. 125].

Для обеспечения эффективной работы в этом направлении группой БРИКС формулируются стратегические цели, позволяющие рассматривать страны БРИКС в качестве коллективного актора на международной арене. Это является своего рода «средством для политических акторов, чтобы построить общий смысл прошлого, настоящего и будущего международной политики, чтобы сформировать поведение отечественных и международных субъектов» [2, с. 2].

По мнению отдельных экспертов, такой подход не обязательно носит дискуссионный характер или является указанием к действию, поскольку между странами БРИКС существует большое число противоречивых подходов, подозрительность и недоверие по отношению друг к другу, а при соответствующем информационном сопровождении со стороны западных стран, не заинтересованных в согласованном позиционировании стран БРИКС, могут иметь место настроения сомнений и метафор исторического характера [3] ([https://www.abplive.in/india-news/india-puts-lotus-stamp-on-logo-for-brics-](https://www.abplive.in/india-news/india-puts-lotus-stamp-on-logo-for-brics-presidency-310091)

[presidency-310091; http://www.e-ir.info/2017/11/09/strategic-narratives-of-the-brics-a-visual-analysis](http://www.e-ir.info/2017/11/09/strategic-narratives-of-the-brics-a-visual-analysis)).

Согласование странами БРИКС своего позиционирования по ряду направлений международного развития имеет целью расширение их влияния в мире, создание условий для управления ожиданиями и изменение дискурсивной среды (<http://www.e-ir.info/2017/11/09/strategic-narratives-of-the-brics-a-visual-analysis>). Так, исследователи отмечают, что БРИКС — это неформализованная организация или партнерство, не оформленное строгими договорными обязательствами; но вместе с тем именно в этом заключается потенциал БРИКС как мягкой силы реализации согласованных целей и решения стратегически важных задач (<http://www.e-ir.info/2017/11/09/strategic-narratives-of-the-brics-a-visual-analysis>). При этом западные аналитики акцентируют внимание на том, что страны БРИКС не могут быть единым актором, так как нет цементирующей основы, чтобы реализовывать подлинно новую внешнеполитическую стратегию для повышения их мягкого влияния в мире, и они ориентированы на собственные ценности и выполнение своих задач.

Однако не следует трактовать эффект мягкой силы БРИКС с позиции государственной пропаганды или агитации. Скорее он проявляется в усилении социально-экономических, культурных и политических интересов стран за счет распространения в мировом сообществе идеологии и детерминант мирового развития, отвечающих чаяниям подавляющего большинства населения стран мирового сообщества [4]. Другими словами, убеждение других и есть «мягкое средство» внешней политики, реализуемой также в сфере культурного взаимодействия и сотрудничества в области образования (<http://www.e-ir.info/2017/11/09/strategic-narratives-of-the-brics-a-visual-analysis>).

Именно в качестве «мягкого силового воздействия» стран БРИКС в мировом сообществе, по мне-

нию аналитиков, следует рассматривать проведение Олимпийских игр 2016 г. в Рио-де-Жанейро, чемпионатов мира по футболу 2010 г. в ЮАР и 2018 г. в России, Институты Конфуция Китая, новостной канал *Russia Today* и индийскую киностудию в Болливуде. Потенциал «мягкой силы» стран БРИКС поддерживается их культурным партнерством и средствами массовой информации и относится к инструментам результативной коммуникации, что делает участие медиа-индустрии крайне важным.

В 2017 г. был принят План действий по сотрудничеству СМИ БРИКС (http://www.xinhuanet.com/english/2017-06/08/c_136350356.htm), в котором отмечено достижение участниками этого объединения широкого консенсуса в отношении развития партнерства БРИКС через сотрудничество со СМИ, построения более справедливого международного коммуникационного порядка, выполнения социальных обязанностей и обязательств СМИ, а также расширения и углубления обменов и сотрудничества между медиаорганизациями БРИКС. Сотрудничество в информационном обеспечении укрепляет усилия БРИКС по созданию более справедливого и демократического многополярного мирового порядка, бросает вызов асимметричному глобальному медиаландшафту и нарушает информационную монополию западных стран, направляя усилия на перестройку международного общественного мнения.

О важности активизации работы в этой сфере свидетельствует тот факт, что такое важнейшее событие, как визит Н. Моди в КНР в 2018 г. перед саммитом ШОС, и достижение важнейших стратегически важных договоренностей между лидерами двух стран, в том числе в части урегулирования пограничного конфликта, остались без освещения в других странах БРИКС.

Вопрос имплементации задач национального развития стран БРИКС в совместно принимаемые документы можно рассмотреть на примере Сямэньской декларации (https://www.ranepa.ru/images/media/brics/2017/Siamenskaia_deklaratsiia_rukovoditelei_stran_BRICS_ff.pdf), в которой акцентировано внимание на пяти конкретных вопросах экономического сотрудничества, отражающих специфику партнерства БРИКС «без альянса».

Во-первых, страны БРИКС подтвердили свою приверженность основанной на правилах транспарентной, недискриминационной, открытой и всеобъемлющей многосторонней торговой системе, воплощенной во Всемирной торговой

организации (ВТО). Они также договорились согласованно обеспечить полное осуществление и соблюдение существующих правил ВТО, продолжать совместную работу по дальнейшему укреплению этой организации. Это обязательство особенно важно в период растущих протекционистских настроений администрации США, ее отказа от Транстихоокеанского партнерства, Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства, пересмотра Североамериканского соглашения о свободной торговле и проведения политики в интересах США в ущерб даже своим союзникам в ЕС. Приверженность всех стран БРИКС принципам и механизмам ВТО можно продемонстрировать на примере того, как они совместно участвовали в рассмотрении примерно 60% всех дел, решенных с использованием механизма урегулирования споров ВТО (<https://davastrat.org/2017/11/07/five-economic-highlights-of-the-2017-brics-summit-xiamen-declarations>).

Во-вторых, страны-участники ориентировали Новый банк развития БРИКС (НБР) на активизацию сотрудничества с многосторонними институтами развития, включая Всемирный банк и Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИВ), а также с Деловым советом БРИКС. Страны-учредители в недавно созданном банке установили равные квоты участия, что отражает принцип равенства сторон и стремление сделать НБР отличным от традиционных многонациональных банков развития, где более высокие доли капитала определяют больше голосовых прав. По состоянию на начало февраля 2019 г. НБР уже одобрил 10 проектов, охватывающих все страны БРИКС, на сумму 2,529 млрд долл. США¹. Например, в России НБР объединил усилия с Евразийским банком развития и Международным инвестиционным банком для поддержки строительства двух малых Белопорожских ГЭС в Карелии [5, с. 178].

В-третьих, странами БРИКС подтверждена важность поддержки конкурентной среды для обеспечения эффективного социально-экономического развития, стимулирования инновационных процессов и предоставления качественной продукции, в первую очередь своим потребителям. При этом подчеркивается важность взаимодействия соответствующих органов стран БРИКС по вопросам кон-

¹ Рассчитано по: Website of the New Development Bank, Projects. URL: <https://www.ndb.int/projects/list-of-all-projects>.

курении, в частности в выявлении и пресечении ограничительной деловой практики.

Органы государств БРИКС, регулирующие конкурентную среду и поддерживающие добросовестность конкуренции, накопили значительный опыт в части взаимодействия, главным образом через двухгодичные международные конференции БРИКС, в сфере поддержания справедливой конкуренции. Например, результатом этого диалога в 2016 г. стало подписание Меморандума о взаимопонимании между органами, регулирующими конкурентную среду БРИКС, заложившего основу направлений будущего партнерства в этой области.

Помимо обсуждения вопросов законодательства и политики в области конкуренции, ведется регулярный обмен информацией между странами БРИКС. Например, заявленная цель Рабочей группы БРИКС по исследованию проблем конкуренции на рынках государств-членов в части товаров и услуг социальной значимости, возглавляемой Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации, — содействие поддержанию конкурентной среды на этих рынках и конкурентному ценообразованию на них (<https://davastrat.org/2017/11/07/five-economic-highlights-of-the-2017-brics-summit-xiamen-declarations>).

В-четвертых, страны БРИКС отметили результативность встречи их министров здравоохранения и совещания высокого уровня по традиционной медицине, дав высокую оценку созданию долгосрочного механизма обмена и сотрудничества в области традиционной медицины в целях содействия взаимному изучению используемых ею лекарств и их доступности для будущих поколений. Базируясь на социальных, культурных и исторических традициях, представители стран БРИКС подчеркнули их уникальность для содействия поступательному развитию производств реального сектора в области фармацевтики и адаптации к реальности традиций народной медицины, что может стать жизнеспособным дополнением к классической медицине, которая в настоящее время доминирует в системах здравоохранения во всем мире. В этом контексте важен для изучения опыт КНР в рамках реформы национальной системы здравоохранения, позволяющей оптимально, не нанося ущерба здоровью нации, объединить традиционную и классическую медицину.

В-пятых, в Сямэньской декларации предложено рассмотреть вопрос о создании Фонда подготовки проектов в области государственно-частного пар-

тнерства (ГЧП) БРИКС. Механизм ГЧП будет приобретать все большее значение, поскольку страны БРИКС продолжат свое инвестиционное сотрудничество, в том числе в инфраструктурные проекты, финансируемые НБР и другими национальными и международными банками развития. Крупные инфраструктурные проекты (гидроэлектростанции, линии электропередач, автомобильные и железные дороги и пр.) связаны с долгосрочными инвестициями иностранных компаний, как государственных, так и частных, или с финансированием со стороны иностранных либо международных учреждений, деятельность которых зависит от существующих законов и правил их реализации, в том числе экономической целесообразности. В частности, КНР в настоящее время изучает механизм ГЧП для своих инвестиционных проектов в рамках реализации инициативы «Один пояс — один путь». В качестве примера использования такого механизма может служить запущенный ЕС проект «MED 5P», который представляет собой консультативный механизм, созданный для поддержки государственных органов Египта, Иордании, Ливана, Марокко и Туниса в подготовке, проведении закупок и реализации инфраструктурных проектов в рамках государственно-частного партнерства. Странам БРИКС предстоит, опираясь на опыт западных партнеров и используя инновационные технологии, разработать свои механизмы консолидированной поддержки проектов ГЧП.

Йоханнесбургская декларация 2018 г. (<http://www.kremlin.ru/supplement/5323>), поднимая целый комплекс вопросов глобального характера, имеющих важное значение для стран БРИКС, базируется на согласованной ранее концепции принятых договоренностей в рамках сямэньских встреч бизнеса, СМИ, университетов и др.

Наиболее важными положениями Йоханнесбургской декларации, на наш взгляд, являются следующие.

- Участники БРИКС подтвердили свою приверженность укреплению многосторонних институтов глобального управления. Они подчеркнули, что краеугольным камнем международной системы, основанной на нормах международного права, является Устав ООН. Работа над формированием этой системы должна способствовать укреплению сотрудничества в условиях многополярного мирового порядка.

- Признав наличие беспрецедентных трудностей, с которыми сталкивается многосторонняя



торговая система, страны-члены подтвердили ее центральную роль и обязались приложить усилия для ее укрепления. Подчеркнув, что воплощением этой системы является ВТО, они призвали всех членов этой организации соблюдать правила и выполнять обязательства. Это свидетельствует о намерении стран БРИКС продолжить работу по формированию многополярного мира, основанного на нормах международного права, приверженности правилам ВТО.

- Отметив, что особое внимание на Йоханнесбургском саммите БРИКС было уделено вопросам четвертой промышленной революции, участники объединения акцентировали внимание на возможностях, связанных с внедрением информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Выразив обеспокоенность в связи с появлением новых вызовов и угроз, таких как использование ИКТ в террористических и преступных целях, они выступили за разработку под эгидой ООН универсального правового документа по противодействию использованию ИКТ в преступных целях, а также за создание правовых рамок сотрудничества между странами БРИКС в сфере обеспечения безопасности использования ИКТ.

Эта сфера сотрудничества имеет для членов БРИКС очень большое значение с учетом внимания, уделяемого государствами этих стран развитию цифровой экономики: в России принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (<http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB7915v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>), в Китае — план действий «Интернет плюс» [6], в Индии — программа «Цифровая Индия» [7]. Одним из практических шагов по этому направлению сотрудничества стало создание Партнерства БРИКС по вопросам новой промышленной революции, задачей которого провозглашено углубление сотрудничества в области индустриализации, цифровых технологий и инвестиций. Консультативной группе из представителей министерств промышленности поручено на первом этапе разработать регламент и рабочий план партнерства. С учетом широкого распространения технологии блокчейн, используемой в том числе для майнинга криптовалюты, подписан Меморандум о взаимопонимании о проведении совместных исследований в этой области. Работа по данному направлению в ближайшее время будет интенсифицирована.

- Сфера пристального интереса стран БРИКС — переход к экологически устойчивым энергетическим системам, обеспечение энергетической безопасности и доступности энергии. Особое внимание уделяется диверсификации источников энергии, использованию альтернативных источников в промышленности, теплоэнергетике и транспорте. Подчеркнув важность энергоэффективности, которая способствует повышению конкурентоспособности промышленности и укреплению энергетической безопасности, участники отметили договоренность министров энергетики о создании Платформы энергетических исследований БРИКС. С учетом важности энергетического сектора для России, а также деструктивных действий США, направленных на сдерживание развития ее ключевых отраслей экономики, взаимодействие в этой сфере в БРИКС имеет для нашей страны исключительно важное значение. При этом следует иметь в виду, что страны БРИКС пока не готовы выступать на международной арене в энергетической сфере в качестве «третьей силы», и Россия сейчас является по сути главным координатором деятельности по этому направлению, отстаивая интересы других участников объединения [8, с. 553].

Члены объединения подчеркнули важность усилий по сохранению окружающей среды, сотрудничества в области циркулярной экономики, в создании Платформы экологически чистых технологий БРИКС, реализации инициативы «Партнерство городов для экологически устойчивого развития» и программы «Чистые реки БРИКС».

- Подчеркнув значение НИОКР и инноваций для повышения конкурентоспособности и глобальной устойчивости, страны БРИКС поддержали создание Платформы сельскохозяйственных исследований БРИКС и обмен базовой сельскохозяйственной информацией. Данное направление сотрудничества может в ближайшее время стать одним из наиболее продвинутых.

- Государства БРИКС признали наличие большого потенциала для сотрудничества по продвижению экономики Мирового океана, к которой отнесены такие направления, как кораблестроение, морской транспорт, морская разведка, морские нефтяные месторождения, развитие портов, аквакультура, сохранение морских ресурсов, развитие прибрежных промышленных зон. Это положение Йоханнесбургской декларации имеет особое значение для России с учетом работы по обустройству транспортного коридора между Европой и Азией по Северному морскому пути.



- Участники объединения подчеркнули необходимость укрепления глобальной системы финансовой безопасности. В этой связи подтверждено обязательство членов БРИКС завершить выработку новой формы расчета квот, провести реформу управления МВФ и обеспечить операционную готовность Пула условных валютных резервов БРИКС.

Таким образом, до 2019 г. все страны БРИКС четко следовали положенной в основу партнерства идеологической концепции — согласовывать национальные подходы к чувствительным для национального развития вопросам, одновременно олицетворяя на уровне мирового сообщества пример справедливого и социально ориентированного развития, сохраняя исторические традиции и этно-социальные особенности, национальную идентичность, безусловный национальный суверенитет и территориальную целостность своих стран.

Если в 2017 г. девизом Китая в качестве председателя было «обеспечение максимальной синергии и преемственности», то в 2018 г. девизом южноафриканского председательства стало ориентирование на долгосрочное планирование и стратегические цели.

По заявлениям руководителей Бразилии, в период ее председательства в БРИКС особое внимание будет уделено сотрудничеству в сфере инноваций и цифровой экономике (<http://pvo-info.ru/?p=138295>). Акцент также скорее всего будет сделан на создании благоприятных условий для развития торговли и притока иностранных инвестиций, а также на продвижении сотрудничества в сфере сельского хозяйства. С учетом того что президент Бразилии является сторонником сближения с США и другими развитыми странами, а также его заявлений о необходимости ограничить влияние Китая в Латинской Америке, вряд ли стоит ожидать каких-либо прорывных внешнеполитических решений [9, с. 934–936].

Из событий последнего времени можно отметить проведенный в КНР диалог со странами с развивающимися рынками по осуществлению «Повестки дня для устойчивого развития до 2030 года» и созданию широких партнерских связей в целях реализации идеи укрепления взаимовыгодного сотрудничества в целях общего развития в рамках формата сотрудничества БРИКС+. В диалоге приняли участие президенты Египта, Гвинеи, Мексики, Таджикистана и премьер-министр Таиланда.

Внимание привлекло также предложение ЮАР — со ссылкой на резкое изменение текущей глобаль-

ной ситуации в мировом сообществе — оставить время для согласования стратегических рекомендаций для стран БРИКС на следующее десятилетие.

О значимости принимаемых решений на уровне стран БРИКС и их воплощении в реальной политической деятельности может свидетельствовать факт визита Президента ЮАР в Индию в 2019 г., направленный на оптимизацию условий для углубления двустороннего сотрудничества двух стран².

В этой связи следует подчеркнуть, что страны Запада, в первую очередь США и ЕС, отмечают настойчивость стран БРИКС в отстаивании своих национальных интересов, возросшую с момента начала координации их деятельности, в том числе в области защиты прав интеллектуальной собственности. В частности, в проведенном в США исследовании о потенциале рынка информационных технологий и услуг отмечается, что в ЕС, Китае, России, Бразилии, Индии и других ключевых зарубежных рынках уделяется особое внимание продуктам и услугам, включая произведенные национальными компаниями, которые следует позиционировать в глобальном масштабе и оценивать с позиций глобальной конкурентоспособности (<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4716.pdf>). В России, Индии и Китае применяются более строгие законы защиты интеллектуальной собственности и права регистрации, в том числе с использованием возможностей национальных правоохранительных органов и судебных инстанций, что идет вразрез с интересами американских компаний (<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4716.pdf>). В этом же исследовании акцентировано внимание на том, что в связи с переходом на «цифру» указанные страны пытаются разработать единую платформу, обеспечив тем самым развитие национальных хозяйств,

² Индия и Южная Африка поддерживают тесное и многоплановое стратегическое партнерство с 1997 г., подкрепленное историческими, культурными и экономическими связями. В недавнем прошлом состоялся обмен визитами на высоком уровне. Около 1,5 млн чел. индийского происхождения живут в Южной Африке и имеют прочную связь со своей родиной. Более 150 индийских компаний инвестировали в компании ЮАР, в которых работают более 20 000 местных жителей. Индия входит в пятерку торговых партнеров Южной Африки. Объем двусторонней торговли увеличился с 9,38 млрд долл. в 2017–2018 гг. до 10,65 млрд долл. США в 2018–2019 гг. Обе страны тесно сотрудничают в области профессионального образования. Они имеют общее видение ряда глобальных проблем и тесно сотрудничают на различных многосторонних форумах: ООН, БРИКС (<http://www.africanews.com/2019/01/22/state-visit-of-president-of-south-africa-to-india-january-25-26-2019>).



в результате чего американские компании утрачивают свое лидерство в области ИКТ (<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4716.pdf>). Особенно острую конкуренцию Соединенным Штатам составляют Китай и Россия.

Учитывая задачи скоординированного развития научно-технического развития стран БРИКС, был принят Рабочий план БРИКС в области науки, технологий и инноваций на 2015–2018 гг. (<https://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2016/BRICS%20STI%20Work%20Plan%202015-2018%20%20revised%20Action%20Plan%202017-2018.pdf>), предусматривающий взаимовыгодное сотрудничество государств-членов в области новых научно-исследовательских и инновационных инициатив. Были выбраны страны, ответственные за осуществление деятельности по пяти приоритетным направлениям, принято решение создать контактные центры, задачами которых являются координация деятельности в рамках созданной в БРИКС научно-исследовательской и инновационной сетевой платформы и установление прямого канала связи между сторонами. Так, головной страной по вопросам предупреждения и ликвидации природных катастроф указана Бразилия (Национальный центр по мониторингу и раннему предупреждению стихийных бедствий — *Cemaden*), водных ресурсов и борьбы с загрязнением — Россия (Технологическая платформа по устойчивому развитию в области экологии), геопространственных технологий и их применения в целях развития — Индия (Национальная инфраструктура пространственных данных Министерства науки и технологий). В сферу взаимодействия последнего учреждения со странами БРИКС были включены вопросы развития ИКТ и системы принятия решений на основе геопространственной технологии управления рисками, связанными с изменением климата и природными катастрофами, а также планирования развития в целях поддержания устойчивой среды обитания. Разработку новых и возобновляемых источников энергии, энергетическую эффективность (твердотельное светодиодное освещение) курирует Китай (Министерство науки и технологий), а вопросы астрономии отнесены к компетенции ЮАР (Национальный фонд научных исследований).

Новые инициативы предполагают установление сотрудничества в сфере биотехнологии и биомедицины, включая нейронауки и охрану здоровья человека (координаторами являются Россия и Бразилия); учреждение Форума молодых ученых стран БРИКС

(Индия); сотрудничество по исследованию океанов и полярной зоны (Бразилия и Россия), в области ИКТ и высокопроизводительных вычислительных систем (Китай и ЮАР), в сфере фотоники (Индия и Россия), по тематике нанотехнологий и материаловедения (Индия и Россия).

Для реализации этого плана предусмотрен механизм, который предполагал создание рабочих групп (РГ) по крупным научно-исследовательским инфраструктурам, включая проекты класса мегасайенс, и по вопросу финансирования инновационного и научно-технического развития государств БРИКС. В РГ от каждой из стран БРИКС должен быть назначен национальный координатор. Ответственной за созыв встреч национальных координаторов с целью осуществления мероприятий, мониторинга и координации действия является ведущая страна. Заседания РГ под председательством представителя страны, которая в данный момент является председателем БРИКС, должны проводиться не реже одного раза в год.

Однако, как показала практика осуществления подобных инициатив, она оказалась, с одной стороны, излишне забюрократизированной, с другой — непосредственные исполнители в «пожарном порядке» реализуют часть планов перед очередным саммитом БРИКС. Другими словами, долгосрочных деловых устойчивых контактов научно-исследовательских коллективов, научных школ или университетов, которые предшествовали бы этому партнерству по всем указанным приоритетным направлениям, создано не было, что фактически привело к формализации оценки реализации данного плана.

Кроме того, даже при выделении средств под определенную задачу из государственного бюджета страны, ответственной за то или иное направление, найти четко сработанный коллектив для эффективного решения задачи и возможности ее дальнейшего внедрения в воспроизводственный процесс было практически невозможно. Поэтому даже четко расписанный механизм де-факто не обеспечил реализацию задач, а консультации и встречи на уровне рабочих групп превращались в очередную конференцию, где стороны высказывали свои точки зрения, после чего все оставалось без изменений.

Связано это в первую очередь с особенностями систем государственного управления и регулирования национального развития в странах БРИКС, отсутствием учета шерпами специфик национального государственного устройства каждого члена БРИКС,



политико-социальной ситуации в странах, а также нехваткой финансовых ресурсов для реализации предлагаемых решений, в том числе в рамках НБР и региональных международных банков содействия развитию.

Другими словами, условием реализации любой программы является не только постановка задачи и выбор координатора, но и обеспеченность всеми ресурсами и умение их сконцентрировать и направить на достижение цели. Это относится и к научным временным коллективам, и к испытательной научной базе проекта, и к финансам, и к сырьевому обеспечению, и к защите прав интеллектуальной собственности, и к сохранению государственной тайны. Когда речь идет о научно-техническом партнерстве стран БРИКС, долгосрочность партнерства на уровне университетов и высших школ должна предшествовать формированию любых творческих коллективов. В противном случае эффект от научно-технического партнерства будет минимальным.

Практически все сферы приоритетов национального развития для стран БРИКС сопоставимы и могут представлять интерес для углубленного взаимодействия. В то же время, исходя из сопоставимости стратегических целей и задач национальных хозяйств стран БРИКС, следует подчеркнуть, что национальные интересы каждой страны-члена и видение имеющихся проблем социально-экономического развития имеют приоритетное значение при формировании национальных стратегий. Однако для того чтобы выступать единым фронтом на международной арене как группа стран, реализующая новый тип международных отношений (в том числе в сфере экономики, культуры и социального развития), необходимо существенно интенсифицировать намечаемые меры партнерства, в первую очередь на двусторонней межгосударственной основе.

Развивая данный тезис, можно было бы рассмотреть возможность заключения межгосударственных рамочных соглашений на двусторонней (а впоследствии многосторонней) основе по каждому тематическому направлению. Причем в них должен быть прописан весь комплекс ресурсного обеспечения решения задачи и указаны университеты или научно-исследовательские институты с их опытно-конструкторской базой, обладающие потенциалом решения и последующего внедрения в хозяйственный оборот стран.

Эти же принципы заложены в Дурбанской декларации от 3 июля 2018 г. по вопросу использования странами БРИКС науки, технологий и инноваций

для повышения инклюзивного роста и развития (https://www.ranepa.ru/eng/images/CIIR/BRICS/BRICS_STI_2018.pdf), в которой указывается, что целесообразно разработать постоянный механизм для управления и координации деятельности стран БРИКС (п. 14). В этом документе также отмечается, что страны одобряют обновленный план действий БРИКС на 2018–2019 гг. в сфере науки, технологий и инноваций (НТИ) и проект 2-го плана работы БРИКС по этому направлению на 2019–2022 гг.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что БРИКС важно продемонстрировать мировому сообществу новый подход к развитию международного взаимодействия и реализации национальных интересов, базируясь на реалиях современной мировой политики и одностороннего навязывания торгового противостояния и игнорирования решений Совета Безопасности (СБ) ООН со стороны США, усилить свое партнерство в рамках СБ ООН и ВТО в части оценки недопустимости игнорирования международного права, одностороннего отказа от международных договоренностей вопреки обозначенной в договорах практике их денонсации, призывав в рамках СБ ООН к ответственности за преступления против человечества и в дальнейшем потребовав ответственности за нарушение международного права, развивая его, но сохраняя основные его положения.

Йоханнесбургская декларация усилила согласованность позиций стран БРИКС в части их приверженности целям и принципам, закрепленным в Уставе ООН, поддержки ООН как универсальной межправительственной организации, несущей ответственность за поддержание международного мира и безопасности, содействие устойчивому развитию, защиту прав человека и основных свобод.

Принципиально важным также является акцент на приверженности государств БРИКС укреплению многосторонних институтов глобального управления для обеспечения их потенциала по комплексному решению глобальных проблем, что говорит именно о согласованной позиции стран в отношении перехода к многополярному миру. При этом главы государств БРИКС акцентировали внимание на необходимости формирования такой международной системы, которая основана на нормах международного права, где Устав ООН — краеугольный камень, который содействует стабильности и развитию сотрудничества в условиях многополярного мирового порядка. Именно многополярность, по мнению лидеров глав государств БРИКС, отвечает

задачам более справедливого, честного и представительного мирового порядка во имя процветания всего человечества, при котором полностью соблюдается всеобщий запрет на применение силы и исключается использование односторонних принудительных мер, противоречащих Уставу ООН, когда ни одна страна не должна укреплять свою национальную безопасность за счет давления или снижения безопасности других.

Кроме того, следовало бы усилить политику «мягкой силы» со стороны всех стран БРИКС — как внутри неформализованной организации, так и на внешнем ее контуре в части формирования поддерживающего большинства инициатив БРИКС в рамках ООН по защите международного права и обязательности его соблюдения.

Для успешного позиционирования стран БРИКС в качестве единого фронта на международной арене необходимо интенсифицировать межгосударственное партнерство в сферах экономики, культуры и социального развития на основе межгосударственного двухстороннего и многостороннего взаимодействия. В этих целях необходимо внедрять практику заключения рамочных межгосударственных соглашений, предполагающих комплексное ресурсное обеспечение, используемое при долгосрочном планировании.

Учитывая специфику государственного устройства и управления стран БРИКС, очень важно на основе межгосударственных соглашений указать контрагентов научного, научно-технического, инновационного партнерства по каждому из приоритетных направлений взаимодействия.

Следовало бы также усилить ориентированность национальных информационных агентств на освещение партнерства стран БРИКС, социокультурных и этно-исторических, религиозных традиций формирования и развития социумов, изменений их внешнеполитической и экономи-

ческой направленности³. Это связано с тем, что информационной политике стран БРИКС, за исключением Китая, сделавшего уже определенные шаги в сторону России и Индии, свойственна чрезмерная увлеченность политикой стран ЕС и США, ее анализом, что коммуникационно ориентирует граждан на перспективность партнерства именно с этими странами как единственно правильным путем развития наций. Другими словами, применительно к России «поворот на Восток» и активизация ее «мягкой силы» в этом направлении — это реальная перспектива устойчивого развития. В Бразилии освещение СМИ деятельности других стран БРИКС практически минимально, а основным актором влияния на внешнюю политику и экономическое партнерство по-прежнему остаются США, хотя экономические связи с ЕС имеют большую значимость (https://www.foreignaffairs.com/articles/brazil/2018-05-07/will-brazils-crackdown-corruption-continue?cid=nlc-fa_fatoday-20180522). В Индии по-прежнему сильна ориентированность на страны Британского содружества, Россия рассматривается с позиций крупномасштабного сотрудничества в энергетической и военно-технической сферах, а Китай — инициативы «Один пояс — один путь». ЮАР подходит к вопросам партнерства с Индией и КНР прежде всего с точки зрения возможности инвестирования в национальную экономику.

³ В июле 2018 г. состоялся информационный форум стран БРИКС, где представители информационных агентств акцентировали внимание на реализации плана действий по развитию медиасотрудничества в 2018–2019 гг. Одновременно стороны декларировали, что страны БРИКС будут согласованно информировать мировое сообщество по вопросам, касающимся интересов и собственно жизни в этих странах. Одновременно было согласовано, что будут проводиться взаимный обмен, обучение журналистов и создана академия СМИ. URL: http://english.scio.gov.cn/international/exchanges/2018-07/20/content_57803957.htm.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Van Noort C. Study of Strategic Narratives: The Case of the BRICS. *Politics and Governance*. 2017;5(3):121–129.
2. Miskimmon A., O'Loughlin B., Roselle L. Strategic Narratives: Communication Power and a New World Order. New York: Routledge; 2013. 224 p.
3. Shenhav S. Political narratives and political reality. *International Political Science Review*. 2006;27(3):245–262.
4. Nye J. Soft power. *Foreign Policy*. 1990;80:153–171.
5. Международные экономические отношения: реалии, вызовы и перспективы. Монография. Ревенко Л. С., ред. М.: МГИМО-Университет; 2019. 750 с.
6. Ревенко Н. С. Цифровая экономика Китая: новый этап экономического развития страны. *Информационное общество*. 2017;4–5:43–50.

7. Ревенко Л. С., Ревенко Н. С. Международная практика реализации программ развития цифровой экономики: примеры США, Китая, Индии и ЕС. *Международные процессы*. 2017;15(4):20–39.
8. Международные экономические отношения: плюрализм мнений в эпоху перемен. Монография. Ревенко Л. С., ред. М.: МГИМО-Университет; 2017. 608 с.
9. Попова И. М. Председательство Бразилии в БРИКС в 2019 г.: чего ожидать от начала нового десятилетия сотрудничества и администрации Ж. Болсонару. *Вестник РУДН. Серия: Международные отношения*. 2018;18(4):925–941.

REFERENCES

1. Van Noort C. Study of strategic narratives: The case of the BRICS. *Politics and Governance*. 2017;5(3):121–129.
2. Miskimmon A., O'Loughlin B., Roselle L. Strategic narratives: Communication power and new world order. New York: Rutledge; 2013. 224 p.
3. Shenhav S. Political narratives and political reality. *International Political Science Review*. 2006;27(3):245–262.
4. Nye J. Soft power. *Foreign Policy*. 1990;80:153–171.
5. International Economic Relations; Realities, Challenges and Prospects. Revenko L.S., ed. Moscow: MGIMO-University; 2019. 750 p. (In Russ.).
6. Revenko N. S. Digital economy of China: The new stage of the country's economic development. *Informatsionnoe obshchestvo*. 2017;4–5:43–50. (In Russ.).
7. Revenko L. S., Revenko N. S. Global Trends and National Specifics of the Development of a Digital Economy. Record of the United States, India, China and the EU. *Mezhdunarodnye protsessy*. 2017;15(4):20–39. (In Russ.).
8. International economic relations: Diversity of opinions in the era of change. Revenko L. S., ed. Moscow: MGIMO-University; 2017. 608 p. (In Russ.).
9. Popova I. M. Brazil's 2019 BRICS Presidency: What to expect from the start of a New Decade of Cooperation and the J. Bolsonaro's Administration. *Vestnik RUDN. Mezhdunarodnye otnosheniia*. 2018;18(4):925–941. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Виктория Вадимовна Перская — доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, директор Института исследований международных экономических отношений, Финансовый университет, Москва, Россия
vproverssor7970@Gmail.com

Николай Сергеевич Ревенко — кандидат политических наук, ведущий научный сотрудник Института исследований международных экономических отношений, Финансовый университет, Москва, Россия
reni100@yandex.ru

ABOUT THE AUTHORS

Victoria V. Perskaya — Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Director, Institute for Research of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
vproverssor7970@gmail.com

Nikolay S. Revenko — Ph.D. of Political Sciences, Lead Researcher, Institute for Research of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
reni100@yandex.ru

Статья поступила 12.02.2019; принята к публикации 10.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 12.02.2019; accepted for publication on 10.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-39-58
УДК 330.341(045)
JEL F1



Неоиндустриализация и сервисизация: есть ли противоречие

С.А. Толкачев

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0003-3766-2246>

А.А. Быков

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь
<https://orcid.org/0000-0003-2005-9061>

Н.М. Глухова

Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь
<https://orcid.org/0000-0003-1851-4977>

АННОТАЦИЯ

В статье авторы с учетом результатов исследования, изложенных в Отчете Группы Всемирного банка о развитии глобальных цепочек стоимости, рассматривают основные факторы роста доли услуг в международной торговле. В работе определены понятия прямой и косвенной добавленной стоимости услуг в экспорте. Рассчитаны известные показатели международной статистики торговли добавленной стоимостью для России и других стран. Предложена методика оценки доли услуг в экспорте по данным национального стандарта межотраслевого баланса (МОБ), а также подходы к описанию национальных цепочек добавленной стоимости услуг. Проведены международные сопоставления в разрезе данных показателей.

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости; торговля услугами; сервисизация; торговля добавленной стоимостью; межотраслевой баланс; ИТ-услуги; неоиндустриализация.

Для цитирования: Толкачев С.А., Быков А.А., Глухова Н.М. Неоиндустриализация и сервисизация: есть ли противоречие. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):39-58. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-39-58

Neo-industrialization and “Servitization”: Is There a Contradiction?

S.A. Tolkachev

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0003-3766-2246>

A.A. Bykov

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus
<https://orcid.org/0000-0003-2005-9061>

N.M. Gluhova

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus
<https://orcid.org/0000-0003-1851-4977>

ABSTRACT

Taking into account the results of the study outlined in the 2017 World Bank Group's Global Value Chains Development Report, the authors considered the main factors of the growth in the share of services in international trade and defined the concepts of direct and indirect value-added services in exports. Further, the authors calculated the indicators of international trade statistics for value-added for Russia and other countries. A method for estimating the share of services in exports according to the national standard for inter-sectoral balance, as well as approaches to the description of national value chains of services, is proposed. International comparisons are carried out in the context of these indicators. Indicators (the share of direct and indirect services in exports, the share of IT services in intermediate consumption



of services) prove that Russia is approaching the world average. However, investment in the intellectual property of Russia is much lower than in other countries of comparable size. It can lead to underproduction of intellectual services. The growth in the share of services is a global trend and is not the result of de-industrialisation. Information and communications services help accelerate the growth of manufacturing industries, including machinery and equipment.

Keywords: global value chains; services; trade in services; servitization; trading in value-added; input-output tables; IT services; neo-industrialisation

For citation: Tolkachev S.A., Bykov A.A., Gluhova N.M. Neo-industrialization and "servitization": Is there a contradiction? *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):39-58. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-39-58

ВВЕДЕНИЕ

В экономической науке все больше исследований посвящено не звеньям (предприятиям), а связям между ними — т.е. сетям, или цепочкам, получившим название «глобальные цепочки создания стоимости» (ГЦСС) или «глобальные цепочки стоимости» (ГЦС). Этот сравнительно новый в экономической науке объект исследования вызывает растущий интерес со стороны отечественных ученых. Очень плодотворно работает в данном направлении В.Б. Кондратьев, который одним из первых в отечественной литературе сделал проблематику ГЦС популярной [1] и поставил вопрос о трансформации ГЦС в результате развертывания четвертой промышленной революции (неоиндустриализации) [2].

Активно исследуются вопросы состава и структуры ГЦС в мировой экономике и эффективность участия России в ГЦС [3]. Предпринимаются попытки осмысления возможностей совместной российско-белорусской интеграции в ГЦС [4]. Предложены показатели для оценки степени и эффектов интеграции национальной экономики в ГЦС [5].

В.Г. Варнавский в статье методологического характера подробно описал историю возникновения и развития проблематики ГЦС и концепции TiVA (торговля добавленной стоимостью), указывая на то, что «База данных TiVA дает возможность проводить самые разнообразные исследования. Возможности этой базы данных в экономическом анализе используются пока далеко не полностью, что связано, главным образом, с ее новизной» [6, с. 11].

В 2017 г. Группой Всемирного банка, ОЭСР, ВТО с участием ряда других международных организаций был подготовлен отчет о развитии глобальных цепочек стоимости «Измерение и анализ влияния ГЦС на экономическое развитие» [7]. В данном документе объемом более 200 страниц определены тенденции в эволюции ГЦС, рассмотрено их влияние на экономики развивающихся стран, оценено значение качества институтов,

а также международных торговых соглашений на развитие ГЦС.

В отчете констатируется замедление бурного роста ГЦС, характерного для периода до 2008 г., а также некоторое упрощение ГЦС, которое проявляется в сокращении числа сложных мультирегиональных цепочек и росте менее разветвленных региональных ГЦС. Также выделяется три региональных центра — интегратора ГЦС: США, Германия и Китай, причем роль Германии постепенно снижается, а Китая — растет.

Особое внимание в отчете уделено торговле услугами. Результаты анализа внешней торговли по показателям добавленной стоимости, а не валового экспорта и импорта, позволяют определить чистый вклад каждого продукта и каждой страны в создание и распределение добавленной стоимости. Эта методология помогла ликвидировать расхождения в пропорциях производства товаров и услуг в мировом ВВП и в мировой торговле. Доля услуг в мировом ВВП давно превысила 50%, а в валовой торговле составляет лишь около 20%. Хотя доля услуг в торговле добавленной стоимостью варьируется между странами и отраслями, она приближается к 50% и значительно превышает долю услуг в валовой торговле.

В отчете отмечаются причины роста доли услуг в международной торговле: вынесение производственными компаниями услуг на аутсорсинг; растущее значение услуг, играющих связующую роль в ГЦС, — телекоммуникационных и транспортных; растущий компонент услуг в сложных производствах, таких как программное обеспечение; рост цен на сервисные задания относительно производственных заданий. Это связано с тем, что многие этапы производства товаров легче выносить в страны с более дешевой рабочей силой.

Анализ данных по международной торговле добавленной стоимостью мог бы помочь в понимании процессов структурных изменений в мировой экономике, связанных в том числе с деиндустриализацией некоторых стран. Использование



методик учета международной торговли услугами в добавленной стоимости для самостоятельного расчета по данным национального межотраслевого баланса позволило бы учесть множество промежуточных показателей и анализировать важные для национальной экономики проблемы. В частности: понять роль определенных услуг в формировании отечественных цепочек добавленной стоимости, оценить вклад различных услуг в формирование российского экспорта и ВВП.

ПОЧЕМУ РАСТЕТ ДОЛЯ УСЛУГ?

В отечественной литературе нередко процессы «сервисизации», понимаемые как опережающий рост доли услуг в национальной и мировой экономике рассматривают в негативном ключе и ассоциируют с деиндустриализацией. В частности, белорусский ученый В. Ф. Байнев связывает формирование сервисной экономики с процессами деиндустриализации развитых стран, вынесением материального производства в периферийные регионы, что повышает конкурентоспособность последних и, наоборот, снижает конкурентоспособность сервисных экономик [8]. Не услуги, а уровень промышленного развития страны сегодня всецело определяет ее место в иерархии технологически и экономически развитых держав, ее глобальную конкурентоспособность, а значит — шансы на сохранение экономического и политического суверенитета [9].

Российские авторы монографии доказывают, что мир вступает не в постиндустриальную (сервисную), а в неоиндустриальную фазу своего развития, подкрепляя свои выводы статистическими выкладками: начиная с 1900 г. доля промышленности в мировом ВВП выросла примерно с 15 до 30% [10, с. 148–158].

Теоретики постиндустриализма еще не так давно в качестве важного статистического критерия, по которому исследуемую экономическую систему можно отнести к постиндустриальному типу, выделяли доминирование третичного сектора экономики, или сферы услуг [11, с. 144]. Переход к господствующей третичной, или сервисной экономике связан с ростом производительности труда в промышленности вследствие «выдавливания» людей из производительного процесса с заменой их на автоматизированные и роботизированные станки и производственные линии, в результате чего высвобождались ресурсы для развития сферы услуг. Следовательно, именно технологический

фактор представляется ключевой причиной роста доли услуг в экономике.

Постиндустриальный образ новой экономики не смог предъявить никаких серьезных модернизационных свидетельств, кроме интернет-бизнеса. Нынешняя волна реиндустриализации, сопровождающаяся реальным внедрением информационно-компьютерных технологий в производственный процесс, обещает наконец-то привести к долгожданному скачку производительности труда и модернизации всех сторон общественной жизни [12].

Наряду с обновлением производственных технологий, российский профессор С. С. Губанов в качестве неотъемлемого элемента неоиндустриализации указывает на не менее важные организационные изменения, под которыми ученый понимает формирование вертикально интегрированных структур с элементами централизованного планирования, способных быстрее внедрять новые технологии и обновлять технологический уровень продуктов [13].

Рассматривая итоги преобразований в промышленном секторе Украины, авторы констатируют закрепление специализации страны в мировой экономике на низкотехнологичных производствах сырьевой продукции, что стало фактором новых экономических, социальных и экологических рисков. В этих условиях приоритеты развития украинской промышленной политики, помимо внутреннего рынка, следует переориентировать на встраивание в ГЦС, поставляющие товары на интенсивно растущий мировой Юг [14]. С этих позиций ГЦС рассматриваются как партнер, способный поддержать национальный промышленный сектор, а не конкурент.

Таким образом, при анализе тенденций сервисизации и деиндустриализации экономик авторы рассматривают два различных по сути, но взаимосвязанных процесса. С одной стороны, это технологические изменения, придающие новый импульс развитию промышленного сектора, увеличивающие производительность труда и конкурентоспособность продукции. Следствием этого становится снижение занятости в промышленности и ее рост в сфере услуг (в странах с высоким доходом), а также упадок промышленности в регионах, где не было проведено своевременное технологическое обновление (например, в странах СНГ).

С другой стороны, причиной сервисизации экономик стали организационные изменения, главным образом связанные с международной



промышленной интеграцией в глобальные цепочки стоимости и распространением аутсорсинга. Традиционная обрабатывающая промышленность «мигрирует» в регионы с более подходящими условиями, в числе которых дешевый труд, защита инвестиций, более низкие экологические стандарты, потенциально емкий внутренний рынок. Сначала это была Корея, затем Китай, теперь Вьетнам. Новая промышленность, построенная в рамках концепции Индустрии 4.0, возможно и придет в страны с высоким доходом, но приведет ли этот процесс к снижению доли услуг в ВВП и торговле? Вряд ли, поскольку неотъемлемым элементом новой промышленности также являются услуги — компьютерные, исследовательские, дизайнерские.

Анализируя известные подходы к проектированию и моделированию мультисервисных сетей (например, объединяющих транспортировку, складирование с другими типами услуг), авторы приводят таблицу с перечнем публикаций по теме исследования за последние 22 года. Если до 2009 г. по данной узкой тематике публиковалась только 1 работа за 2–4 года, то в течение последних 10 лет публикуется по несколько статей в год [15].

Ожидаемая трансформация ГЦС в результате технологического обновления обрабатывающей промышленности может привести к некоторому снижению объема международной торговли товарами — за счет приближения их производства к местам потребления. Возможно, это вызовет сокращение транспортных потоков и логистических услуг, но не услуг в целом.

Совершенно очевидно, что мировая экономика движется в направлении роста доли услуг, вне зависимости от того, как формирующаяся модель назовут — постиндустриальной либо неоиндустриальной. Доля услуг в торговле добавленной стоимостью растет потому, что большинство торгуемых промежуточных и конечных товаров содержат в своей стоимости услуги, включая доставку, хранение, рекламу. Дизайн, разработка и НИОКР, логистика и продвижение, интернет-торговля, аудит — все перечисленные услуги сопровождают бизнес-процесс производства и распределения товаров. В цене каждого электронного устройства заложена стоимость лицензионного программного обеспечения, конструкционные и технические особенности изделий закреплены в патентах и лицензиях.

Услуги в ГЦС могут рассматриваться как внутренние ресурсы фирм и как промежуточные вкла-

ды. Например, первоначально в штат фирмы был нанят садовник, который отвечал за сбор фруктов, — этот вид деятельности можно отнести как к услугам, так и к первичному сектору — сельскому хозяйству. Затем фирма передает эту функцию на аутсорсинг сторонней организации — в результате в цепочке стоимости растет доля услуг. На производственном предприятии, к примеру, работа наладчика станков может также передаваться сторонней компании в виде услуги. Теоретически выделение услуг из традиционной области деятельности производственных фирм может сильно сократить долю промышленности, при этом границы между товарами и услугами окажутся размытыми [16].

Данная методологическая особенность статистического учета услуг, возникшая при развитии и углублении процессов разделения труда и образования новых хозяйственных единиц, была подвергнута критике со стороны специалистов Американского исследовательского Фонда «Альянс производителей за производительность и инновации» (Manufacturing Alliance for Productivity and Innovation, MAPI). Они предлагают оценивать вклад обрабатывающей промышленности в экономику США в три раза выше, чем официальные оценки, насчитывающие 11% от ВВП.

Поскольку официальный метод исключает из обрабатывающей промышленности такие виды деятельности как исследования и разработки, корпоративный менеджмент, логистика, реклама и брендинг (относимые к услугам), пресловутые 11% оказываются лишь вершиной айсберга. Официальная статистика в США устроена таким образом, что различные подразделения корпорации подпадают под статистический учет разных видов деятельности. Например, отдельно расположенный корпоративный офис классифицируется как сервисный вид деятельности, поскольку управление фирмой — это не производство, а услуга! Научно-исследовательский центр фирмы, расположенный отдельно от производственной площадки, также проходит в статистическом учете как сервисный вид деятельности. То же самое относится к транспортно-логистическим подразделениям. Получается, что собственно к «производству» относятся только изолированные сборочные площадки — фабрики, тогда как другие подразделения фирмы, имеющие непосредственное отношение к этой деятельности, проходят по категории «услуги».

MAPI считает, что реальный вклад обрабатывающей промышленности намного больше, чем

добавленная стоимость, создаваемая в заводских цехах. Этот сектор должен включать как «верхнее течение» цепочки поставок — сети ученых и инженеров, поставщиков специальных материалов, оборудования, транспортных средств, сервисные службы, так и «нижнее течение» цепочки сбыта, включающее логистику и деятельность оптовых и розничных продавцов.

Используя таблицы межотраслевого баланса, специалисты МАРІ пришли к выводу, что реальный вклад обрабатывающей промышленности в совокупный спрос составляет одну треть или 33%, что в три раза выше официальных оценок [17]!

Таким образом, будем учитывать, что увеличение доли услуг в общественном продукте является не только содержательной проблемой, обусловленной закономерностями развития общественного производства, но и просто учетно-бухгалтерской процедурой, связанной с введением новых методик выделения и определения видов экономической деятельности.

Другой тенденцией, связанной с расширением доли услуг в международной торговле, стало появление сервисных ГЦС, в которых услуги представляют конечную стадию ГЦС, а источники стоимости этих услуг находятся в различных странах. Например, финансовые поставщики услуг передают на аутсорсинг за границу документарное и электронное оформление рыночных сделок, задачи управления и анализа данными (бэк-офис); архитекторы передают иностранным компаниям свои задачи по проектированию, а врачи — чтение рентгенологических снимков. Такое развитие событий приводит к созданию чистых ГЦС услуг, которые предлагают новые конкурентные возможности для специализации и участия новых поставщиков в мировой торговле. Целью многих фирм по предоставлению услуг является участие в сферах деятельности с высокой добавленной стоимостью, а именно — дизайн, НИОКР (R&D), инновации и маркетинг, развитие бренда.

Возможно, рост доли услуг характерен только для высокотехнологичного, но не для сырьевого сектора? Это не совсем так, поскольку, например, поставляемые в Европу российские нефть и газ транспортируются на немалые расстояния от места добычи, себестоимость данных минеральных продуктов содержит в себе стоимость услуг трубопроводного транспорта. Процесс производства сжиженного природного газа более высокотехно-

логичный, и поставляемый сжиженный газ будет содержать в своей стоимости еще больше услуг.

Рассмотрим в качестве примера вид деятельности «Добыча каменного угля». По данным межотраслевого баланса России за 2015 г., на 1 руб. валового выпуска данного продукта приходится 38,5 коп. прямой добавленной стоимости. В промежуточном потреблении значительную долю составляют услуги транспортировки, финансового посредничества, предпринимательской деятельности. В итоге получаем, что на 1 руб. валового выпуска данного товара приходится около 25 коп. косвенной добавленной стоимости в сфере услуг. Как видим, даже в самой традиционной отрасли доля услуг достаточно велика. Что тогда говорить про инновационные?

В современной российской экономике протекает ряд противоречивых процессов деиндустриализации и реиндустриализации, участия в ГЦС и импортозамещения в промышленности и сельском хозяйстве, децентрализации экономики через рост малых и средних предприятий и создание интегрированных корпоративных структур. Некоторые из перечисленных процессов приводят к росту доли промышленного сектора, другие — к росту доли услуг. Полезным будет узнать, какая структура экономики формируется под воздействием данных процессов в плане отраслевых пропорций, межотраслевых связей, доли услуг и их доминирующих видов. Сравнивая эти пропорции с другими странами, можно судить о качественной структуре национальной экономики, ее отнесении к тому или иному типу — индустриальному, пост- или неоиндустриальному.

Таким образом, основной гипотезой, подлежащей проверке в данной статье, является следующее положение. Не существует противоречия между продолжением роста сферы услуг и сменой генерального тренда мирового экономического развития с постиндустриализма к неоиндустриализму. Отличительной чертой пост- и неоиндустриальной экономики можно назвать сферу применения информационных и компьютерных технологий: в первом случае ей является сфера услуг, а во втором — промышленность.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ ПО МЕТОДОЛОГИИ ОЭСР

Статистика торговли добавленной стоимостью TiVA — Trade in Value Added — построена на основе межстрановых таблиц «затраты-выпуск»

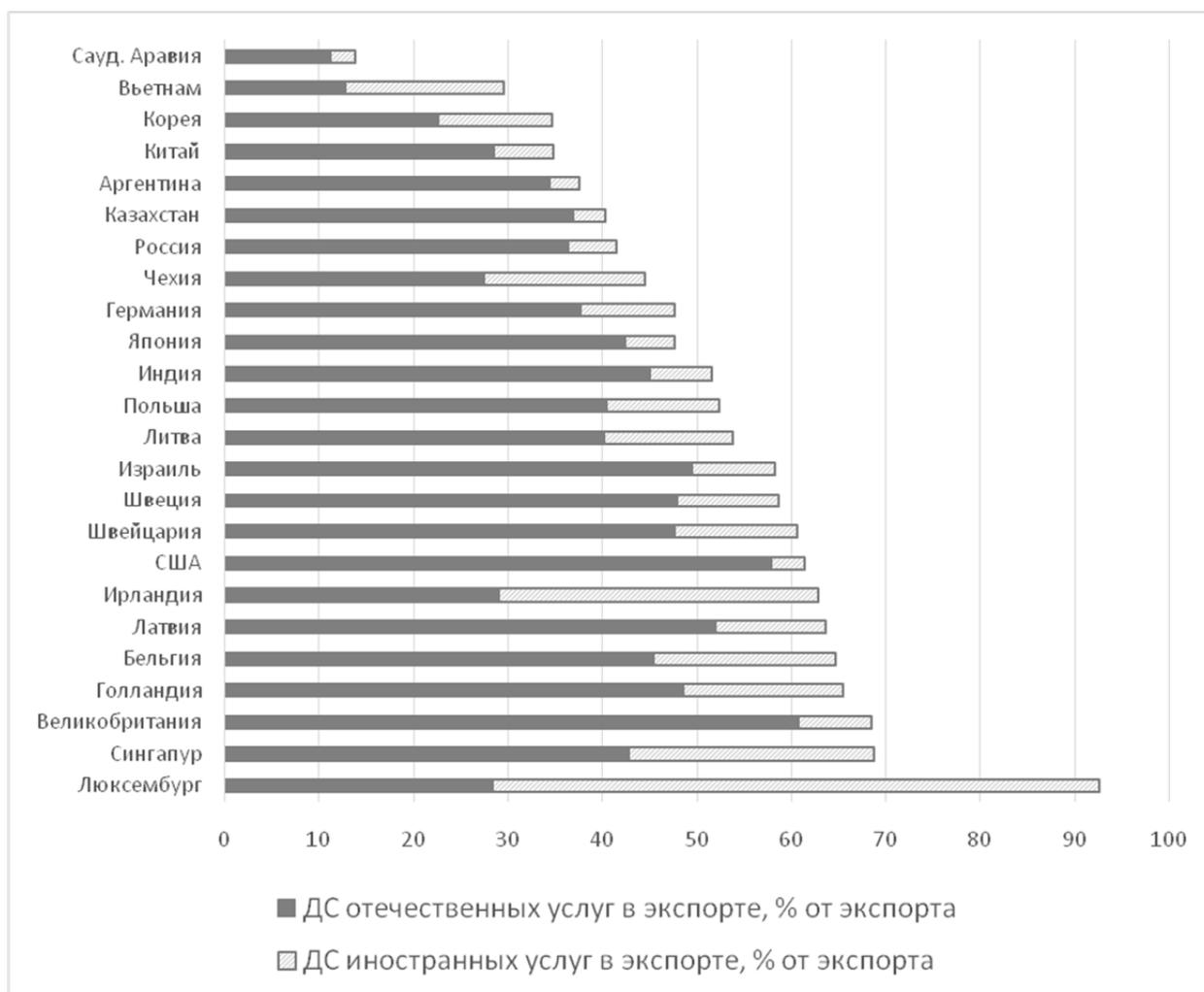


Рис. 1 / Fig 1. Доля отечественных и иностранных услуг в валовом экспорте, 2015, % /
Share of domestic and foreign services in gross exports, 2015, %

Источник / Source: рассчитано авторами по данным <https://stats.oecd.org/> / calculated by the authors according to <https://stats.oecd.org/>.

и представляет собой не просто методологию, но и емкую постоянно обновляемую базу данных, которая содержит основные показатели по всем экономикам Организации экономического сотрудничества и развития, а также другим крупным мировым экономикам, включая Россию и Казахстан¹.

Одним из ключевых показателей TiVA является добавленная стоимость национального происхождения в экспорте как доля валового экспорта. Он косвенно характеризует степень интеграции экономики в ГЦС. Чем выше данный показатель, тем больший вклад национальных производителей в экспортируемый продукт; чем он ниже, тем

больше импортная составляющая национального экспорта. Как правило, малые экономики интегрированы в ГЦС глубже, для них отношение импорта и экспорта к ВВП выше, и на единицу экспортируемого продукта приходится большая доля импортной составляющей и меньшая — отечественной. Для более крупных экономик доля добавленной стоимости национального происхождения в экспорте будет выше, а импорта, соответственно, ниже. Похожая пропорция должна соблюдаться как в разрезе экспортируемых товаров, так и услуг, с той лишь разницей, что доля товаров или услуг в экспорте определяется международной специализацией экономики.

Перечень показателей TiVA постоянно обновляется и совершенствуется: в частности, к новым показателем можно отнести долю добавленной

¹ URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1.



стоимости отечественных и импортных услуг в экспорте (EXGR_SERV_DVASH: Domestic services value added share of gross exports; EXGR_SERV_FVASH: Foreign services value added share of gross exports). На *рис. 1* приведены соотношения данных показателей для выборки экономик. За 100% взят размер валового экспорта каждой страны, соответственно, данная диаграмма показывает сумму отечественных и импортных услуг каждой страны на единицу валового экспорта. Разница между 100% и долей услуг в экспорте представляет долю товаров в экспорте. Чем выше рассмотренный показатель, тем большая доля услуг и меньшая доля товаров приходится на единицу экспорта анализируемой экономики.

В рассмотренном примере выборки стран наибольшая доля услуг в валовом экспорте у Люксембурга — более 90%. Связано это с тем, что Люксембург является малой экономикой с очень высокой долей экспорта к ВВП. Доля отечественных услуг в экспорте не превышает 30%. Также высока доля услуг в экспорте у сравнительно небольших европейских стран — Швеции, Швейцарии, Латвии, Бельгии, Голландии, что также связано с высоким уровнем открытости данных экономик и их международной специализацией на услугах — транспортных, финансовых, деловых, туристических.

Наоборот, Китай, Корея и Вьетнам специализируется на производстве товаров, и поэтому доля услуг в их валовом экспорте гораздо ниже — 30–35%. Примечательно, что даже Индия, широко известная как экспортер услуг, включая офшорное программирование, все равно получает почти половину экспортных доходов от продажи товаров.

Особый случай — Ирландия, это европейский офшор для американских высокотехнологичных гигантов, относимых к секторам ИТ-индустрии и фармацевтики. Американские компании инвестировали триллионы долларов в ирландскую экономику с целью организации контрактного производства для снижения налоговых выплат, поэтому лицензионные платежи и другие сопутствующие услуги включены в себестоимость экспортируемых из Ирландии в Европу товаров и услуг. Не все выплаты видны в статистике TiVA, например, роялти и доходы на вложенный капитал, выплачиваемые ирландскими филиалами ТНК, отображаются только по кредиту статьи «доходы» текущего счета платежного баланса.

Показатели выборки экономик на *рис. 2* получены путем умножения ранее рассмотренных

показателей — доли товаров и доли услуг в валовом экспорте — на коэффициент, равный отношению валового экспорта к валовой добавленной стоимости. ВДС отличается от ВВП в меньшую сторону на величину чистых налогов, которая для экономик ОЭСР равна 1–5% к ВВП, для других экономик может достигать 15% к ВВП.

Рисунок 2 подтверждает ранее выдвинутое предположение о том, что главным фактором, определяющим отношение экспортных доходов экономики к ВВП, является ее размер. Сумма долей добавленной стоимости экспорта товаров и услуг представляет собой вклад экспорта в ВВП. Другая часть ВВП, равная 100% минус данная величина, представляет собой вклад внутреннего спроса в ВВП, потребительского и инвестиционного.

В США, например, доля услуг в ВВП приблизительно равна 80%, в экспортных доходах доля услуг несколько ниже, около 70%. При этом в США вклад экспорта в ВВП наименьший из национальных экономик — около 11%. Российскую, равно как и немецкую экономики при данном сравнении можно назвать экспортно-ориентированными: при достаточно высоком объеме ВВП вклад экспортных доходов превышает 25–30%. Но все же экономика Германии является частью экономики ЕС, с которым и осуществляет большую часть внешнеторговых операций, а у ЕС в целом вклад экспорта в ВВП не превышает 15%. Относительная замкнутость экономики способствует ее устойчивости к внешним шокам и позволяет самостоятельно проводить стимулирующую политику.

Статистика добавленной стоимости национального происхождения отличает услуги, экспортируемые напрямую, или экспорт сервисных компаний (прямая добавленная стоимость национального происхождения в валовом экспорте) от тех услуг, стоимость которых воплощена в товарах в качестве входных ресурсов (косвенная добавленная стоимость услуг в экспорте). Косвенная добавленная стоимость услуг представляет собой стоимость услуг национального происхождения, заключенную в промежуточных затратах экспортной продукции других отраслей. Например, в стоимости экспорта конечных и промежуточных товаров и услуг заключена добавленная стоимость финансовых, ИТ-, других деловых услуг, созданная фирмами внутри страны. Фирмы, поставившие эти услуги, косвенно участвуют в создании стоимости экспортной продукции. Многие отечественные и все



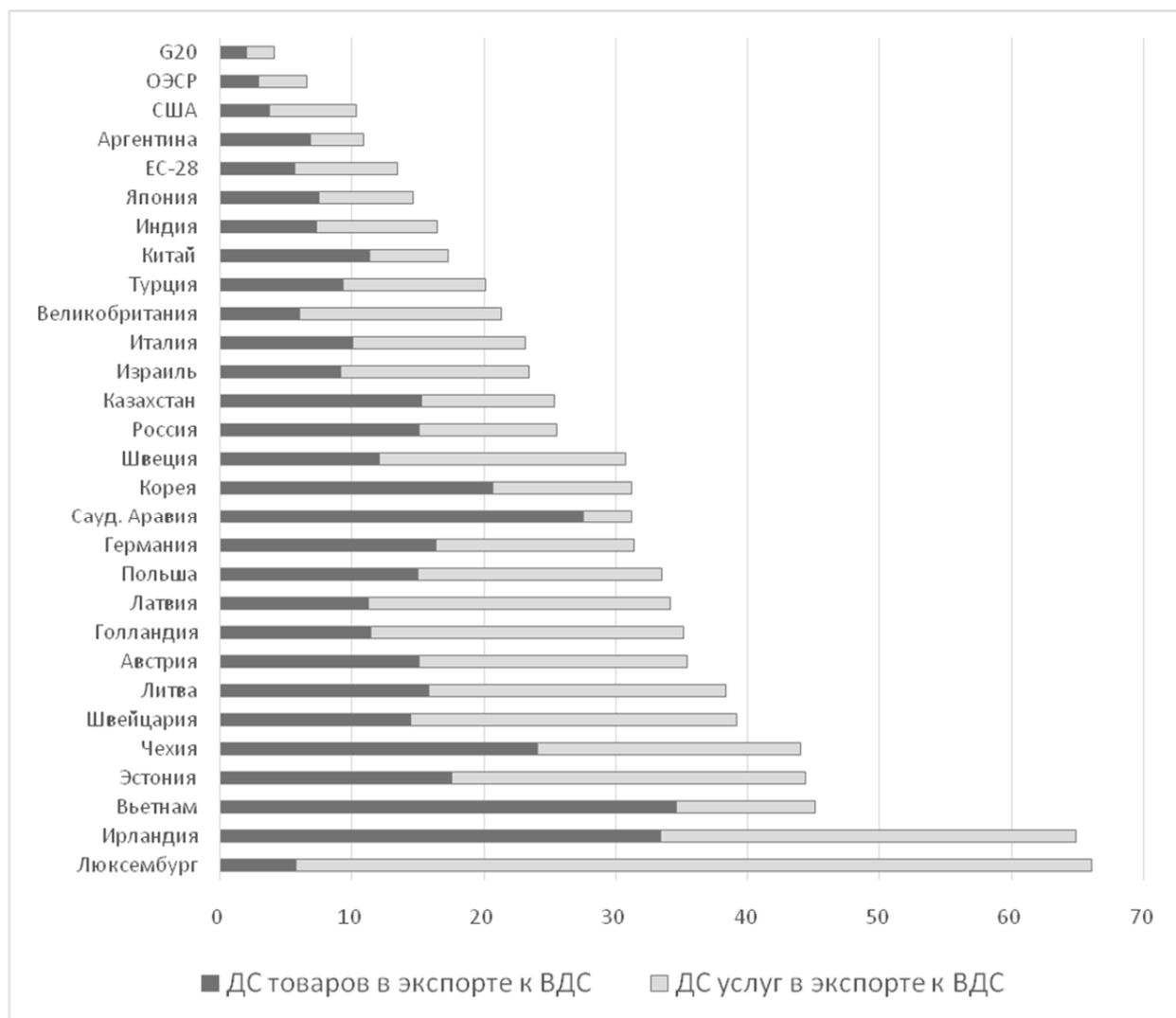


Рис. 2 / Fig 2. Доля добавленной стоимости национального происхождения товаров и услуг в ВДС страны, 2015, % / Share of value-added of national origin of goods and services in the Gross Added-Value of the country, 2015, %

Источник / Source: рассчитано авторами по данным <https://stats.oecd.org> / calculated by the authors according to <https://stats.oecd.org>.

импортные услуги экспортируются косвенно, через отечественные товары и услуги. Например, если во Вьетнаме собирают электронное устройство — смартфон или планшет, экспортируются все импортные компоненты данного устройства, а также предустановленное программное обеспечение, которое и является импортной услугой в экспорте, косвенно включенной в стоимость экспорта товаров. Анализ этих показателей помогает выявить международную специализацию стран в услугах, а также уровень развития сферы услуг в различных странах.

На рис. 3 показана прямая и косвенная часть экспортируемых услуг как доля ВВП. При этом вы-

браны не все услуги, а только те, которые в большей степени относятся к высокотехнологичным — ИТ-, деловые и финансовые.

В данной выборке Россия оказалась в одном ряду с США, Индией, Японией, которые традиционно относятся к экспортерам высокотехнологичных услуг. Проведенный анализ в целом не выявил явных признаков технологической отсталости или деиндустриализации российской экономики, чтобы она по каким-либо критериям коренным образом отличалась от экономик с высоким доходом.

Возможно, требуется провести более детальный анализ цепочек добавленной стоимости услуг в российской экономике, чтобы увидеть, какие

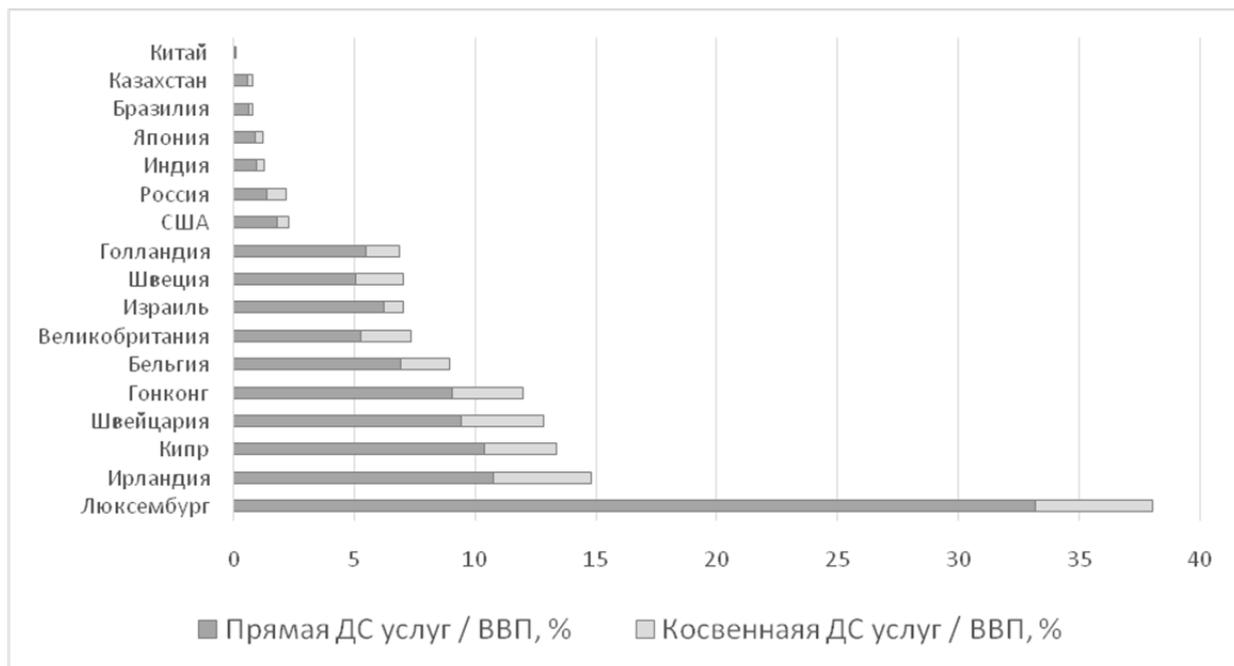


Рис. 3 / Fig 3. Отношение прямой и косвенной услуг в экспорте в ВВП, %. Учтены только ИТ-, финансовые и деловые услуги / The ratio of direct and indirect services in exports to GDP, %. Only IT-services, financial and business services are taken into account

Источник / Source: рассчитано авторами по данным <https://stats.oecd.org/> / calculated by the authors according to <https://stats.oecd.org/>.

услуги доминируют, каким образом цепочки услуг соединяются с цепочками товаров, какова роль высокотехнологичных услуг в российской экономике.

АНАЛИЗ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ УСЛУГ ПО ДАННЫМ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА

Для самостоятельного расчета некоторых показателей, используемых в методологии TiVA по данным межотраслевого баланса нами были предложены собственные методики, апробированные на межотраслевом балансе белорусской экономики [18]. В качестве основы для собственного расчета показателя добавленной стоимости национального происхождения в экспорте была использована модель специальной рекурсивной процедуры, позволяющей с использованием коэффициентов прямых затрат межотраслевого баланса определить прямую и косвенную добавленную стоимость в экспорте продуктов [19].

Мы адаптировали данную модель для оценки прямой и косвенной добавленной стоимости в экспорте услуг. Предложенная модель представлена уравнениями (1)–(3).

$$DVASX = \sum_i X_i \times vas_i \quad (1)$$

$$IVASX = \sum_i X_i \left[\sum_j vas_j a_{ji}^D + \sum_j \sum_k vas_k a_{kj}^D a_{ji}^D + \sum_j \sum_k \sum_s vas_s a_{sk}^D a_{kj}^D a_{ji}^D + \dots \right] \quad (2)$$

$$vas_n = \begin{cases} va_n & \text{if } n \in S \\ 0 & \text{if } n \in G \end{cases}, \quad G \cap S = \emptyset \quad (3)$$

где $DVASX$ — прямая добавленная стоимость услуг национального происхождения в экспорте, руб.;

$IVASX$ — косвенная добавленная стоимость услуг национального происхождения в экспорте, руб.;

va_n — доля добавленной стоимости на единицу продукции (товаров и услуг), рассчитанная как отношение добавленной стоимости к валовому выпуску продукта n , отн. ед.;

vas_n — доля добавленной стоимости на единицу услуги n , рассчитанная как отношение добавленной стоимости к валовому выпуску услуг n , отн. ед.;

X_i — валовой экспорт продукта (товара или услуги) i , руб.;

a_{ji}^D — доля отечественных промежуточных затрат продукта j , используемых в продукте i , отн. ед.

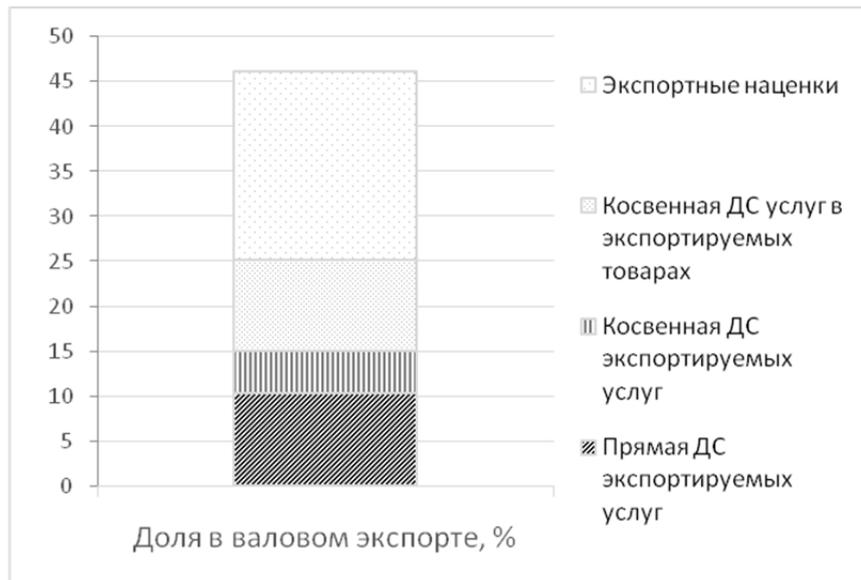


Рис. 4 / Fig 4. Доделанная стоимость экспортируемых услуг с учетом наценок, % к экспорту, 2015 / The share of value-added of exported services, with mark-ups added, in export, %, 2015

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск» / calculated from input-output tables.

S — множество услуг как перечень продуктов (видов экономической деятельности), относящихся к множеству услуг;

G — множество товаров как перечень продуктов (видов экономической деятельности), относящихся к множеству товаров, при этом множества товаров и услуг не пересекаются: ни один элемент из множества товаров не принадлежит к множеству услуг, и наоборот.

Слагаемые в квадратных скобках показывают итерации выделения добавленной стоимости в отечественных промежуточных затратах, «вглубь» производственной цепочки. При этом каждое последующее слагаемое меньше предыдущего, и количество слагаемых определяется требуемым уровнем точности результата.

При сопоставлении результатов, полученных с применением данной модели, с показателями TiVA проявились определенные проблемы, связанные не с самой моделью, а с классификацией продуктов (видов экономической деятельности) на товары и услуги. В уравнении (3) четко прописано условие, что множества товаров и услуг не пересекаются, каждый элемент множества товаров не может быть отнесен к множеству услуг, и наоборот ($G \cap S = \emptyset$). В действительности многие виды деятельности в российском стандарте МОБ отнесены как к товарам, так и к услугам, например: «Производство и услуги сельского хозяйства

и охоты», «Производство лесоводства, лесозаготовок и связанные с этим услуги» и т.д.

Отдельного рассмотрения заслуживают виды деятельности, связанные с энергетикой, — «Электроэнергия, газ, пар и горячая вода», «Вода собранная и очищенная, услуги по распределению воды», традиционно их уже не относят к обрабатывающей промышленности, но еще относят к производственной сфере и сфере услуг. Мы также отнесли данные виды деятельности к товарам, а к услугам отнесли «Работы строительные» и следующие за ними в таблице «Виды деятельности» (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tri-2015.xlsx).

Поскольку основу расчета представляют коэффициенты прямых затрат таблиц «затраты-выпуск», важно знать, как они получены. В российской версии межотраслевого баланса представлены только коэффициенты полных затрат, коэффициенты прямых затрат мы рассчитали самостоятельно как отношения элементов «Таблицы товаров и услуг» (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tri-2015.xlsx) в основных ценах к строке «Итого промежуточное потребление/конечное использование в ценах покупателей» данной таблицы. В белорусской версии межотраслевого баланса эти коэффициенты опубликованы, они первоначально рассчитываются тем же путем, но затем уточняются по специальной методике.

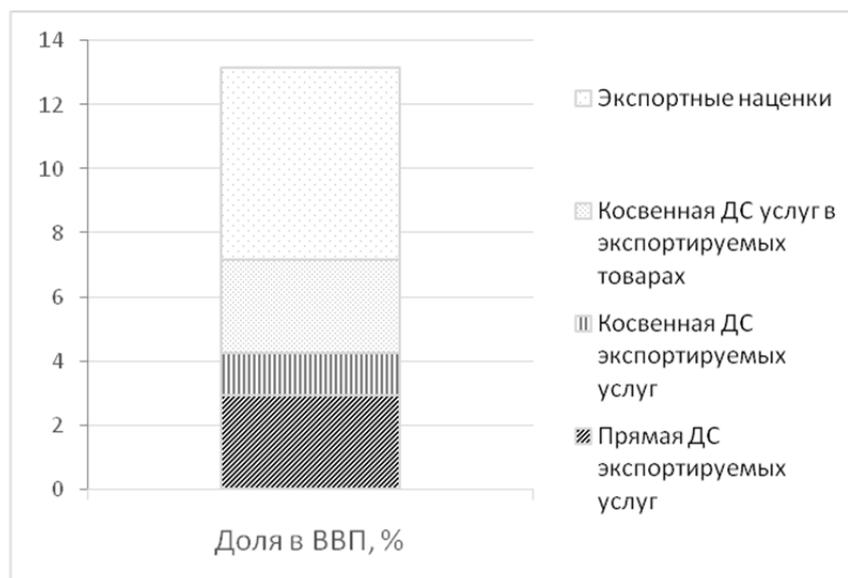


Рис. 5 / Fig 5. Добавленная стоимость экспортируемых услуг с учетом наценок, % к ВВП, 2015 /
The share of value-added of exported services, with mark-ups added, in GDP, %, 2015

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск» / calculated from input-output tables.

Перечисленные обстоятельства могут внести погрешности в расчеты, тем более что в методологии TiVA нет ссылок на то, как разделяются товары и услуги, какие коэффициенты прямых затрат используются.

Еще одним немаловажным фактором, определяющим долю услуг в экспорте, являются наценки, которые в межотраслевом балансе публикуются отдельно. В ряде случаев наценки существенным образом увеличивают добавленную стоимость экспортируемых товаров и услуг, например экспортные наценки на нефть и нефтепродукты. В некоторых случаях, наоборот, могут ее уменьшать, если речь идет о субсидиях.

Транспортные и торговые наценки однозначно связаны с оказанием услуг, причем нет иного пути определить долю розничной торговли в экспорте и внутреннем спросе, кроме как через распределение торговых наценок по продуктам. Таким образом, торговля переносит свою стоимость на реализуемые в торговых сетях продовольственные и непродовольственные товары. Что касается налоговых наценок, то вопрос об отнесении либо неотнесении их к услугам остается открытым. Некоторые специалисты используют термин «налоговые услуги», но все же по логике вещей налоговые наценки, скорее, не должны приравниваться к услугам. Даже экспортные пошлины на нефть, которые являются экспортными наценками, учитываются отдельной строкой в статье «Дохо-

ды» платежного баланса, а те относятся к товарам и услугам. Но в целях сопоставления доли наценок с долей добавленной стоимости услуг мы можем их учитывать в своих расчетах.

Результаты расчета с применением разработанной методики представлены на рис. 4 и 5. В первом случае добавленная стоимость в экспортированных услугах отнесена к валовому экспорту, во втором — к ВВП.

В отличие от методики TiVA, предложенная методика позволила разделить косвенную добавленную стоимость на содержащуюся в экспортируемых товарах и услугах. Кроме того, отдельно включены наценки, которые в ряде случаев сложно отнести к прямой или косвенной добавленной стоимости.

С учетом наценок доля услуг в экспорте российской экономики примерно соответствует среднемировому уровню — 46% от валового экспорта, и по этому показателю российская экономика не выделяется среди других. Доля экспортируемых услуг в ВВП зависит, скорее, не от уровня сервисизации, а от размера, поэтому данный результат не является показательным.

Также можно рассчитать, какие именно услуги Россия экспортирует прямо и косвенно, и к каким товарам «прикреплены» косвенно экспортируемые услуги. Результат представлен на рис. 6.

Как видим, основным источником экспорта услуг является нефтегазовый комплекс, который создает свыше 30% российского ВВП, и основной

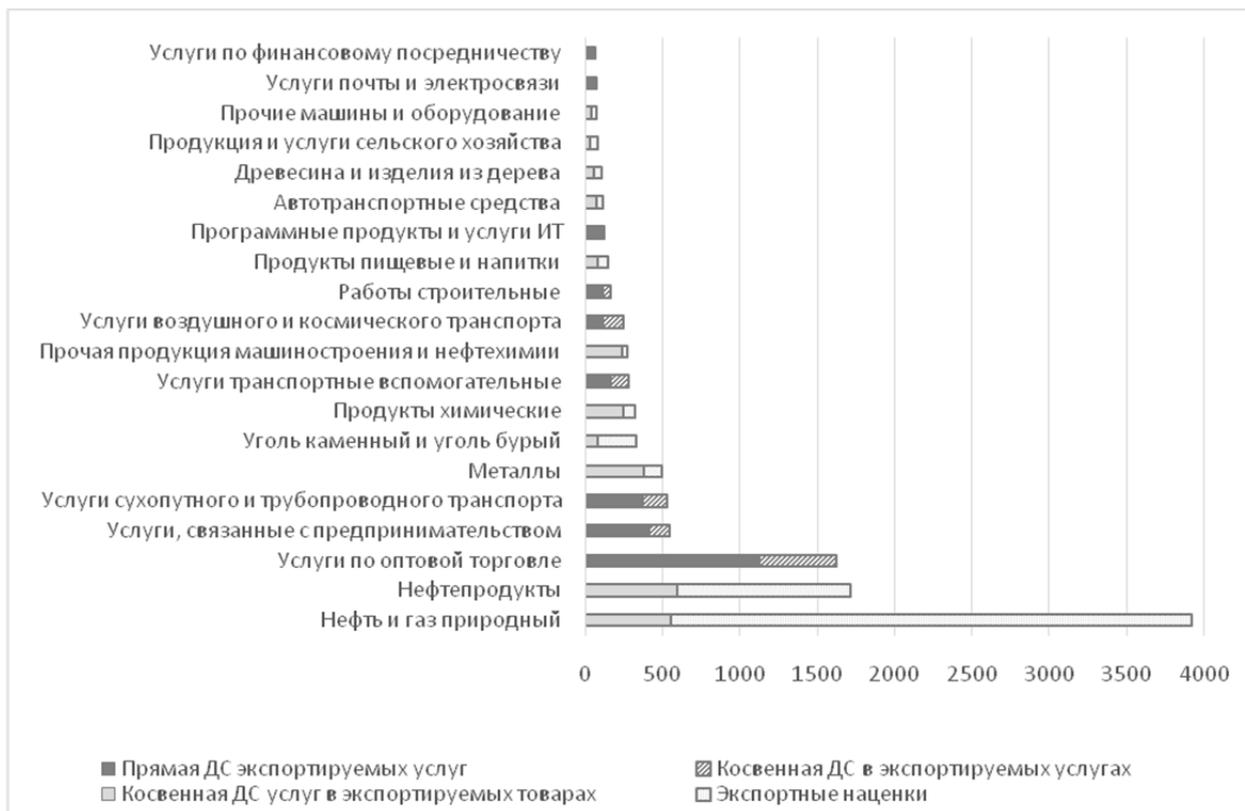


Рис. 6 / Fig 6. Добавленная стоимость экспортимых услуг с разбивкой по видам деятельности, 2015, млрд руб. / Value-added of exported services, by type of activity, 2015, billion rubles

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск» / calculated from input-output tables.

тип экспортимых услуг — это наценки: торговые, транспортные, налоговые, связанные с экспортом газа, нефти и нефтепродуктов.

Нужно отметить, что в экономиках с высоким доходом важнейшими экспортимыми услугами также в большинстве случаев являются не ИТ-услуги, наука и разработки, а торговля, финансовые и бизнес-услуги.

Данные межотраслевого баланса позволяют выделить цепочки добавленной стоимости услуг внутри национальной экономики. Для этого не нужно проводить сложные расчеты, а следует взглянуть на «Таблицу товаров и услуг» (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tri-2015.xlsx) в отпускных ценах. Матричный принцип межотраслевого баланса означает, что столбцы этой таблицы показывают структуру затрат каждого продукта, обозначенного в шапке таблицы, а строки — объемы потребления каждого продукта всеми другими продуктами. Анализ строк (а не столбцов таблицы) позволяет узнать, какими отраслями и в каком объеме потребляются услуги, обозначенные слева. Отношение общей суммы

промежуточного спроса на продукцию отрасли к аналогичному показателю по экономике в целом характеризует долю данной отрасли в общем использовании товаров и услуг экономикой.

На рис. 7–9 показаны примеры внутренних цепочек добавленной стоимости (ЦДС) услуг российской экономики, которые образуют такие виды деятельности, как розничная и оптовая торговля, а также производство программных продуктов (ИТ-услуги).

Розничная торговля потребляет услуги, связанные с арендой недвижимого имущества — иными словами, магазины арендуют торговые площади, что является межотраслевым взаимодействием экономических субъектов. Доля услуг по аренде достаточно велика, составляет 15% от общего промежуточного спроса на услуги в экономике. 22% стоимости аренды приходится на розничную торговлю, остальная часть потребляется другими отраслями экономики.

В свою очередь, 31% от объема розничной торговли приходится на пищевые продукты. Этот показатель получен по данным таблицы тор-

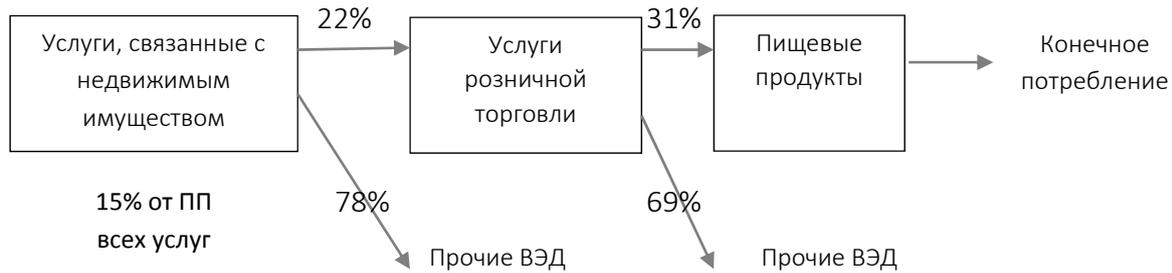


Рис. 7 / Fig 7. ЦДС розничной торговли / Value chain in retail trade

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск», 2015 / calculated from input-output tables, 2015.

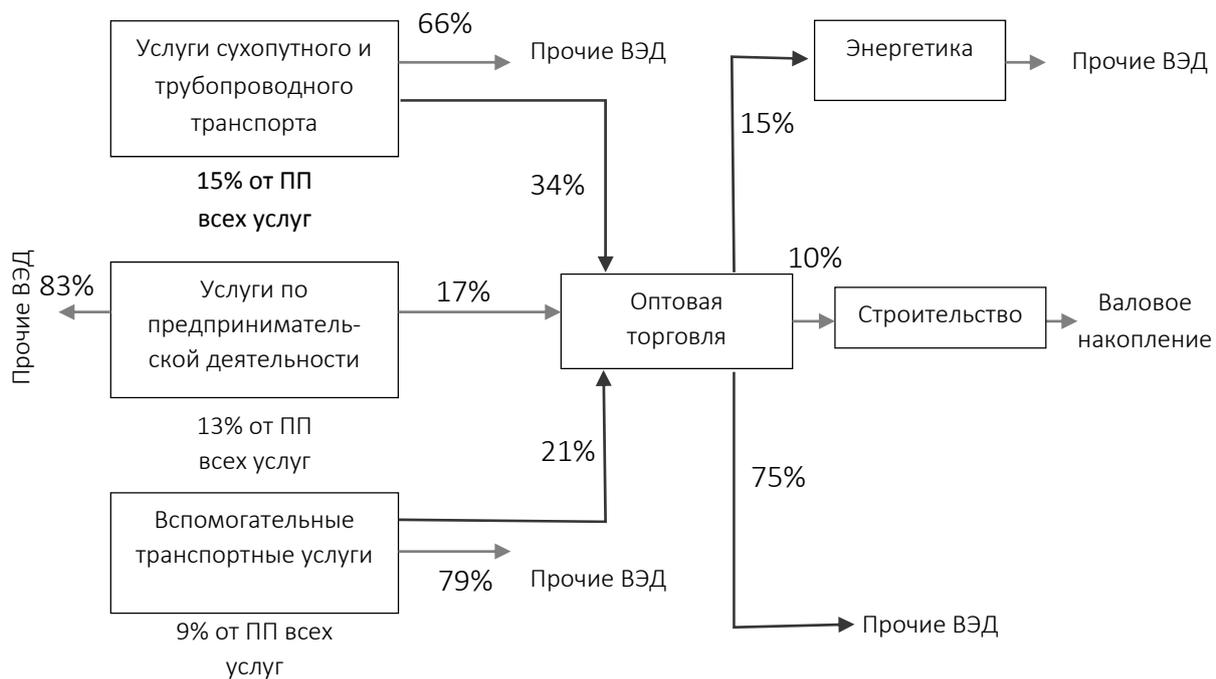


Рис. 8 / Fig 8. ЦДС оптовой торговли / Value chain in wholesale trade

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск», 2015 / calculated from input-output tables, 2015.

говых наценок. Таким образом, через наценки розничные торговые сети включают свои доходы в конечную продукцию. Продукты с наценкой потребляются преимущественно на внутреннем рынке.

Описанная цепочка довольно проста и является сугубо внутренней, ориентированной на внутренний спрос. Цепочка, ядром которой является оптовая торговля, более сложна (рис. 8).

Оптовая торговля составляет около 17% в общем промежуточном спросе услуг. Она потребляет, в свою очередь, услуги сухопутного и трубопроводного транспорта, предпринимательские услуги, прочие транспортные услуги. Перечисленные виды услуг также довольно значимы и занимают соответственно 15, 13 и 9% от общего

промежуточного спроса услуг. Услуги оптовой торговли используются множеством отраслей — энергетикой, строительством и др. Сама энергетика является инфраструктурной отраслью, которая производит не конечную, а промежуточную продукцию. Ее потребляют все отрасли экономики.

Вид деятельности «программные продукты» называют также ИТ-услугами, либо компьютерным программированием. Эта услуга в России потребляется различными отраслями экономики, но основным потребителем является сектор государственного управления (17% от всего промежуточного потребления программных продуктов) (рис. 9). Далее, по убыванию, идут оптовая и розничная торговля, а также добыча



Рис. 9 / Fig. 9. ЦДС компьютерного программирования / Value chain in of computer programming

Источник / Source: рассчитано по данным таблиц «затраты-выпуск», 2015 / calculated from input-output tables, 2015.

и переработка нефти, газа. Вполне вероятно, что именно в сырьевом секторе российской экономики внедряются элементы Индустрии 4.0, не последнюю роль в этом играет финансовое благополучие отрасли.

Доля же ИТ-услуг в общем объеме потребления услуг российской экономикой сравнительно невелика — 1,5%, что гораздо ниже оптовой и розничной торговли и транспортных услуг.

В МОБ России продукты детализированы в большей степени, чем в международном стандарте таблиц «затраты-выпуск», размещенном в статистике ОЭСР², поэтому в статье «Программные продукты» отражены не все ИТ-услуги.

Цепочка потребления ИТ-услуг (этот вид деятельности шире, чем программные продукты) в российской экономике, по данным таблиц «затраты-выпуск» международного стандарта, будет выглядеть так:

- доля ИТ-услуг в промежуточном потреблении всех услуг — 3,59%;
- доля отдельных продуктов в промежуточном потреблении ИТ-услуг:
 - оптовая торговля — 13%;
 - прочие бизнес-услуги — 14%;
 - финансовые услуги — 10%;
 - государственное управление — 10,5%;
 - транспорт — 7,5%;
 - энергетика — 3,6%.

Далее мы сопоставили российскую цепочку ИТ-услуг с аналогичной цепочкой в Германии. С одной стороны, экономика Германии сопоставима с российской по объему ВВП, с другой — она имеет развитый промышленный сектор и является одним из мировых лидеров внедрения

Индустрии 4.0, или другими словами — лидером в неоиндустриализации.

В Германии (по данным таблицы товаров и услуг в основных ценах МОБ за 2015 г.) потребление ИТ-услуг распределяется между секторами экономики так: 6% от отечественных и импортных ИТ-услуг потребляет оптовая и розничная торговля, 6% — транспорт, 5% все машиностроение, включая производство машин и оборудования, электроники, транспортных средств. Это не много, особенно в сравнении с потребителями ИТ-услуг со стороны самого сектора услуг. 14% используется в секторе финансовых и страховых услуг, 13% потребляют прочие бизнес-услуги. Все же в потреблении услуг в Германии доминирует сервисный, а не производственный сектор.

ИТ-услуги занимают 4,7% от общего промежуточного потребления услуг, или 2,6% от промежуточного потребления товаров и услуг в целом по экономике Германии, что сопоставимо с аналогичным показателем в России.

Было бы интересно сопоставить объемы потребления ИТ-услуг российской экономикой, как долю от общего промежуточного потребления услуг, с другими экономиками. Расчет проведен по данным таблиц «затраты-выпуск» международного стандарта (таблица товаров и услуг в основных ценах, продукты классифицированы по стандарту ISICRev 4). Результаты сравнения приведены на рис. 10.

И здесь Россия на общем фоне выглядит в общем-то неплохо, возможно из-за того, что цепочки услуг в российской экономике несколько короче. ИТ-услуги в России используются в большей степени в секторе услуг, из реального сектора заметную часть ИТ-услуг потребляет только энергетика. В Германии, для сравнения, промышленный сектор потребляет немного большую долю ИТ-услуг, но и там сектор услуг пока, безусловно,

² oecd.stat > Industry and Services > Structural Analysis (STAN) Databases > Input Output Database > Input-Output Database (IOTs) ISIC Rev 4.

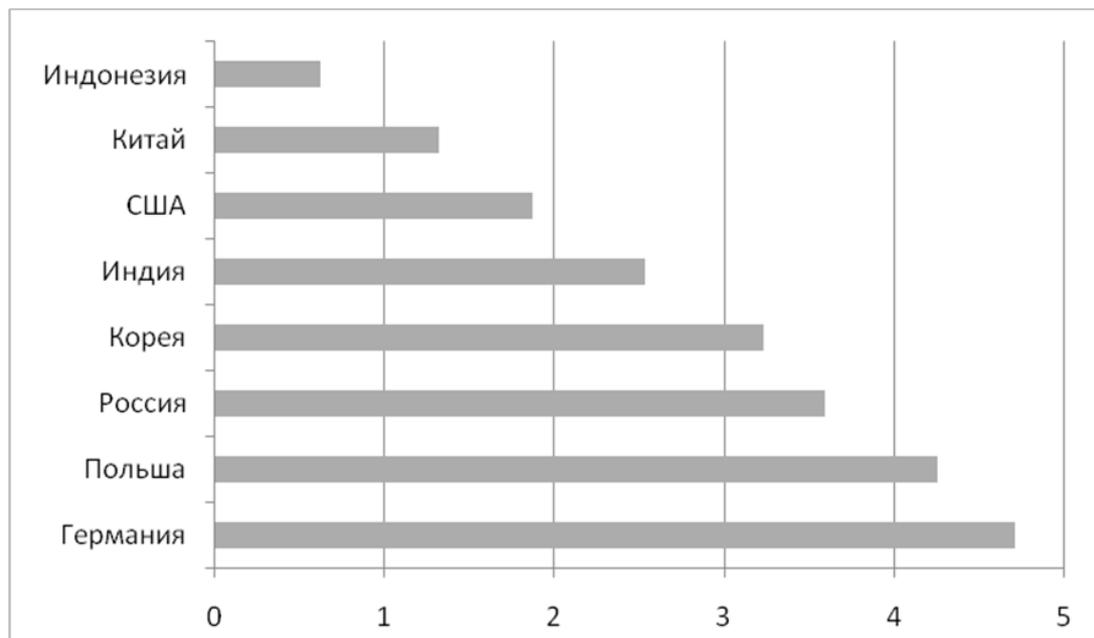


Рис. 10 / Fig. 10. Доля ИТ-услуг в промежуточном потреблении всех услуг, %, 2015 /
Share of IT-services in intermediate consumption of all services, %, 2015

Источник / Source: рассчитано авторами по данным <https://stats.oecd.org/> / calculated by the authors according to <https://stats.oecd.org/>

доминирует как сфера приложения информационных технологий.

Но все же ЦДС с услугами бывают не столь просты, как с товарами. Не все услуги, особенно интеллектуальные, могут напрямую потребляться другими видами деятельности. Когда мы говорим о коммерциализации исследований и разработок, программных продуктов, речь идет о создании интеллектуального продукта, который напрямую не включается в стоимость других продуктов, а переносит свою стоимость по частям. Его использование в процессе коммерциализации как объекта интеллектуальной собственности влечет за собой не единовременные, а текущие платежи владельцу, например, в форме роялти, которые выплачиваются из прибыли. Объект интеллектуальной собственности (ОИС) создается не через текущее потребление определенных затрат, а через инвестиции или валовое накопление. Использование коммерческих объектов интеллектуальной собственности не отражается в межотраслевом балансе, платежи за их использование могут прослеживаться лишь в платежном балансе в разделе «доходы», и то при условии, если предварительно имели место инвестиции в ОИС за рубежом.

Распределение затрат на ОИС в секторе ИТ-услуг в рассмотренной выше выборке стран вы-

глядит совсем иначе, чем текущее потребление ИТ-услуг (рис. 11).

В США и Германии ИТ-услуги создаются и накапливаются в форме объектов интеллектуальной собственности, общая стоимость которых за год составляет до 10% от общей суммы инвестиций в экономике, или более 2% ВВП. В Китае эта величина значительно ниже, в том числе в силу чрезвычайно высоких инвестиций в целом, которые, главным образом, осуществляются в строительстве. В России же величина ИТ-услуг, накапливаемых в форме инвестиций, наименьшая в данной выборке.

Итак, анализ на основе доли услуг в экспорте добавленной стоимости и на основе элементов межотраслевого баланса не показывает тенденцию к снижению сервисизации экономики, но, с другой стороны, не подтверждает тренд перехода к неоиндустриализации. Для выявления этой связи прибегнем к анализу темпов роста добавленной стоимости по некоторым ВЭД в странах ОЭСР и России (таблица).

Следует отметить, что в 28 странах ЕС, а также в Италии, Франции, Японии и Корее обрабатывающая промышленность и производство машин и оборудования растут опережающими темпами по сравнению с информационно-коммуникационной отраслью. В Германии имеется



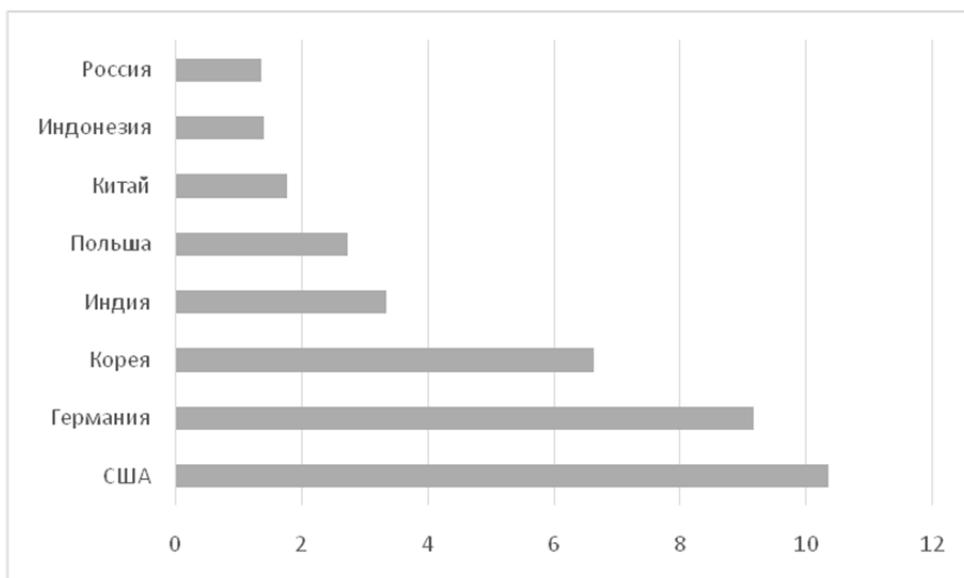


Рис. 11 / Fig. 11. Доля ИТ-услуг в общем валовом накоплении, %, 2015 / Share of IT-services in total gross accumulation, %, 2015

Источник / Source: рассчитано авторами по данным <https://stats.oecd.org> / calculated by the authors according to <https://stats.oecd.org>.

Таблица / Table

Темпы роста валовой добавленной стоимости по отраслям за 2010–2016 гг., в национальной валюте, в текущих ценах / Growth rates of gross value added by the industry for 2010–2016, in national currency, in current prices

Страна	Обрабатывающие отрасли производства	В том числе машины и оборудование	Информация и коммуникации	В том числе телекоммуникации	Информационные технологии и услуги	Добыча полезных ископаемых
Италия	1,075	1,199	0,883	0,681	1,15	–
Германия	1,259	1,243	1,299	0,993	1,502	–
Франция	–	1,191	1,114	0,846	1,278	–
Польша	1,494	1,119	1,353	0,953	2,145	–
Великобритания	1,2	1,117	1,208	1,227	1,251	–
ЕС (28 стран)	1,215	1,287	1,202	0,939	1,428	–
Япония	1,087	1,277	1,051	–	–	–
Корея	1,249	1,325	1,25	–	–	–
США	1,195	1,164	1,293	1,095	1,544	–
Россия*	1,409	1,187	1,265	0,944	1,917	1,919

Источник / Source: составлено авторами на основе: <https://stats.oecd.org/>; http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# / compiled by the authors based on: <https://stats.oecd.org/>; http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.

* Данные по России за 2014–2018 гг. / Data for Russia for 2014–2018.



незначительное отставание. В то же время сектор «Информационные технологии и услуги» является лидером по темпам роста почти во всех приведенных странах, включая Россию, где он, понятно, уступает «Добыче полезных ископаемых». Это означает, что информационно-коммуникационные технологии с 2010 г. становятся в большей степени востребованы именно в обрабатывающей промышленности и машиностроении, а не в собственно самой информационной отрасли.

Особенно характерен пример Японии и Южной Кореи, где добавленная стоимость в производстве машин и оборудования существенно опережает по темпам роста инфо-коммуникационный сектор, а также всю обрабатывающую промышленность.

Отрицательные темпы роста в сфере телекоммуникаций в большинстве рассматриваемых стран еще более усиливает данный вывод. Цифровизация пошла в промышленность, потому что в инфо-коммуникационном секторе и телекоммуникациях — отраслях-лидерах так называемой постиндустриальной экономики — заканчиваются сферы прибыльного применения цифровых инноваций. Отдельные исключения лишь подтверждают правило. Например, Россия и Польша как страны догоняющего развития еще не достаточно развили свой инфо-коммуникационный сектор, а, с другой стороны, не являются локомотивом новой индустриализации. Поэтому, производство машин и оборудования в этих странах отстает от сектора «Информация и коммуникации», при том, что растущая в целом обрабатывающая промышленность опережает последний.

В США и Великобритании «Информация и коммуникации» немного опережают обрабатывающую промышленность. Видимо, это связано с особой глобальной ролью этих отраслей в национальных экономиках двух стран. Глобальные медиаконцерны, поставщики информации, доминирующие в мире, не могут не продолжать потребление инфо-коммуникационных инноваций. Об этом же говорят положительные темпы роста (единственные среди всех стран!) телекоммуникационной отрасли в данных странах.

Наконец, в России по темпам роста отрасли расположились в следующем порядке: «Добыча полезных ископаемых», «Информационные технологии и услуги», «Обрабатывающие отрасли производства». Это как нельзя лучше подтверждает специфику российской модели неоинду-

стриализации, где локомотивом не может не выступать сырьевой сектор, дающий импульсы обрабатывающим отраслям. Таким образом подтверждены предположения, вытекающие из анализа добавленной стоимости экспортируемых услуг на *рис. 6* и ЦДС компьютерного программирования на *рис. 9*.

В целом, данные таблицы подтверждают основные гипотезы, выдвинутые в начале исследования:

1) в мире начался переход от постиндустриальной к неоиндустриальной модели развития;

2) сервисизация экономики, рост доли услуг в ВВП не противоречит генеральной тенденции неоиндустриализации; информационно-коммуникационные услуги, являясь лидерами по темпам роста, способствуют ускорению роста обрабатывающих отраслей промышленности, включая машины и оборудование.

ВЫВОДЫ

Авторы преследовали несколько задач. Во-первых, оценить динамику доли услуг в мировой торговле в рамках глобальных цепочек стоимости. Во-вторых, показать место российской экономики в глобальной торговле услугами. В-третьих, найти признаки неоиндустриализации в ведущих экономиках мира и в России, опираясь на показатели торговли услугами.

В работе показано, что учет результатов международной торговли в показателях добавленной стоимости, а не валового экспорта, сразу увеличивает долю торгуемых конечных и промежуточных услуг с 30 до 50%. Вполне вероятно, что эта доля со временем будет расти в результате расширения системы субконтрактинга не только на международном, но и национальном уровне, а также в результате расширения высокотехнологичных производств, роста производительности труда и увеличения занятости в секторе услуг.

Среди большинства экономик мира российская экономика ничем не выделяется по показателям доли услуг в экспорте и ВВП. Доля прямых и косвенных услуг в валовом экспорте приближается к среднемировому уровню. Этот расчет получен как по данным TiVA, так и по адаптированной методике анализа межотраслевого баланса. Рост доли услуг не следует рассматривать как угрозу для экономики, либо результат ее деиндустриализации соответствует общемировому тренду.



Опираясь на показатели TiVA, довольно сложно обнаружить признаки неоиндустриализации определенных экономик, в частности, опережающие темпы внедрения ИТ-технологий в промышленный сектор, а не в сектор услуг. Данные межотраслевого баланса, при их использовании в описании национальных цепочек добавленной стоимости, позволяют выявить некоторые отличия между экономиками по данному признаку. В Германии, например, промышленный сектор потребляет несколько большую долю ИТ-услуг, чем в России. Однако дополнение TiVA и межотраслевого баланса данными по сравнительным темпам роста валовой добавленной стоимости по отраслям подтверждает гипотезу о переходе к неоиндустриализации.

Сопоставление России с другими экономиками по показателю доли ИТ-услуг в общем промежу-

точном потреблении всех услуг свидетельствует о достаточно высоком положении российской экономики в выборке. Но совершенно иную картину показывает доля ИТ-услуг в валовом накоплении: в России меньше всего среди сопоставимых по размеру экономик инвестируется в объекты интеллектуальной собственности, через которых в развитых странах осуществляется коммерциализация научных и ИТ-разработок.

Таким образом, коммерциализация разработок через инвестиции в объекты интеллектуальной собственности, с последующим длительным использованием данных объектов, является основным способом создания и использования интеллектуальных услуг в развитых странах. Данная особенность интеллектуальных услуг требует дальнейшего изучения.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Вклад С.А. Толкачева в статью внесен в рамках работы над грантом РФФИ по теме 18-010-00877 «Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации».

ACKNOWLEDGEMENTS

S.A. Tolkachev's contribution to the article was made in the framework of the RFBR grant on 18-010-00877 "Problems of configuration of the global economy of the XXI century: the idea of socio-economic progress and possible interpretations".

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Кондратьев В. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015;(3):5–17.
2. Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2018;3(39):170–178.
3. Мешкова Т. А., Моисеичев Е. Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России. *Вестник Финансового университета*. 2015;(1):83–96.
4. Неоиндустриальный вектор трансформации глобальных цепочек стоимости: шансы России и Белоруссии. Монография. Толкачева С. А., ред. М.: КноРус; 2018. 206 с.
5. Лукьянов С., Драпкин И. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2017;61(4):16–25.
6. Варнавский В. Г. Мировая торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018;62(1):5–15.
7. Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Wash. DC: The World Bank Group; 2017. 205 p.
8. Байнев В. Ф., Винник П. В., Бинь Ч. Промышленная политика как фактор национальной безопасности. *Новая экономика*. 2015;(1):6–15.
9. Байнев В. Ф. Индустриальная революция в «постиндустриальном» обществе. *Беларуская думка*. 2017;(5):58–63.
10. Якунин В. И., Сулакшин С. С., Багдасарян В. Э., Кара-Мурза С. Г., Деева М. А., Сафонова Ю. А., Якунин В. И. Постиндустриализм. Опыт критического анализа. М.: Научный эксперт; 2012. 288 с.
11. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество. *Общественные науки и современность*. 2001;(3):140–152.



12. Толкачев С. А., Кулаков А. Д. Неоиндустриализация как технотронная фаза экономики (на примере роботизации промышленности США). *Мир новой экономики*. 2015;(4):69–76.
13. Губанов С. С. Неоиндустриальная модель развития и ее системный алгоритм. *Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогноз*. 2014;(3):23–43.
14. Амоша А. И., Вишневикий В. П., Збаразская Л. А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. *Экономика промышленности*. 2012;(1–2):1–33.
15. Wang Z., Qi M. Service network design considering multiple types of services. *Transportation Research. Part E: Logistics and Transportation Review*. 2019;(126):1–14.
16. Miroudot S. 2016. Services in Global Value Chains: From Inputs to Value- Creating Activities. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Trade Policy Paper, No. 197. OECD Publishing, Paris. 2017. 58 p.
17. Daniel J. Meckstroth. The Manufacturing Value Chain Is Much Bigger Than You Think! February 2016, MAPI Foundation, Arlington, Virginia.
18. Быков А. А., Колб О. Д., Хвалько Т. В. Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста. Быкова А. А., ред. Минск: Мисанта; 2017. 356 с.
19. Cappariello R. Domestic value added content of exports: a cross-country comparison for the major European economies. In Proceedings of the 20th International Input-Output Conference 2012 in Bratislava, Slovakia; 2012. 25 p.

REFERENCES

1. Kondratiev V. B. World Economy as Global Value Chain's Network. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations Journal*. 2015;(3):5–17. (In Russ.).
2. Kondratiev V. B. Global Value Chains, Industry 4.0 and Industrial Policy. *Zhurnal novoj ekonomicheskoy associacii = Journal of the New Economic Association*. 2018;(3):170–176. (In Russ.).
3. Meshkova T. A., Moiseichev E. Ya. Global Value Chains: World Trends and Russia's Involvement. *Vestnik Finansovogo universiteta*. 2015;(1):83–96. (In Russ.).
4. Neoindustrial Vector in the Global Value Chains Transformation: the Chances of Russia and Belarus. Monography. Tolkachev S. A., ed. Moscow: KnoRus; 2018. 206 p. (In Russ.).
5. Lukyanov S. A., Drapkin I. M. Global Value Chains: Effects for Integrating Economy. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2017;4(61):16–25. (In Russ.).
6. Varvavskii V. G. International Trade in Value Added Terms: Methodological Issues. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*. 2018;1(62):5–15. (In Russ.).
7. Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington, DC: The World Bank Group; 2017. 205 p.
8. Baynev V. F., Vinnik P. V., Bin Ch. Industrial policy as a factor of national security. *Novaya ekonomika*. 2015;(4):69–76. (In Russ.).
9. Baynev V. F. Industrial Revolution in a “post-industrial” society. *Belaruskaya dumka*. 2017;(5):58–63. (In Russ.).
10. Yakunin V. I. et al. Post-industrialism. Experience of critical analysis. In Yakunin V. I., Sulakshin S. S., Bagdasaryan V. E., Kara-Murza S. G., Deeva M. A., Safonova Yu. A. Moscow: Nauchnyiy Ekspert; 2012. 288 p. (In Russ.).
11. Inozemtsev V. L. Post-industrial economy and “post-industrial” society. *Obschestvennyye Nauki i Sovremennost*. 2001;(3):140–152. (In Russ.).
12. Tolkachev S. A., Kulakov A. D. Neoindustrialization as the new technotronic economy (by the example of introducing robots to the US industry). *Mir Novoy Ekonomiki = World of New Economy*. 2015;(4):69–76. (In Russ.).
13. Gubanov S. S. Neo-industrial development model and its system algorithm. *Ekonomicheskie i Sotsialnyie Peremeny: Faktoryi, Tendentsii, Prognoz*. 2014;(3):23–43. (In Russ.).
14. Amosha A. I., Vishnevskiy V. P., Zbarazskaya L. A. Neo-industrialization and new industrial policy of Ukraine. *Ekonomika Promyshlennosti*. 2012;(1–2):1–33. (In Russ.).
15. Wang Z., Qi M. Service network design considering multiple types of services. *Transportation Research. Part E: Logistics and Transportation Review*. 2019;126:1–14.



16. Miroudot S. 2016. Services in Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Trade Policy Paper, No. 197. Paris: OECD Publishing; 2017. 58 p.
17. Meckstroth Daniel J. The Manufacturing Value Chain Is Much Bigger Than You Think!, MAPI Foundation, Arlington, Virginia; February 2016.
18. Быков А.А., Колб О.Д., Хвалко Т.В. Trading in Value-Added: Sources of Balanced Economic Growth. Minsk: Misanta Publ.; 2017. 356 p. (In Russ.).
19. Cappariello R. Domestic value-added content of exports: A cross-country comparison for the major European economies. In Proceedings of the 20th International Input-Output Conference 2012. Slovakia: Bratislava; 2012. 25 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Алексей Александрович Быков — доктор экономических наук, профессор, проректор, Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь
aliaksei.bykau@yandex.ru

Сергей Александрович Толкачев — доктор экономических наук, профессор, первый заместитель руководителя Департамента экономической теории, Финансовый университет, Москва, Россия
tsa2000@mail.ru

Наталья Михайловна Глухова — ассистент кафедры экономики и управления, Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь
unanat@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Aleksei A. Bykov — Doctor of Economics, Professor, Vice Rector for Research, Belarus State Economic University, Minsk, Belarus
aliaksei.bykau@yandex.ru

Sergey A. Tolkachev — Doctor of Economics, Professor, First Deputy Head of the Department of Economic Theory, Financial University, Moscow, Russia
tsa2000@mail.ru

Natalya M. Gluhova — Assistant at Department of Economics and Management, Belarus State Economic University, Minsk, Belarus
unanat@mail.ru

Заявленный вклад авторов:

Быков А. А. — анализ базы данных TiVA.

Толкачев С. А. — обзор литературы, анализ страновой динамики добавленной стоимости.

Глухова Н. М. — разработка и применение методики и модели анализа межотраслевого баланса.

Authors' declared contribution:

Tolkachev S. A.— literature review, analysis of the country dynamics of value added.

Bykov A. A. — analysis of the TiVA database.

Gluhova N. M. — development and application of methods and models for the analysis of inter-industry balance.

Статья поступила 19.06.2019; принята к публикации 28.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 19.06.2019; accepted for publication on 28.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-59-70
УДК 338.436.33(045)
JEL Q5



Оценка биологических активов по справедливой стоимости

А.О. Берёза

МГУ им. М.В. Ломоносова,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0001-7002-6992>

АННОТАЦИЯ

В настоящее время глобализация мирового рынка приводит к необходимости конструктивного взаимодействия в рамках международного рынка и формирования общих стандартов ведения учета. Транснациональные корпорации как явление международной интеграции представляют собой предприятия, имеющие подразделения в разных странах мира. В условиях рыночной экономики особое значение приобретают вопросы информационного обеспечения системы управления сельскохозяйственными организациями. Для понятного и прозрачного бухгалтерского учета на подобных предприятиях требуется наличие общих международных стандартов. В этом качестве выступают стандарты международной финансовой отчетности. Они призваны обеспечить понимание финансовых процессов, происходящих в различных странах, и взаимодействие инвесторов с потенциальными инвестиционными проектами в разных национальных системах учета. Одним из стандартов, который имеет большое значение для Российской Федерации, является МСФО 41 «Сельское хозяйство». Это одна из ведущих отраслей нашей страны, поэтому принятие указанного стандарта и выполнение его положений являются значимыми и актуальными для сегодняшней экономической действительности.

Внедрение данного стандарта предопределяет формирование принципиально новых методологических основ учета сельскохозяйственной деятельности, основанных на рыночной стоимости активов, поскольку п. 12–13 Стандарта определено, что при первоначальной и последующей оценке биологические активы должны учитываться по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Таким образом, необходимость выделения биологических активов в отдельную учетно-экономическую категорию, отражение их в учете и отчетности по справедливой стоимости в соответствии с положениями МСФО 41 определили актуальность темы, цель, задачи и логику настоящего исследования.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; международные стандарты; справедливая стоимость; биологические активы; бухгалтерская отчетность

Для цитирования: Берёза А.О. Оценка биологических активов по справедливой стоимости. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):59-70. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-59-70

Valuation of Biological Assets at Fair Value

A.O. Beryoza

Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7002-6992>

ABSTRACT

Today the globalisation of the world market leads to the necessity of constructive interaction in the international market and forming common standards of accounting. Transnational corporations as a phenomenon of worldwide integration are businesses with units in different countries of the world. Special issues of information support of management in agricultural organisations have become very important in the conditions of the market economy. Clear and transparent accounting in such enterprises requires the existence of common international standards. Such standards could become International Financial Reporting Standards (IFRS). They are designed to provide an understanding of financial processes in different countries for the interaction between investors and potential investment projects located in different national accounting systems. The standard "Agriculture" has great importance for the Russian Federation. Agriculture is one of the leading sectors of our country, supplying products for both domestic and foreign market. Accordingly, the adoption of this standard and the implementation of its provisions is an important and urgent issue of today's economic reality. Introduction of this standard leads to the formation of fundamentally new methodological bases of the accounting of agricultural activities based on the market value of assets because paragraphs 12–13 of this Standard



states that during the initial and subsequent valuation of biological assets will be measured at their fair value fewer costs to selling. Thus, the need to allocate biological assets in the separate account-economic category, their reflection in the accounting at fair value by the provisions of IAS 41 has determined the relevance of the topic, goal, objectives and logic of the article.

Keywords: accounting; international standards; fair value; biological assets

For citation: Beryoza A.O. Valuation of biological assets at fair value. *Mir novoi ekonomiki= World of the new economy*. 2019;13(3):59-70. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-59-70

ВВЕДЕНИЕ

Важными проблемами, которые затрудняют практическое внедрение оценки биологических активов по справедливой стоимости, являются: отсутствие практики осуществления повседневной оценки активов по справедливой стоимости не только в сельском хозяйстве, но и в других видах экономической деятельности; несовершенство внешнего информационного обеспечения учетно-аналитических служб; сложность методических подходов к определению справедливой стоимости биологических активов; их практическая неадаптированность.

Согласно МСФО 41, биологический актив — живущее животное или растение (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo).

Однако, учитывая, что стандарт направлен на деятельность в сельском хозяйстве, такое определение является не совсем точным и не раскрывает сущность биологических активов и характерных отличительных черт данной экономической категории. Живущими животными или растениями являются и декоративные насаждения на территории предприятия, и сторожевые животные, и даже растения на подоконниках. Но они не подпадают под понятие «активы», т.е. ресурсы, контролируемые компанией, возникшие в результате прошлых событий, от которых компания ожидает экономическую выгоду в будущем [1].

Поэтому, по нашему мнению, биологические активы — это животные, растения, а также грибы, контролируемые организацией в результате прошлых фактов хозяйственной деятельности, которые подвергаются в процессе биологических преобразований количественным и качественным изменениям и могут давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы либо приносить экономическую выгоду организации иными способами.

Преимущество предложенного определения состоит в том, что в нем полностью охвачены все возможные типы биологических объектов,

используемых в сельскохозяйственной деятельности, а также сформулированы основные требования к таким активам: контроль в результате прошлых событий и пригодность к дальнейшим изменениям.

Данное определение также станет первым шагом на пути обособления биологических активов в отдельную «учетно-экономическую» категорию, поскольку будет четко определен их состав.

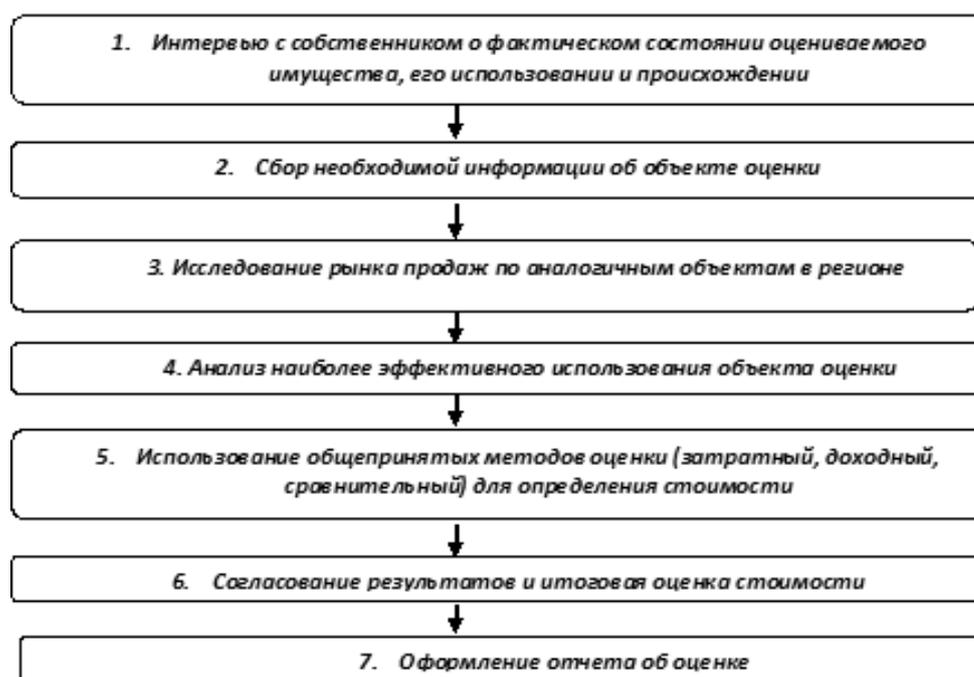
Биологические активы как средства производства представляют собой выражение общественных отношений по производству и потреблению продукции сельского хозяйства, т.е. по сути представляют собой всеобщие явления, повторяющиеся в соответствии с производственным циклом в сельском хозяйстве. На них сосредоточивается деятельность человека на всех этапах развития общественных отношений. Таким образом, этот термин представляет собой отдельную экономическую категорию, соответствующую всем экономическим формациям и критериям, предъявляемым экономической наукой к терминологической базе. При этом, на наш взгляд, использование экономической категории «биологические активы» к растениям, животным и грибам как к отдельным объектам учета вполне обоснованно, поскольку это объединяет их природные свойства развития и самообновления.

По нашему мнению, рассмотрение биологических активов, как и любой экономической категории, без присущих им функций было бы неполным.

На наш взгляд, биологические активы выполняют следующие функции.

ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Следует отметить, что в целом рост объемов биологических активов указывает на огромный потенциал страны в сельскохозяйственном секторе и экономике, поскольку биологические активы играют большую роль в решении гло-



Алгоритм определения справедливой стоимости / The algorithm determining the fair value

Источник / Source: разработано автором / compiled by the author.

бальных вопросов материального достатка, повышения уровня жизни, что является основой экономического роста.

Главным условием успешного социально-экономического развития страны является соответствующее ее продовольственное обеспечение. Поэтому считаем целесообразным выделить следующую функцию биологических активов.

ФУНКЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Являясь важной составной частью государственной политики, продовольственное обеспечение разносторонне затрагивает практически все сферы жизни отдельного человека, села, города, региона и государства в целом. Продовольственная безопасность достигается путем обеспечения физической и экономической доступности продовольствия. Таким образом, продовольственная безопасность предусматривает физическую доступность, экономическую доступность продовольствия и безопасность питания. Физическая доступность означает возможность получения продовольственных товаров, которые есть в наличии на территории страны в необходимом объеме и ассортименте, а также возможность их поступления к потребителю осуществляется бесперебойно.

ФУНКЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В условиях совершенствования процессов интеграции в сельском хозяйстве происходят процедуры, касающиеся, во-первых, разделения труда, а во-вторых, потребности сельскохозяйственной кооперации между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями, которые стремятся снизить свои риски ведения хозяйственной деятельности при помощи взаимовыгодного сотрудничества. И во всех этих процессах биологическим активам отведена ключевая роль.

Важными проблемами, которые затрудняют практическое внедрение оценки биологических активов по справедливой стоимости, являются отсутствие практики осуществления повседневной оценки активов по справедливой стоимости не только в сельском хозяйстве, но и в учете других видов экономической деятельности; несовершенство внешнего информационного обеспечения учетно-аналитических служб; сложность методических подходов к определению справедливой стоимости биологических активов, их практическая неадаптированность.

Предлагаемая автором методика призвана решить этот вопрос. Она основана на использо-



вании международных стандартов оценки при определении справедливой стоимости биологических активов.

Весь процесс определения справедливой стоимости предлагается осуществлять по алгоритму, представленному на *рисунке*.

Процесс оценки начинается с общего осмотра объекта, его состояния и выделения особенностей оцениваемой собственности. С целью проведения оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции рекомендуется создание на предприятиях постоянно действующих комиссий по определению справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции. Такие постоянно действующие комиссии будут выполнять следующие функции:

1) организацию работы по централизованному сбору, обобщению и хранению информации о справедливой стоимости биологических активов;

2) принятию решений об использовании такой оценки на основании применения определенных методов.

Далее анализируются возможные варианты использования объекта с целью нахождения оптимального.

Следующие этапы оценки — определение стоимости и согласование полученных результатов — осуществляются с учетом всех факторов, влияющих как на данный сегмент рынка в целом, так и непосредственно на ценность рассматриваемой собственности.

Каждый из перечисленных подходов приводит к получению определенных стоимостных характеристик объекта. Дальнейший сравнительный анализ позволяет взвесить достоинства и недостатки каждого из используемых подходов и установить окончательную оценку объекта собственности на основании данных того подхода, или подходов, которые предложены комиссией по оценке как наиболее надежные.

Рассмотрим определение справедливой стоимости биологических активов на примере исследуемых организаций.

На дату оценки ОАО «Донское» имеет земельные угодья, засеянные озимой пшеницей. Данные активы являются биологическими, так как подвержены биотрансформации.

В результате осуществления хозяйственной деятельности в области растениеводства предприятие получило сельскохозяйственную продук-

цию в виде зерна и семян сельскохозяйственных культур.

При оценке справедливой стоимости биологических активов (группа «растения») нецелесообразно использовать сравнительный подход в силу отсутствия активного рынка, а также сделок с аналогичными активами в идентичном состоянии процесса биотрансформации.

Затратный подход также не рекомендован в соответствии с положением п. 24 МСФО 41 «Сельское хозяйство», согласно которому себестоимость может приниматься в качестве справедливой стоимости биологического актива в случае, если с момента возникновения затрат не происходила значительная биотрансформация актива (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo). На 1 января биологические активы уже прошли первый этап биотрансформации — осеннюю вегетацию, следовательно, затратный подход существенно исказит справедливую стоимость.

Оценку справедливой стоимости зерновых необходимо провести, используя доходный подход, применяя метод дисконтирования денежных потоков.

По данным предприятия, фактическая урожайность оцениваемых посевов озимой пшеницы урожая 2017 г. составила 42,6 т/га. Фактические затраты на выращивание составили 421 106 тыс. руб.

Биологические активы используются в соответствии с их функциональным назначением, расположены в благоприятных условиях (характеристики Ростовской области представлены в п. 2.1).

В процессе идентификации биологического актива будем руководствоваться МСФО 41 «Сельское хозяйство», п. 1 которого гласит: «Настоящий Стандарт должен применяться в процессе учета следующих объектов в тех случаях, когда они связаны с сельскохозяйственной деятельностью:

- биологические активы;
- сельскохозяйственная продукция в момент ее сбора;
- государственные субсидии» (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo).

Согласно п. 10 МСФО 41 «Сельское хозяйство», компания должна признавать биологический актив, когда:

- компания контролирует актив в результате прошлых событий;



- существует вероятность получения компанией будущих экономических выгод от данного актива;

- справедливая стоимость или себестоимость актива может быть оценена с достаточной степенью достоверности (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo).

Проанализировав отчетность ОАО «Донское», можно прийти к выводу, что активы, которые потенциально могут являться биологическими, отражаются в составе незавершенного производства на дату оценки. Также было выявлено, что в составе незавершенного производства, помимо статей, которые потенциально являются биологическими активами, отражены затраты, связанные с будущими посадками.

Согласно п. 12 МСФО 41 «Сельское хозяйство», в момент первоначального признания биологические активы должны оцениваться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов, кроме случаев, когда справедливую стоимость нельзя определить с достаточной степенью достоверности (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo).

Для расчета справедливой стоимости в случае отсутствия активного рынка можно использовать:

- цену последней сделки на рынке при условии, что в период между датой совершения сделки и отчетной датой не произошло существенных изменений хозяйственных условий;
- рыночные цены на аналогичные активы, скорректированные с учетом отличий;
- отраслевые показатели, например стоимость в расчете на 1 га.

Иногда могут отсутствовать рыночные цены или другие стоимостные показатели биологического актива, находящегося в определенном состоянии на данный момент времени. В таких случаях, согласно п. 20 МСФО 41 «Сельское хозяйство», для определения справедливой стоимости компания использует дисконтированную стоимость ожидаемых от актива чистых денежных потоков, при этом применяется коэффициент дисконтирования, рассчитанный исходя из сложившейся конъюнктуры рынка для денежных потоков до уплаты налогов (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo).

Расчет дисконтированной стоимости ожидаемых от актива чистых денежных потоков производится для определения справедливой стоимости биологического актива в соответствии

с п. 21 МСФО 41 «Сельское хозяйство», находящегося в данном конкретном месте и состоянии (https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo). Компания учитывает эти факторы при определении коэффициента дисконтирования и расчете ожидаемых чистых денежных потоков.

При расчете ожидаемых чистых поступлений денежных средств не должно учитываться их движение, связанное с финансированием активов, налогообложением или восстановлением активов после сбора продукции.

При определении ставки дисконтирования нами были использованы рекомендации, изложенные в проекте методических рекомендаций по первичному применению ПБУ «Учет биологических активов», где указано, что в отсутствие рыночной ставки, отражающей риски, специфически присущие данному активу, компания вынуждена прибегать к оценкам [2]. В качестве отправной точки компания может рассмотреть следующие ставки:

- средневзвешенную стоимость капитала компании, определенную с помощью таких методов, как «Модель ценообразования капитальных активов»;
- предполагаемую ставку дополнительного кредитования компании;
- прочие рыночные ставки кредитования компании.

Эти ставки корректируются, для того чтобы:

- отражать способ, которым рынок будет оценивать специфические риски, связанные с прогнозируемыми потоками денежных средств;
- исключить риски, которые не относятся к прогнозируемым потокам денежных средств (<http://www.mcx.ru/documents/document/show/2638.77.htm>).

Длительность прогнозного периода для целей оценки ограничена III кварталом 2018 г., так как именно в конце I полугодия 2018 г. заканчивается период весенне-летней вегетации, и в начале II полугодия, в III квартале, наступает момент сбора урожая, поскольку в это время озимые достигают фазы полной спелости зерна и подлежат сбору.

В рамках настоящей оценки принято решение использовать номинальный рублевый денежный поток до уплаты налогов (ЕБИТ).

Прогноз основных макроэкономических показателей для расчета в среднесрочной перспективе принимался в соответствии с умеренно-оптимистическим сценарием прогноза социально-эко-



Таблица 1 / Table 1

**Значения основных макроэкономических показателей в 2018 г. /
Values of the main macroeconomic indicators in 2018**

Показатель	Величина, %
Индекс потребительских цен	4,0
Рост реальной заработной платы	4,1
Индекс цен в сельском хозяйстве (растениеводство)	5,3

Источник / Source: составлено автором по данным Министерством экономического развития и торговли РФ (все расчеты выполнены без учета НДС) / compiled by the author according to the Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation (all calculations without VAT).

Таблица 2 / Table 2

Средние показатели урожайности озимой пшеницы / The average yield of winter wheat

Год	Урожайность, т/га
2017	42,1
2016	43,9
2015	41,8
Средняя урожайность	42,6

Источник / Source: составлено автором по данным ОАО «Донское» / compiled by the author according to the JSC «Donskoye» data.

номического развития России на 2018 г., разработанного Министерством экономического развития и торговли РФ (табл. 1) (http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/2e83e62b-ebc6-4570-9d7b-ae0beba79f63/prognoz2018_2020.pdf?mod=ajperes).

Ожидаемая выручка от имеющихся на дату оценки активов (растений) формируется из доходов от реализации пшеницы.

Прогноз выручки от основной деятельности компаний строился на базе анализа ретроспективных показателей урожайности по озимой пшенице за три предыдущих года с учетом фактических засеянных площадей (1560 га), а также прогноза цен на произведенную продукцию на дату оценки (табл. 2).

Цены на зерно в долгосрочной перспективе имеют выраженную положительную динамику. Однако в связи с зависимостью цен на зерно от агроклиматических, экономических и политических условий по всему миру в краткосрочной перспективе наблюдаются четко выраженные периодические колебания цен (табл. 3).

Математические методы позволяют учесть существующие колебания при построении прогнозов цен.

Основой построения прогноза цен на пшеницу послужили ретроспективные данные о средних ценах августа–декабря Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области (<http://www.don-agro.ru/index.php?id=160>).

Для того чтобы спрогнозировать выручку на 2018 г., необходимо рассчитать среднюю линию тренда продаж как отношение стоимости тонны зерна каждого последующего года к предыдущему и найти средний индекс за необходимый период. Затем объем выручки последнего отчетного года умножается на средний индекс [3]. Таким образом, прогнозная выручка на 2018 г. будет равна:

$$9500 \times 1,15 \text{ (средний индекс роста цен на пшеницу за 10 лет)} = 10925 \text{ ц/га.}$$

На основе данных средней урожайности за 2015–2017 гг., а также по величине посевных



Таблица 3 / Table 3

Прогноз цены реализации пшеницы / The forecast selling prices of wheat

Год	Закупочная цена на пшеницу на конец года, руб. / т
2009	4 000
2010	4 700
2011	6 200
2012	10 500
2013	8 600
2014	11 000
2015	11 800
2016	11 600
2017	9 500
2018 (прогноз)	10 925

Источник / Source: составлено автором по данным Министерства сельского хозяйства Ростовской области / compiled by the author according to the Ministry of agriculture of the Rostov region.

площадей под урожай 2018 г. можно посчитать ожидаемый физический объем урожая озимых в 2018 г., который будет равен:

$$42,6 \times 1560 = 66\,456 \text{ т.}$$

Следующим шагом будет определение выручки:

$$66\,456 \text{ т} \times 10\,925 \text{ руб./т} = 726\,032 \text{ тыс. руб.}$$

Дальнейшим шагом в определении справедливой стоимости станет прогноз затрат на производство продукции.

Формирование себестоимости озимых культур имеет свои особенности. В связи с тем что операционный цикл выращивания озимой культуры не совпадает с календарным годом, предприятия, занимающиеся выращиванием озимых, осуществляют формирование себестоимости урожая по дебету счета 20 «Основное производство», при этом аналитическая разбивка по счету 20 осу-

ществляется в зависимости от культуры и года сбора урожая, списание накопленной себестоимости — в момент сбора урожая.

Основными статьями затрат на выращивание озимой пшеницы в соответствии с расшифровками себестоимости являются:

- затраты на сырье и материалы;
- затраты на работы и услуги;
- затраты на горюче-смазочные материалы (ГСМ);
- расходы на оплату труда;
- прочие расходы.

Для построения прогноза были использованы соотношения затрат компании по их видам за несколько лет. Соотношение рассчитывалось с учетом приведения показателей затрат к 01.01.2018 по индексу потребительских цен (табл. 4).

При расчете себестоимости мы оперировали средними удельными значениями затрат на 1 га посевной площади.

В составе затрат на сырье и материалы можно выделить следующие статьи затрат:



Таблица 4 / Table 4

Соотношение удельных средних затрат за II полугодие 2015–2017 гг. (по данным ОАО «Донское») / The ratio of the weighted average costs for the second half of the year in 2015–2017 (according to JSC “Donskoye” data) руб. / 1 га / RUB / 1 ha

Показатель	2017 г. / 2016 г.	2016 г. / 2015 г.	2015 г. / 2014 г.	Среднее значение
Удельные средние затраты на сырье и материалы	1,23	2,5	1,53	1,75
Удельные средние затраты на ГСМ	0,85	1,43	2,17	1,48
Удельные средние затраты на заработную плату	3,13	1,878	0,97	1,99
Удельные средние затраты на работы и услуги	1	1	0	0,67
Удельные средние прочие затраты	6,15	0,9	2,4	3,15
Итого, средние затраты по предприятиям	2,47	1,54	1,41	1,81

Источник / Source: разработано автором / compiled by the author.

- на семена и посадочный материал;
- минеральные удобрения;
- средства защиты растений;
- инвентарь и инструменты;
- тару и упаковку;
- сырье (собственное, покупное);
- строительные материалы;
- запасные части;
- прочие материалы.

Для построения прогноза было сделано допущение о неизменности структуры затрат на сырье и материалы, а также на работы и услуги, соответствующие определенному сезону. Допущение о фиксированной структуре затрат позволяет строить прогноз как соотношение объемов работ на возделывание 1 га культуры с объемом работ с учетом индекса потребительских цен. Прогноз затрат осуществлялся в расчете на 1 га посевной площади, так как именно от объема посевных площадей зависит величина требуемого сырья и материалов. Прочие показатели, например валовой сбор культур, не являются репрезентативными, поскольку урожайность 1 га — величина переменная.

Затраты на ГСМ возникают ввиду использования техники и механизации работ, связанных с посевом, уборкой урожая, а также обработкой и культивацией земли. Расход ГСМ зависит от интенсивности и масштабов производственной деятельности, а следовательно, — от объема производства. В связи с тем что объем производства находится в прямо пропорциональной зависимости от объема посевных площадей, 1 га посевной площади является предпочтительной базой для построения прогноза.

Прогноз строился на основе средних удельных затрат с учетом индекса потребительских цен.

Затраты на заработную плату связаны с осуществлением работ, непосредственно относящихся к урожаю озимых. Прогноз затрат на оплату труда построен с учетом ретроспективных данных, предоставленных менеджментом компании за 2015–2017 гг. В связи с тем что мы не располагаем данными о численности рабочих, их заработной плате, а также об интенсивности их участия в производственном процессе, делалось допущение о том, что их производительность постоянная, а заработная плата корректируется в соответствии с индексом потребительских цен.

Для построения прогноза затрат на заработную плату были приведены затраты за предыдущие периоды с учетом индекса потребительских цен к дате оценки. Прогноз затрат осуществлялся в расчете на 1 га посевной площади, так как именно от объема посевных площадей зависят масштаб работ и, как следствие, вовлеченность рабочих в производственный процесс.

Прогноз расходов на оплату труда осуществлялся с учетом корректировки средней заработной платы рабочих требуемых специальностей в 2017 г. на индекс потребительских цен, прогнозируемый Министерством экономического развития и торговли РФ.

Прочие расходы на выращивание озимых культур представлены переменной и постоянной частями. Прочие переменные расходы включают в себя общепроизводственные затраты, аренду оборудования, содержание моторно-тракторных станций



Таблица 5 / Table 5

**Прогнозные значения затрат в 2018 г. (по данным ОАО «Донское») /
The predicted costs in 2018 (according to JSC “Donskoye” data)**

Показатель	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	Среднее значение 2015–2017 гг.
Затраты на сырье и материалы	58 348	102 109	1,75
Затраты на ГСМ	36 348	53 795,04	1,48
Затраты на заработную плату	65 871	131 083,3	1,99
Удельные средние затраты на работы и услуги	103 940	69 639,8	0,67
Удельные средние прочие затраты	42 458	133 742,7	3,15
Итого средние затраты по предприятию	306 965	555 606,7	1,81

Источник / Source: разработано автором / compiled by the author.

(МТС), отчисления на страхование от несчастных случаев.

Исходя из характера затрат, прогноз прочих расходов на I полугодие 2018 г. и на уборку урожая осуществлялся приведением затрат по урожаю 2017 г. к дате оценки за вычетом уже произведенных расходов во II полугодии 2017 г. и экстраполяцией полученного значения с учетом индекса потребительских цен (табл. 5).

Самым трудоемким этапом является расчет ставки дисконтирования — коэффициента, который используется для расчета текущей стоимости денежной суммы, получаемой или выплачиваемой в будущем. Ставка дисконтирования используется для определения суммы, которую заплатил бы инвестор сегодня за право получения ожидаемых в будущем поступлений.

При определении ставки дисконтирования использовались рекомендации, изложенные в МСФО 41 «Сельское хозяйство», а также положения, изложенные в проекте методических рекомендаций по первичному применению ПБУ «Учет биологических активов», где указано, что в отсутствие рыночной ставки, отражающей риски, специфически присущие данному биологическому активу, в качестве отправной точки могут рассматриваться следующие ставки:

- средневзвешенная стоимость капитала компании, определенная с помощью таких методов, как Модель ценообразования капитального актива (CAPM);
- предполагаемая ставка дополнительного кредитования компании;

- прочие рыночные ставки кредитования компании.

Эти ставки корректируются для того чтобы:

- отражать способ, которым рынок будет оценивать специфические риски, связанные с прогнозируемыми потоками денежных средств;
- исключить риски, которые не относятся к прогнозируемым потокам денежных средств.

В качестве отправной точки была взята средневзвешенная стоимость капитала компании (WACC), которая рассчитывается по формуле

$$WACC = We \times Ke \times Wd \times Kd \times (1-T),$$

где We — доля собственного капитала в структуре инвестированного капитала компании;

Ke — стоимость привлечения собственного капитала;

Wd — доля заемного капитала в структуре инвестированного капитала компании;

Kd — стоимость привлечения заемного капитала;

T — действующая ставка налога на прибыль.

Для определения стоимости собственного капитала применялась Модель ценообразования на капитальные активы (CAPM).

Формула CAPM выглядит следующим образом:

$$Re = \beta_{unlevered} \times (Rm - Rf) + S1 + S2 + S3 + C,$$

где Re — ставка доходности на собственный капитал;

Rf — норма дохода по безрисковым вложениям;

Rm — среднерыночная норма доходности;



Таблица 6 / Table 6

Бета акционерного капитала с учетом структуры капитала / Beta equity based on capital structure

Показатель	Значение	Примечание
Бета активов	0,67	Бета-коэффициент без леввереджа для пищевых и перерабатывающих компаний (по методике Асвата Дамодарана)
Доля заемного капитала	15,3%	Прогнозная доля заемного капитала
Доля акционерного капитала	84,7%	100% – доля заемного капитала
Ставка налога на прибыль	20%	Ставка налога
Бета акционерного капитала	76%	Бета активов × [1 + (100% × ставка налога на прибыль) × заем. капитал/акц. капитал]

Источник / Source: рассчитано автором / author's calculations.

Таблица 7 / Table 7

Расчет специфического риска / Specific risk calculation

Показатель	Значение, %
Зависимость от государственного регулирования тарифов на продукцию предприятия	2,0
Колебания цен на сырье и материалы	0,0
Риск ключевой фигуры в управлении и компетентность руководства	0,0
Зависимость от ключевых покупателей	1,0
Зависимость от ключевых поставщиков	0,0
Перспективы развития отрасли и предприятия	1,0
Премия за специфический риск компании	4,00

Источник / Source: рассчитано автором / author's calculations.

Таблица 8 / Table 8

Модель оценки стоимости капитала (CAMP) / Capital valuation model (CAMP)

Показатель	Значение, %	Примечание
Безрисковая ставка	4,53	Доходность к погашению по 30-летним облигациям казначейства США
Бета акционерного капитала	76	Рассчитано в табл. 6
Премия за риск вложения в акции	4,79	Премия за риск вложения в акции российских компаний (рассчитана на основании общего риска вложения в российскую экономику и странового риска) (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/)
Премия за страновой риск	1,02	Разница между доходностью при погашении по российским еврооблигациям и облигациями казначейства США со сходным сроком погашения (www.expert.ru)
Премия за размер компании	3,88	Премия за риск вложения в небольшую компанию
Премия за специфический риск компании	4,00	Рассчитано в табл. 7
Общая премия за риск получения урожая	12,06	Сумма всех рисков
Требуемая доходность акционерного капитала	29,14	Безрисковая ставка + (бета активов × премия за риск вложения в акции) + поправка на риск компании + премия за страновой риск

Источник / Source: рассчитано автором / author's calculations.



Таблица 9 / Table 9

**Расчет ставки дисконтирования методом средневзвешенной стоимости капитала WACC /
Calculation of the discount rate using the weighted average cost of capital method WACC**

Показатель	Значение, %	Примечание
Доходность акционерного капитала	29,14	Рассчитано в табл. 8
Доходность заемного капитала до налогообложения	9,1	Ставка по кредитам
Доля заемного капитала	15,3	Прогнозная доля заемного капитала
Доля акционерного капитала	84,7	100% – доля заемного капитала
Ставка налога на прибыль	20	Ставка налога
WACC в долларах	25,7	Доля акц. капитала × доходность акц. капитала + доля заем. капитала × (100% – ставка налога на прибыль) × стоимость заем. капитала
Безрисковая ставка России в долларах	5,55	Доходность по еврооблигациям «Россия-30» (www.expert.ru)
Безрисковая ставка России в рублях	6,42	Доходность по ОФЗ (www.expert.ru)
WACC в рублях	26,78	WACC в долларах + (безрисковая ставка России в рублях – Безрисковая ставка России в долларах)

Источник / Source: рассчитано автором / author's calculations.

Таблица 10 / Table 10

**Расчет стоимости биологических активов ОАО «Донское» / Calculation
of the value of biological assets of Donskoy**

Показатель	Значение показателя
Выручка от реализации, тыс. руб.	29 002
Затраты за I полугодие, тыс. руб.	5 948
Итого прибыль до уплаты налогов, тыс. руб.	23 054
Ставка дисконтирования, %	26,78
Период, год	0,5
Справедливая стоимость озимой пшеницы, тыс. руб.	20 475

Источник / Source: рассчитано автором / author's calculations.

$(R_m - R_f)$ — премия за риск долгосрочного вложения в акции;

$\beta_{unlevered}$ — коэффициент бета, учитывающий соотношение собственного и заемного капитала компании (поскольку у компании есть заемный капитал для финансирования сельскохозяйственной деятельности);

S_1 — дополнительная норма дохода за риск инвестирования в конкретную компанию (несистематические риски);

S_2 — дополнительная норма дохода за риск инвестирования в малую компанию;

S_3 — дополнительная норма дохода за риск получения урожая актива (погодный риск);

S — дополнительная норма дохода, учитывающая страновой риск (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>).

Расчет ставки дисконтирования представим в виде ряда вспомогательных таблиц с комментариями (табл. 6–9).

Теперь мы имеем всю необходимую информацию для расчета справедливой стоимости биологических активов ОАО «Донское», которая представлена в табл. 10.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Автором предложена методика формирования информационной базы определения справедливой стоимости биологических активов на основе создания комиссий по ценообразованию в сельскохозяйственных организациях и при-

менения такими комиссиями международных и федеральных стандартов оценки. Это позволит упростить методические подходы к определению справедливой стоимости биологических активов и их практической неадаптированности.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Хоружий Л. И., Выручаева А. Е. Бухгалтерский учет активов и сельскохозяйственной продукции в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Монография. М.: РГАУ-МСХА; 2012. 197 с.
2. Хоружий Л. И., Суслова Т. А. Проблемы адаптации международного стандарта финансовой отчетности 41 «Сельское хозяйство». М.: Бухгалтерский учет; 2006. 168 с.
3. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. 3-е изд., доп. М.: Инфра-М; 2011. 352 с.

REFERENCES

1. Khoryzhiy L. I., Vurychaeva A. E. Accounting of biological assets and agricultural products in terms of transition to IFRS. Monograph. Moscow: RSAU-MAA; 2012. 197 p.
2. Khoryzhiy L. I., Suslova T. A. Problems of adaptation of IAS 41 "Agriculture". Moscow: Accounting; 2006. 168 p.
3. Sheremet A. D. Theory of economic analysis. Textbook. 3rd ed. Moscow: Infra-M; 2011. 352 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Артур Олегович Берёза — аспирант экономического факультета, МГУ им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия
artur.beryoza@yandex.ru

ABOUT THE AUTHOR

Arthur O. Beryoza — Post-graduate student of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
artur.beryoza@yandex.ru

Статья поступила 19.03.2019; принята к публикации 19.04.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 19.03.2019; accepted for publication on 19.04.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-71-80
УДК 33.02;338.2(045)
JEL D4



Основные тренды развития методов и моделей использования цифровых технологий при создании цепочек воспроизводства добавленной стоимости*

Н.М. Абдикеев

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-5999-0542>

Е.Л. Морева

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0001-6355-7808>

АННОТАЦИЯ

В современном мире цепочки воспроизводства добавленной стоимости (ЦВДС) относятся к числу наиболее значимых хозяйственных структур, которые оказывают во многом определяющее воздействие на производственное использование и развитие цифровых технологий (ЦТ). Анализ особенностей такого их применения, связанных с этим проблем и открывающихся возможностей их решения посвящена настоящая статья. Исследование показало, что в рамках разных типов организационно-экономических моделей ЦВДС эффективное использование ЦТ имеет свои пределы. Они обусловлены специфической природой данных моделей и для своего преодоления и/или расширения требуют особых целенаправленных действий. К числу обязательных участников такого рода процессов относятся как сами ЦВДС, так и государство. Предпринимаемые по этому поводу меры составляют целостные комплексы и должны проводиться в рамках государственной политики технологического развития в кооперации с участниками цепочек. Пренебрежение особенностями моделей при разработке и проведении такого рода действий чревато снижением эффективности предпринимаемых усилий и неоправданным расходом ресурсов. Учет особенностей разных моделей использования ЦТ в ЦВДС важен для осуществления экономической политики технологического развития России. Он позволяет повысить эффективность усилий по достижению целей, поставленных Президентом и Правительством РФ в отношении обеспечения перехода нашей страны к цифровой экономике и ускорения этого процесса. В связи с этим перспективными направлениями являются выделение различных организационно-экономических моделей использования ЦТ в ЦВДС нашей страны и/или в международных ЦВДС с участием российских предпринимателей, а также формирование по отношению к ним специальных наборов мер со стороны разных уровней государственной власти.

Ключевые слова: цифровые технологии; цепочки воспроизводства добавленной стоимости; модели использования цифровых технологий; методы использования цифровых технологий; участники цепочек воспроизводства добавленной стоимости; эффективность использования цифровых технологий; цифровая экономика; субъекты цифровой экономики

Для цитирования: Абдикеев Н.М., Морева Е.Л. Основные тренды развития методов и моделей использования цифровых технологий при создании цепочек воспроизводства добавленной стоимости. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):71-80. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-71-80

* Статья основана на результатах выполнения Госзадания Финансового университета при Правительстве Российской Федерации 2018 года по теме «Методы использования информационно-коммуникационных технологий в повышении эффективности промышленности при создании цепочек воспроизводства добавленной стоимости».

The Main Trends in the Development of Methods and Models for the Use of Digital Technologies in the Creation of Value Chains*

N.M. Abdikeev

Doctor of Technical Sciences, Professor,
Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development,
Financial University,
<https://orcid.org/0000-0002-5999-0542>

E.L. Moreva

Ph.D. of Economics, Associate Professor, Department of Corporate Finance and Corporate Management,
Deputy Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development,
Financial University,
<https://orcid.org/0000-0001-6355-7808>

ABSTRACT

In the modern world, value-added reproduction chains (VARC) are among the most important economic structures that have a mostly decisive impact on the production use and development of digital technologies (DT). This article analyses the features of their application, related problems and opportunities for their solution. The study showed that within the framework of different types of organisational and economic models of VARC, effective use of DT has its limits. They are driven by the specific nature of these models and require specific targeted actions to overcome and/or expand these limits. Mandatory participants in such processes include both the VARC and the state. The measures taken in this regard are integral complexes and should be carried out within the framework of the state policy of technological development in cooperation with the participants of the chains. Neglecting model features in the development and implementation of such actions is fraught with a reduction in the effectiveness of the efforts made and unjustified expenditure of resources. Taking into account the features of different models of DT use in the VARC is vital for the implementation of the economic policy of technological development of Russia. It makes it possible to increase the effectiveness of efforts to achieve the goals set by the President and the Government of the Russian Federation to ensure the transition of our country to the digital economy and accelerate this process. In this regard, the promising areas are the allocation of various organizational and economic models of the use of DT in the VARC of our country and/or in the international VARC with the participation of Russian entrepreneurs, as well as the formation in relation to them of particular sets of measures from different levels of government.

Keywords: digital technologies; the chain of reproduction of value-added; model use of digital technologies; methods of use of digital technologies; the participants of the chain of reproduction of value-added; efficiency in the use of digital technologies; the digital economy; actors of the digital economy

For citation: Abdikeev N.M., Moreva E.L. The main trends in the development of methods and models for the use of digital technologies in the creation of value chains. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):71-80. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-71-80

* The article is based on the results of the implementation of the State Task of the Financial University under the Government of the Russian Federation of 2018 on the topic "Methods of using information and communication technologies in improving the efficiency of industry in the creation of value added reproduction chains."

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня цифровые технологии («цифра», цифровые ресурсы) начинают все шире использоваться на производстве для повышения его эффективности. По мнению специалистов из корпорации Cisco, посредством такого рода технологий к 2020 г. будет проводиться более 40% основной экономической информации¹.

В этих условиях решение задач хозяйственного освоения ЦТ чрезвычайно важно для России. Это подтверждает и принятие национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», нацеленной на активизацию экономической деятельности на основе использования современных технологий.

В поисках средств достижения данной цели следует учитывать, что между этими технологиями и формами хозяйственного взаимодействия складываются сложные системы взаимоотношений и взаимозависимости. При этом складывающиеся при использовании ЦТ хозяйственные формы сами трансформируются по мере появления новых возможностей, открывающихся с этими технологиями, и, в свою очередь, адаптируют эти последние под себя, задавая, таким образом, специфические способы (методы) и модели развития «цифры».

В первом случае (при трансформации) речь идет о непосредственной интеграции данных технологий в производственные процессы, когда их специфическая природа обуславливает соответствующую организацию производства, представленную разного рода сетями, платформами и т.п. Те же, в свою очередь, служат основанием для дальнейшего упрочения экономических связей между разными звеньями процесса создания добавленной стоимости и закрепления их в виде целостных управляемых систем — цепочек производства добавленной стоимости.

Последние, однако, не являются нейтральными по отношению к ЦТ, но выступают в качестве существенной влияющей на них силы. Их функционирование в этом качестве соответствует второму случаю при анализе указанного выше взаимодействия — адаптации под себя). Действие этой силы обусловлено целенаправленным подходом в ЦВДС к отбору и/или разработке конкретных технологий для использования на

производстве и получения значимых эффектов, показателями которых служат улучшенные значения финансовых и иных индикаторов стратегического характера, которые вместе подтверждают состоятельность обращения к «цифре».

МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (ИКТ) В СОВРЕМЕННЫХ ЦЕПОЧКАХ ВОСПРОИЗВОДСТВА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Характерно в связи с этим, что, несмотря на значительный потенциал производительного освоения современных ЦТ, сегодня они задействованы далеко не во всей экономике. Судя по опросам современного крупного бизнеса, который в настоящее время является важнейшим из участников ЦВДС, наиболее эффективными способами и направлениями использования цифровых технологий на производстве являются следующие:

- проведение сквозного мониторинга машин и оборудования, что позволяет улучшить связи в производственных цепочках. Проводимый в режиме реального времени, этот мониторинг способствует снижению простоев основных средств, оперативному определению их состояния и их замене;
- использование Big Data аналитики, благодаря которой фирмы могут получать полную информацию о своей деятельности в разных регионах, основательно анализировать ее и принимать оптимальные решения;
- интеграция в единую цифровую систему операций бэк-офиса (в том числе работы кадровой службы, ведения бухгалтерского учета и других расчетов, работы колл-центров, маркетинговых подразделений и пр.). Это позволяет значительно экономить на масштабах, ликвидировать дублирование многих операций и помогать фирмам лучше адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка;
- автоматизация цепочки поставок, что позволяет эффективно отслеживать уровень запасов, оперативно делать и обрабатывать заказы, устанавливая, таким образом, баланс между спросом и предложением;
- использование цифровых ресурсов для обеспечения контактов между отдельными бизнес-подразделениями, повышения их ин-

¹ Cisco Visual Networking Index: Forecast and Trends, 2017–2022, Cisco, 2019.

теграции и улучшения координации действий между ними;

- применение облачных технологий, которое открывает перед фирмами большие возможности экономии на информационном оборудовании и программном обеспечении и тем самым позволяет компаниям сосредоточиться на усилении своей предпринимательской активности и устойчивости (<https://www.businessroundtable.org>).

При этом использование ЦТ не только обеспечивает рост эффективности на отдельных предприятиях, вовлеченных в ЦВДС, но и позволяет получать от этого дополнительные синергетические эффекты. Они возникают за счет оптимизации технологических контуров цепочек, трансформации систем поставок и размещения производства отдельных компонентов в более компактные структуры, развития послепродажного обслуживания [1].

Так, например, применение компьютерного моделирования ведет к ликвидации в прежних технологических процессах целых этапов (создания чертежа, конструирования полноразмерной физической модели и пр.). Кроме того, с обращением к «цифре» указанное снижение издержек сочетается с ростом качества выпускаемой продукции, формированием широкого спектра действий послепродажного сервиса, продлевая его до 10–15 лет. Особенно привлекательные для клиентов такие условия закономерно увеличивают число покупателей продукции цепочек, способствуют укреплению доверия между ними и участниками такого рода организаций, а также внутри последних. Все это в конечном счете приносит дополнительные доходы указанным организациям, приводит к улучшению финансовых результатов и росту стоимости.

С распространением таких отношений ЦВДС формируют новые стандарты производства, изменяют потребление и спрос на свою продукцию, общественно-экономическую среду такого взаимодействия. В итоге в экономике складываются условия, благоприятные для упрочения и все более широкого распространения данного института. Показательно, например, что, в отличие от прежних времен, только за первое полугодие 10-х гг. XXI в. многие компании, действующие на основе цифровых платформ в рамках ЦВДС, демонстрировали ежегодные темпы роста на уровне 100% против 5–8% в крупном бизнесе, не применяющем данные инструменты [2].

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЦВДС НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦТ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Все более масштабная работа с ЦТ способствует также качественному развитию ЦВДС на базе укрепления в них горизонтальных и вертикальных производственных связей. Благодаря им участники ЦВДС получают возможность лучше информировать друг друга о принимаемых решениях и согласовывать их между собой в режиме реального времени, учитывая при этом сигналы спроса во всей цепочке одновременно.

В свою очередь, отмеченные организационные изменения сопровождаются существенной трансформацией функциональных процессов управления. Чтобы оперативно учитывать и реагировать на изменение потребностей в продукции, производимой в цепочках, планирование в них становится все более непрерывным, динамичным (гибким) и прозрачным. Это предполагает соответствующие перемены в кадровой, финансовой и других сферах менеджмента, а также в используемых системах контроля. В результате в ЦВДС все чаще переходят на проактивный стиль управления, прогнозирование будущих проблем и их заблаговременное предупреждение. Обеспечение этого, в свою очередь, требует развития соответствующих информационных ресурсов, формирует запросы на адаптированную к ним и усовершенствованную «цифру», адекватную новым способам и сферам для ее использования.

Большие перспективы развития ЦВДС в рамках указанного взаимодействия подтверждают и прогнозы современных аналитиков. Так, к 2020 г. с использованием цифровых ресурсов (прежде всего в ЦВДС) они связывают 10%-ное снижение расходов на зарплату и материальные ресурсы, значительное повышение эффективности использования основных фондов, 5%-ное улучшение уровня обслуживания (снижение сроков доставки, улучшение распределения складских запасов по приоритетным целям, ускорение производства и сбыта новой продукции) (<https://bluecrux.com/wp-content/uploads/2018/05/IDC-FutureScape-Worldwide-Manufacturing-2018-Predictions.pdf>)

Все это обеспечивает лидерство ЦВДС среди других типов организаций, получение ими как сверхприбылей, так и других важных конкурентных преимуществ, а также упрочение обеспечивающих их условий, таких как усиление кастомизации производства (его ориентации на выпуск продукции

Таблица / Table

**Прирост объемов торговли промежуточной товарной продукцией в ЦВДС
промышленных секторов (2011 – 2014 гг.) / Growth of trade volumes of intermediate
commodity products in VARC of industrial sectors (2011 – 2014)**

Сектор	Прирост, млрд долл.
Авиастроение	38
Автомобилестроение	38
Фармацевтика	33
Телефоны, микрофоны и др.	16
Прочие растущие группы	75
Итого	201

Источник / Source: составлено по [3] / compiled according [3].

под индивидуальный заказ конкретного потребителя с последующим индивидуализированным обслуживанием), локализация и регионализация рынков сбыта, а также переориентация направлений кластеризации производства с глобальных на национальные и региональные рынки. Последнему соответствуют условия, когда выгоды кастомизированного производства превышают эффекты масштабного доступа на глобальные рынки. Тогда цепочки поставок формируются преимущественно внутри собственной страны или в пределах ее трансграничного региона.

Свидетельствами такого изменения положения ЦВДС в экономике и соответственно их запросов к цифровым технологиям становятся изменения конфигурации ЦВДС и структурных показателей мезо- и макроуровня. В первом случае просматривается уменьшение длины и числа составляющих звеньев цепочек стоимости при сохранении и/или увеличении в них силы синергетических эффектов. Во втором — значительный рост оборота промышленных секторов, глубоко вовлеченных в ЦВДС, наблюдаемый в текущем десятилетии (см. таблицу).

О важности таких изменений говорят и данные экспертов группы компаний McKinsey. Согласно им, в настоящее время на информационные потоки сегмента B2B, в котором по преимуществу и проводят свои операции участники ЦВДС, приходится свыше двух третей совокупного обмена информацией, влияющей на мировой ВВП. В ближайшем будущем аналитики ожидают усиления этих трендов. Так, согласно их прогнозам, к 2020 г. в обрабатывающей промышленности треть всех глобальных цепочек

добавленной стоимости будет строиться на основе аналитически управляемых когнитивных моделей.

Вместе с тем они отмечают, что без дополнительного влияния извне ЦВДС не обеспечивают у себя устойчивого интенсивного развития ЦТ. Его сдерживают ценностные установки многих участников цепочек, а также ограниченность их ресурсного обеспечения. В связи с этим важная роль отводится государству и его целенаправленной политике стимулирования использования «цифры». Свидетельством закрепления за властями этой новой функциональной роли становятся, например, их усилия в рамках курсов на структурное развитие и конкурентную политику. Учитывая новые возможности развития бизнеса и экономики на основе усовершенствования работы с ЦТ, прогнозы все более ориентируются на сосредоточение бизнеса в цепочках стоимости, отходят и/или даже перекрывают действующие каналы поддержки прежних, устаревающих моделей воспроизводства, опирающихся на прежние поколения ЦТ. Характерным в этом отношении стало недавнее повышение в США таможенных пошлин на импорт стали и алюминия из Китая. Обернувшееся повышением цен на закупки оттуда сырья и полуфабрикатов, оно одновременно стало серьезным фактором стимулирования диджитализации национальной промышленности и ЦВДС, находящихся под контролем американских ТНК.

На фоне общего увеличения значения поисков и установления адекватных способов использования ИКТ в ЦВДС современная практика позволяет выделить различные организационно-экономические модели такого их освоения. Их отличают разные сферы и методы применения ИКТ, а также

пределы этого. Последнее, в свою очередь, позволяет ставить вопрос о возможностях пределов преодоления, целенаправленном осуществлении и способах решения данной задачи.

СИНТЕГРАЦИЯ КАК НАЧАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИКТ В ЦВДС

В настоящее время выделяют следующие устойчивые модели использования ЦТ в ЦВДС: интеграцию, цифровые платформы и интегральные цифровые системы [4].

Первому типу, название которого происходит от объединения английских слов «ограниченный» и «интеграция», соответствуют небольшие масштабы использования ИКТ и вспомогательный характер их применения. Они не являются значимым фактором для воспроизводства цепочки стоимости, не оказывают серьезного влияния на взаимодействие партнеров по цепочке и на увеличение ее стоимости.

Спектр методов использования ИКТ при этом варьируется от передачи электронных писем с рекомендациями по основным параметрам производства и работы с интерактивными мобильными ресурсами для повышения квалификации участников цепочки до более комплексных систем поддержки принятия решений, помогающих контролировать качество и эффективность разных стадий производства и его функциональных участков (ведения финансового учета и т. п.).

В рамках интеграции целесообразность обращения к ЦТ подчинена решению оперативных задач, связанных с передачей рыночной информации и улучшением форм ее представления (online-дизайн и др.) Решая их, участники цепочки могут лучше отбирать сырье и размещать заказы у поставщиков, совершенствовать у себя производственные процессы, развивать специализацию, делиться информацией об удачных практиках применения цифровых ресурсов на своих предприятиях и в других, в том числе зарубежных, организациях.

В настоящее время интеграция широко распространена в текстильной и некоторых других отраслях легкой промышленности, часто используется для осуществления субконтрактных операций с поставщиками из стран с низким уровнем оплаты труда.

Однако как таковая интеграция не предполагает использования «цифры» во многих областях, существенных для повышения эффективности цепочек. Так, электронная коммуникация в ней

не захватывает логистику и не предполагает распространения на эту область. То же касается организации расчетов, обеспечения полноты передаваемой рыночной информации, гарантий соблюдения стандартов качества и ряда других важных областей. Взаимодействие в этом типе ЦВДС не требует от участников дальнейшего накопления и углубления своих знаний, совершенствования умений комплексно применять ЦТ. Обеспечивая ее использование в ограниченных рамках нескольких довольно простых схем, интеграция, с одной стороны, позволяет привлечь в ЦВДС партнеров пусть даже с весьма скудным ресурсным обеспечением и не требует крупных вложений по созданию для нее специальной инфраструктуры. С другой же, она не стимулирует субъектов к поиску новых возможностей для улучшения применения ЦТ и повышения эффективности в цепочке.

Неслучайно поэтому данную модель часто считают консервативной, когда цифровые ресурсы используют как вспомогательный инструмент и не предполагают развивать их в дальнейшем.

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦТ В МОДЕЛИ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ

Более широкое использование «цифры» предусмотрено в другой модели, которой соответствует второй тип ЦВДС, — цифровая платформа (ЦП). В ней, как и в случае интеграции, цифровые технологии используют преимущественно для обеспечения торговых операций, в том числе с промежуточной и конечной продукцией. Однако спектр их использования существенно шире, чем в первом случае. В ЦП ИКТ применяют для передачи точной ценовой информации, обеспечения выхода на разные торговые площадки и участия в разных институтах торговых операций, разного рода аукционах, каналах электронной торговли и на других площадках с участием многочисленных покупателей и продавцов.

Последнее обуславливает специальный интерес к данной модели субъектов низко монополизированных рыночных сегментов. Современная практика свидетельствует о большом многообразии ее участников, среди которых есть как частные лица, так и государственные, общественные и иные организации. Использование ЦТ в рамках этой модели позволяет получать им следующие преимущества:

- облегчение доступа на рынки, стабилизация цен на них, снижение ценовой волатильности по сравнению с рынками, где такого рода технологии используют слабо;
- расширение масштабов рынков и привлечение на них большого числа клиентов;
- экономия на маркетинговых расходах и расходах на связь;
- укрепление доверия в отношениях между партнерами;
- исключение посредников;
- привлечение на рынки производителей из отдаленных районов, не способных активно действовать на них без использования цифровых ресурсов;
- улучшение адаптации продукции и производства к запросам разного типа покупателей, в том числе локальных и региональных;
- облегчение кооперации между производителями для осуществления специальных операций (внешнеторговых и т.п.);
- совершенствование навыков организации и управления производством.

Освоение этих возможностей не только повышает эффективность операций, но и делает прозрачными бизнес и его рынки. Кроме того, обеспечивая предпринимателям широкую клиентскую базу и удобные средства коммуникации, участие в модели способствуют транснационализации хозяйственных операций, укрепляет их субъектов и тем самым дает новый стимул развитию у них ЦТ. Новые потребности в этом формируются в сферах логистических услуг, финансирования, страхования, ресурсного обеспечения, инфраструктуры и собственно производства [5].

Дополнительные возможности развития «цифры» в рамках ЦП открывают так называемые открытые online-платформы. По сравнению с другими организациями этого типа барьеры входа там значительно ниже, участие соответственно сильно упрощается, и открываются новые возможности для операций с партнерами из третьих стран. Неслучайно поэтому на их основе сегодня все чаще формируются глобальные online-платформы, чьи торговые операции проводятся непосредственно на мировых рынках. В настоящее время on-line-платформы широко задействуют для торговли промежуточной продукцией, продуктами питания и специализированной продукцией с большой добавленной стоимостью.

Следует признать, однако, что, несмотря на такие преимущества, данная модель не способна полностью ликвидировать сопровождающую бизнес неопределенность и часто содержит специфические ограничения на поведение их участников. Так, в ряде случаев платформы не обеспечивают должного контроля качества реализуемой через них продукции, не всегда имеют достаточно полную информацию о партнерах, чтобы гарантировать их надежность, тем самым не позволяя сэкономить на управленческих расходах.

Также как и при интеграции, на ЦП далеко не все их функциональные возможности используются полностью. Часто у них оказываются отлаженными лишь финансовые блоки. Причем даже в этом случае их применение бывает недостаточно гибко и плохо интегрировано с остальными составляющими платформ. Соответственно это затрудняет их использование и ослабляет заинтересованность в их дальнейшей разработке.

Ограничения на них накладывают требования, предъявляемые ЦП к своим пользователям. Речь прежде всего идет о крупных масштабах бизнеса и высоком качестве управления им, без чего нельзя обеспечить безопасность производимой ими продукции — ведь тогда работа на платформе теряет смысл. Между тем потенциальные участники ЦП далеко не всегда в состоянии соответствовать этому: часто у них не хватает ресурсов, они боятся столкнуться с повышенными рисками из-за необходимости менять бизнес-модели для соответствия требованиям платформы.

Важным препятствием освоения платформ становятся и проблемы их несоответствия требованиям уровня квалификации и степени подготовки пользователей. Особенно это касается малого и среднего бизнеса, у которого часто не хватает необходимых для работы на ЦП знаний и навыков, например, для ведения валютных операций, хеджирования валютных рисков, обеспечения оперативной реакции на изменения спроса и введение ограничительных мер экономико-политического характера.

Кроме того, работа на платформе требует специального оборудования и программного обеспечения (довольно сложных и дорогих), а также их обслуживания специалистами с высокой зарплатой, размеры которой составляют заметную статью в расходах потенциальных участников ЦП. Это накладывают дополнительные ограничения на доступ к ним многочисленных групп предпринимателей

и также ставит вопрос о наличии для этих цифровых систем соответствующей инфраструктуры, которая имеется далеко не везде.

Перечень ограничений на развитие данной модели дополняют сохраняющиеся в разных странах институциональные различия и неоднородность технических стандартов отраслевых, региональных и иных рынков, на охват которых могли бы претендовать платформы в отсутствие указанных расходов [6, 7].

Неслучайно поэтому среди участников ЦП преобладают крупные фирмы, которые задают стандарты производства и серьезно влияют на многие институты. Контролируя доступ к платформам, а вместе с ними и рынкам, которые те обслуживают, они фактически ограничивают их использование другими типами производителей из своей страны и из-за рубежа.

Некоторые из отмеченных проблем сегодня преодолеваются на платформах нового поколения. На них новый софт позволяет расширить спектр внешнеторговых операций, осуществлять расчеты разных типов, а также получать надежную и хорошо защищенную информацию о партнерах. Важным направлением совершенствования этих платформ становится также все более широкое использование в них интернета и разноязычного контента, которые позволяют расширять спектр операций, привлекать к ЦП участников из разных стран, усиливая таким образом их международный характер.

Все эти успехи, однако, не снимают ранее упомянутые структурные противоречия, которые присущи платформам и существенно ограничивают доступ к ним потенциальных пользователей, а также лимитируют развитие задействованных при этом программных средств. Противоречия воспроизводятся и в рамках наиболее продвинутой модели использования ЦТ в ЦВДС — интегральной цифровой системе (ИЦС).

СПЕЦИФИКА МОДЕЛИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЫ

Применение ЦТ в рамках ИЦС выходит далеко за пределы торговой сферы и координации действий участников цепочек. Новая система подразумевает формирование для них полномасштабной цифровой среды на базе рассматриваемых технологий, включая разные цифровые приложения для сбора максимально полной информации о рынках и их инфраструктуре и создание усло-

вий, необходимых для интеграции программных средств платформы с компьютерными ресурсами пользователей.

В отличие от прежних моделей, на ИЦС возможно отследить движение продукта по всей цепочке и одновременно контролировать связанные с этим финансовые расчеты, логистику, взаимодействие с поставщиками, ход информационных потоков и другие функциональные сферы. Характерной чертой данной модели является использование комплексного программного обеспечения, позволяющего участникам быстро адаптироваться к специфике отрасли/отраслей, на базе которых сформирована цепочка. Это особенно актуально в секторах с чрезвычайно изменчивыми запросами конечных пользователей — при производстве продовольствия и целого ряда других продуктов, — которых в настоящее время, с развитием цифровых ресурсов, становится все больше и больше. Технологии ИЦС позволяют партнерам по ЦВДС получать оперативную информацию о состоянии всех звеньев, улучшать оперативное и стратегическое управление, снижать риски мошенничества, экономить на административных и других накладных расходах, закрепляться на мировых рынках.

Однако, как и в случае с ЦП, открывающиеся в ИЦС дополнительные возможности накладываются на тех, кто их осваивает, новые рамки. К важнейшим из них относится необходимость ИЦС соответствовать требованиям «цифры» и уровню подготовки пользователей, наличие у последних соответствующих навыков и способностей. Это сильно сокращает число возможных участников рассматриваемой модели платформы, препятствует привлечению в их группу недостаточно «диджитализированных» организаций и ставит барьеры для пополнения их числа теми, кто работает с более простыми моделями (синтеграции и ЦП).

Помимо обладания техническими навыками, работа с более продвинутыми цифровыми ресурсами требует от участников ИЦС владения знаниями в сфере организации и управления.

Среди них сегодня особенно выделяют менеджмент рисков, сопровождающих всякий бизнес и не поддающихся нивелированию с современными ЦТ, а также геополитические и природные риски, возрастающие с распространением современных тенденций регионализации и кластеризации. Так, по данным группы компаний McKinsey, геополитическая нестабильность сегодня признается главным типом риска, сопровождающим рост ЦВДС



и особенно угрожающим ее крупным участникам [8]. Природные катаклизмы влияют на все экономические субъекты в рамках ЦВДС. Ярким примером тому стало землетрясение 2011 г. в Японии, разрушившее многие производства мелких поставщиков компании «Тойота» и серьезно ударившее по бизнесу всей цепочки [9].

Поиски решения этих проблем, однако, до настоящего времени не дали эффективных результатов, устраивающих разных участников цепочек стоимости. Ориентированные на руководящие звенья ЦВДС решения содержат рекомендации регулярной переоценки угроз прекращения поставщиками своих операций, пересмотра их состава и структуры (особенно в части зарубежных поставщиков) и диверсификации цепочки поставок, чтобы не допустить высокую зависимость от одного поставщика.

С точки зрения перспектив развития ЦТ, это задает им вполне определенные направления, так как предполагает усиление заинтересованности головных участников в информационном обеспечении данных процессов. Однако можно ожидать стимулирования и других их траекторий, иницируемых прочими участниками цепочек и защищающими их позиции государственными и надгосударственными структурами.

Так, с учетом усиления гибкости и мобильности ЦВДС особую озабоченность властей вызывают возрастающие риски перемещения ими производств из одной страны в другую. Обусловленное ускоряющимися изменениями на рынках труда (в части его социальной защищенности, состояния институтов социального страхования, профессионального образования, налогообложения и др.) и капитала (валютного, банковского и иных видов регулирования финансовых потоков), это перемещение, в свою очередь, само служит серьезным фактором структурных изменений национальных/региональных экономик и других сфер общественной жизни, усиления рисков национального/регионального развития.

Отсюда — императив специальной политики поддержки и целенаправленного развития разных типов ЦВДС, а также стимулирования связей между ними. Яркими примерами такого рода усилий являются программы и проекты стимулирования развития интеграции, принятые под эгидой Центра международной торговли («Торговля для устойчивого развития» и др.), а также инициативы национальных и иных властей по совер-

шенствованию фискальных и иных институтов, привлекательных для размещения производств в рамках ЦВДС².

При этом инициаторы все чаще отмечают важность координации усилий микро- и макросубъектов для повышения эффективности своих усилий. Для этого они выдвигают идеи регулярного аудита использования ИКТ в ЦВДС, определения направлений и способов расширения сфер их использования, активного привлечения к этому партнеров по цепочке, осуществления для ее участников тренингов по формированию и укреплению необходимых для работы с ЦТ навыков, предоставления им технической и иной поддержки, а также финансового стимулирования более широкого использования ими цифровых технологий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все вышесказанное подтверждает эффективность и перспективность использования цифровых ресурсов в ЦВДС как важнейших субъектов современной хозяйственной жизни. При этом существуют возможности целенаправленного стимулирования их освоения, в том числе с помощью внешнего воздействия на ЦВДС и их участников, производимого как со стороны государства, так и международных организаций.

Вместе с тем проведенный анализ показывает необходимость дифференцированного подхода при осуществлении такого воздействия и, прежде всего, учета разных организационно-экономических моделей, в рамках которых в ЦВДС используют ЦТ. Пренебрежение спецификой этих моделей чревато снижением эффективности принимаемых мер и неоправданным расходом ресурсов.

Указанные обстоятельства важны при проведении соответствующей политики в России, прежде всего, в рамках усилий по достижению целей, поставленных Президентом и Правительством РФ в отношении обеспечения перехода нашей страны к цифровой экономике и форсирования этого процесса. Перспективными направлениями развития поднятых в настоящей статье вопросов была бы разработка соответствующих моделей в нашей стране и/или для международных ЦВДС с участием российских предпринимателей, а также формирование по отношению к ним специальных мер со стороны разных уровней государственной власти.

² ITC Bringing SMEs onto the e-commerce highway. 2016.



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Cohen D., Sargeant M., Somers K. 3-D printing takes shape. *McKinsey Quarterly*. 2014;1.
2. Кондратьев В.Б. Новый этап глобализации: особенности и перспективы. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018;62(6):5–17.
Kondratiev V. The new stage of globalisation: Peculiarities and perspectives. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2018;62(6):5–17. (In Russ.).
3. Manyika J., Lund S., Bughin J., Woetzel J., Stamenov K., Dhingra D. Digital globalization: The new era of global flows. USA: McKinsey Global Institute; 2016. 156 p.
4. Craviotti C. Producer relationships and local development in fresh fruit commodity chains: An analysis of blueberry production in Entre Ríos, Argentina. *Regional Studies*. 2012;46(2):203–215.
5. Murphy J., Carmody P., Surborg B. Industrial transformation or business as usual? Information and communication technologies and Africa's place in the global information economy. *Review of African Political Economy*. 2014;41(140):264–283.
6. Kende M. The mobile app divide. *Discussion Paper. Internet society*. 2015;1:2–13.
7. Reuver M., Sørensen C., Basole R. The digital platform: A research agenda. *Journal of Information Technology*. 2017;4. URL: https://www.researchgate.net/publication/316055710_The_digital_platform_a_research_agenda. DOI: 10.1057/s41265-016-0033-3
8. Martin J.-F. Economic Conditions Snapshot. McKinsey Global Survey results. December 2018. 8 p. URL: https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/McKinsey%20capability%20building/PDFs/Building_capabilities_for_performance.ashx
9. Canis B. The motor vehicle supply chain: Effects of the Japanese earthquake and tsunami. Congressional Research Service report for Congress. USA. May 2011. 19 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Нияз Мустякимович Абдикеев — доктор технических наук, профессор, директор Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет, Москва, Россия
Nabdikeev@fa.ru

Евгения Львовна Морева — кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет, Москва, Россия
ELMoreva@fa.ru

ABOUT THE AUTHORS

Niyaz M. Abdikeev — Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development, Financial University, Moscow, Russia
Nabdikeev@fa.ru

Eugenia L. Moreva — Ph.D. of Economics, Associate Professor, Deputy Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development, Financial University, Moscow, Russia
ELMoreva@fa.ru

Статья поступила 20.05.2019; принята к публикации 03.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 20.05.2019; accepted for publication on 03.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-81-88
УДК 711.433:004.9+332.1(045)
JEL O32



Проблемы и перспективы реализации концепции «Умный город» в России (на примере Москвы)

Д.Р. Мухаметов

Финансовый университет,
Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0001-7256-3281>

АННОТАЦИЯ

В статье проведен комплексный анализ возможности реализации концепции «Умный город» в России. Цель работы – изучение проблем и перспектив цифровизации управления городскими процессами на примере соответствующего проекта в Москве. Методология исследования включает неоинституциональный и системный подходы, а также анализ статистики и данных социальных исследований. В работе в равной мере рассматриваются теоретические и прикладные аспекты представленной темы. Раскрывается содержание концепции, отмечается возможность использования технологий «умного» города в целях управления территориями и социально-экономического развития. В статье показано, что центральную роль для успешной реализации концепции играют человеческий капитал и готовность общества к изменениям, инфраструктурная база, устойчивое взаимодействие государственных структур, научно-технических учреждений и бизнеса. Также исследуется возможность цифровизации городского управления в Москве, анализируются такие аспекты, как опыт и подготовка к реализации программ «умного» города, уровень развития цифровой инфраструктуры, наличие необходимой организационной базы для инновационной деятельности, уровень развития человеческого капитала, характер используемых технологических решений. Несмотря на наличие институциональной и инфраструктурной базы для реализации концепции «Умный город», в дальнейшем для руководства города будет актуальна деятельность по выстраиванию достаточной коммуникации с населением для изучения готовности последнего к масштабному внедрению технологий искусственного интеллекта и сбора данных. Также необходимо дальнейшее развитие цифровой инфраструктуры, привлечение к процессу цифровизации научно-технического сообщества и бизнеса, ограничение влияния факторов политического порядка. Впоследствии организация менеджмента проектов подобного уровня будет широко востребована. Результаты данного исследования могут быть использованы для анализа различных проблем, связанных с развитием и внедрением цифровых технологий.

Ключевые слова: умный город; цифровая экономика; цифровая трансформация; информационно-коммуникационные технологии; человеческий капитал; искусственный интеллект; инновационный кластер

Для цитирования: Мухаметов Д.Р. Проблемы и перспективы реализации концепции «Умный город» в России (на примере Москвы). *Мир новой экономики*. 2019;13(3):81-88. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-81-88

Problems and Prospects of Realisation of the Concept “Smart City” in Russia (on the Example of Moscow)

D.R. Mukhametov

Financial University,
Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7256-3281>

ABSTRACT

The article is devoted to a comprehensive analysis of the possibility of realisation of the concept “Smart city” in Russia. The purpose of the work is to study the problems and prospects of digitalisation of urban management on the example of such a project in Moscow. The research methodology includes neo-institutional and system approaches, as well



as analysis of statistics and social research data. The paper deals equally with theoretical and applied aspects of the presented topic. Initially, the author revealed the content of the concept, the possibility of using technologies of “smart” city for purposes of territorial management and socio-economic development. The author showed that the central role for the successful realisation of the concept is played by human capital and readiness of society for changes, infrastructure base, sustainable interaction of state structures, scientific and technical institutions and business. From now on, the author investigated the possibility of digitalisation of urban management in Moscow, such aspects as experience and preparation for implementation of programs of “smart” city, the level of digital infrastructure development, the necessary institutional base for innovation, the level of human capital, the characteristics of the technological solutions are analyzed. Despite the existence of the institutional and infrastructure base for the implementation of the concept “Smart city”, for the city administration in the future, it will be a relevant activity to build sufficient communication with the population to study the readiness of the latter to the large-scale introduction of artificial intelligence technologies and data collection. It is also necessary to develop the urban digital infrastructure. For “Smart city” projects are considered to be megaprojects, there will also be a demand for competent project management, the interaction between political institutions, scientific and technology organisations. The results of this study can be applied to the analysis of various problems related to the development and implementation of digital technologies.

Keywords: smart city; digital economy; digital transformation; information and communication technologies; human capital; artificial intelligence; innovation cluster

For citation: Mukhametov D.R. Problems and prospects of realisation of the concept “Smart city” in Russia (on the example of Moscow). *Mir novoi ekonomiki= World of the new economy*. 2019;13(3):81-88. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-81-88

В современной научной литературе формулируются теории и концепции техногенного общества, в которых взаимодействие общества и технологий является взаимообусловленным и во все большей степени устойчивым [1]. Одной из подобных концепций является «Умный город», которая акцентирует внимание на перспективах внедрения и использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в сфере городского управления. В настоящей статье будут проанализированы риски и перспективы ее реализации в России на примере соответствующего проекта в Москве.

Рассмотрим содержание концепции «Умный город». В общем представлении она определяет использование информационно-коммуникационных технологий в целях эффективного контроля и управления городским хозяйством. В данном случае цифровизация охватывает более широкую категорию — городскую среду, чему способствует мультифункциональное использование городского пространства, которое во все большей степени становится программируемым [2]. Наиболее распространенным подходом к описанию сущности «умного» города принята детализация сфер городского управления, как следствие, определяющая в качестве «умных» безопасность, энергетику, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), транспорт, население, здравоохранение и т. д. [3].

Практическая реализация концепции зависит от нескольких факторов, основными из которых

являются человеческий капитал и достаточная ресурсная база. Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, навыков и компетенций, необходимых как для сохранения конкурентоспособности на рынке труда, так и для возможности быстрой адаптации к современным изменениям: именно интеллектуальный капитал становится важнейшим фактором, определяющим успех проектов «умных» городов. При этом центральное значение имеют внешние эффекты человеческого капитала, которые отражают возможность использования свойств институциональной и инфраструктурной среды в целях социально-экономического развития и восприятия изменений [4, 5]. Города выступают пространством пересечения социальных сетей и обмена ресурсами, и в большинстве случаев создается общегородской технологический кластер, курирующий разработку, пилотирование и масштабирование городских проектов.

Развитие интеллектуальных систем «умного» города может привести к агломерационному эффекту и быть использовано в качестве источника экономического развития региона. В данном случае внимание акцентируется на росте производительности труда и диффузии инноваций, чему способствует формирование промышленных районов и управление социально-экономическими конфликтами [6,7]. Концепция «Умный город» получает все большее распространение в условиях урбанизации, так как способна предоставить базу для решения социальных проблем.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ ГОРОД» В МОСКВЕ

Несмотря на обозначенные преимущества, концепция «Умный город» подвергается критике со стороны части урбанистов и специалистов в области городского планирования за утопичность, недооценку города как саморегулирующейся социальной системы, использование технологий в целях роста централизованного контроля [8, 9]. Однако проекты по цифровизации городского пространства продолжают приниматься в качестве приоритетных и реализуются во многих городах. При этом для достижения цели разные города используют свои сравнительные преимущества, выражающиеся в географическом положении, наличии физической инфраструктуры, миграционных потоков и пр. [10].

Во многих российских городах используются технологические решения для цифровизации таких подсистем управления, как безопасность, энергетика и ресурсоснабжение (кварталы Smart Grid, регулирование уличного освещения через сенсорные датчики), коммуникация между муниципальными властями и населением (интернет-порталы для жителей и цифровизация предоставления услуг). В паспорте нацпроекта «Цифровая экономика Российской Федерации» указана реализация во всех субъектах федерации к 2024 г. проекта «Цифровой город». При этом масштаб проектов по стране серьезно варьируется по причине неравенства в ресурсном потенциале, однако на общем фоне Москва демонстрирует значительные успехи, что подтверждается и на международном уровне¹. Это обуславливает актуальность рассмотрения перспектив Москвы в направлении дальнейшей адаптации цифровых технологий, что может быть произведено исходя из анализа следующих аспектов:

- 1) подготовительная работа для реализации концепции и институциональное оформление новой стратегии;
- 2) уровень человеческого капитала и готовность населения;
- 3) уровень развития цифровой инфраструктуры;

¹ McKinsey Global Institute. Smart Cities: Digital Solutions for a More Livable Future. New York, 2018.

4) организационное измерение — развитие городского технологического кластера, технопарков и промышленных комплексов;

5) характер цифровых решений и проектов.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ РАБОТА И НОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Цифровая трансформация предполагает проведение подготовки, которая бы обеспечила первичное внедрение инфокоммуникационных технологий в систему городского управления и создала предпосылки для применения комплексных цифровых решений.

Следует заметить, что принятию документа «Умный город-2030», который регламентирует широкое внедрение и адаптацию информационно-коммуникационных технологий в Москве, предшествовала реализация нескольких городских целевых программ, две из которых представляют особую значимость. Первая — «Электронная Москва» реализовывалась в период с 2003 по 2011 г. и была направлена на создание общегородских информационных систем для последующего применения информационно-коммуникационных технологий в контексте городского управления. Вторая — «Информационный город» была ориентирована на использование ИКТ в целях совершенствования социального обеспечения и безопасности, прозрачности управления. В силу того что перечисленные программы в большей степени были нацелены на первичную информатизацию городского управления и предоставления услуг, они успешно сформировали институциональную базу для нового этапа внедрения ИКТ, связанного с цифровизацией и переходом к новому формату городского управления [11].

В настоящий момент объявлена реализация стратегии развития столицы «Умный город—2030», которая рассчитана на использование современных технологий в целях развития города по таким направлениям, как человеческий и социальный капитал, городская среда, цифровая мобильность, городская экономика, безопасность и экология, цифровое правительство. Основное внимание уделяется проникновению сквозных технологий — интернета вещей, технологий виртуальной и дополнительной реальности, предиктивной аналитики, 3D-печати, искусственного интеллекта — во все сферы городского управления для улучшения контроля и качества прогнозов. Примечательным для документа является включение потенциальных



рисков цифровизации — аспекта, обычно игнорируемого при составлении подобных проектов. Итоговым результатом должны стать формирование самодостаточной цифровой экосистемы города и организация управления на основе данных, собираемых и анализируемых на базе ИКТ.

ЦИФРОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

В контексте рассматриваемой трансформации значимую роль играет цифровая инфраструктура, обеспечивающая необходимый уровень телекоммуникационной и вычислительной мощности для внедрения цифровых технологий [12]. В настоящий момент городская цифровая инфраструктура Москвы примерно соответствует стандартам «умного» города. В частности, уровень проникновения широкополосного доступа в сеть Интернет составляет 90% при средней скорости 35 Мбит/с; уровень проникновения сотовой связи равен 247%; средний мобильный трафик также характеризуется низкой стоимостью и высоким потреблением. В городе проведена широкая сеть общественного бесплатного доступа к Wi-Fi, охватывающая как городские парки и пешеходные зоны, так и общественный транспорт (http://smartcity.cnews.ru/articles/2018-08-14_est_li_v_rossii_umnye_goroda).

Помимо этого, Москва является одним из городов, в которых будет протестирована мобильная связь пятого поколения (сеть 5G), необходимая для обеспечения достаточной телекоммуникационной мощности в условиях развертывания цифровых технологий в городском пространстве (<https://rg.ru/2018/12/17/reg-cfo/v-moskve-v-2019-godu-poiavitsia-5g.html>). Несмотря на то что использование сети нового поколения в «умных» городах Европы и США является вопросом времени, ее тестирование и последующий запуск в российской столице могут рассматриваться как значительный прорыв в области реализации концепции «Умный город» в России.

Тем не менее в краткосрочной перспективе для цифровизации Москвы будет актуальным вопрос развития центров хранения и обработки данных (ЦХОД; дата-центры) для сервисов искусственного интеллекта. Однако на данный момент российские организации не имеют достаточных ресурсов для работы в данном направлении, выполнением этих задач занимаются зарубежные компании (<http://www.cnews.ru/news/top/2018-11->

[23_huawei_otkroet_v_rossii_dva_novyh_tsoda_dlya](http://www.cnews.ru/news/top/2018-11-23_huawei_otkroet_v_rossii_dva_novyh_tsoda_dlya)). Облачные ЦХОД составляют основу цифровой инфраструктуры, необходимой для строительства «умных» городов, поэтому отсутствие или низкий уровень ее развития может замедлить процессы цифровизации городов.

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ГОТОВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Человеческий капитал выступает фактором успешной интеграции цифровых технологий в социальные процессы и менеджмент. Существуют различные методики оценки человеческого капитала, где одним из ключевых показателей выступает индекс человеческого развития (ИЧР), который рассчитывается как интегральный показатель уровня жизни, грамотности, образования и ожидаемой продолжительности жизни. В Москве ИЧР превышает значение 0,900 и является самым высоким в России, что в теории может оказать положительное влияние на адаптацию технологических новаций. В то же время для страны в целом характерны значительные территориальные дисбалансы, включая и значения ИЧР в разных регионах². Это указывает на потенциальные сложности при реализации крупных национальных технических и инфраструктурных проектов по всей стране.

Проводимые ранее исследования демонстрируют, что в Москве высокий уровень человеческого капитала в равной степени характерен для всех профессиональных категорий: руководителей, специалистов, служащих, рабочих [13]. Несмотря на это, сохраняется необходимость подготовки кадров, обладающих компетенциями в сфере эксплуатации экспертных систем и передовых технологий.

Определенные риски реализации связаны с готовностью населения к подобным изменениям, что можно обозначить как асимметрию ожиданий. В первую очередь речь идет о дальнейшем продвижении в развитии искусственного интеллекта, биометрии, цифрового профиля и других технологий: менее половины россиян однозначно

² Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год. Бобылева С.Н. и Григорьева Л.М., ред. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; 2018: 156–169.



поддерживают внедрение искусственного интеллекта в процесс государственного управления, более трети — сомневаются в прозрачности и этичности решений, принимаемых на основе технологий искусственного интеллекта (<https://www.kommersant.ru/doc/3908841>). В целом, опасения относительно роста контроля в связи с применением новых технологий являются наиболее распространенными [14]. Более того, по данным ВЦИОМ, только 46% россиян считают, что развитие Интернета полезно для общества (<https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116657>). В совокупности это не позволяет говорить о полной готовности населения адаптировать новые технологии и свидетельствует о неоднозначных ожиданиях их внедрения: данные факторы могут ограничить масштабы технологических преобразований и привести к таким последствиям, как негативная реакция общества и снижение доверия к официальным политическим институтам. По этой причине необходима система мониторинга и оценки проблем, что может быть реализовано путем создания соответствующих организаций и служб.

Формирование «умных» городов, помимо технологического аспекта и развития цифровой и реальной инфраструктуры, также подразумевает наличие организационного компонента, выражающегося в создании и функционировании технопарков — промышленных комплексов, способных обеспечить доступ различных участников процесса к необходимым ресурсам и технологиям. Как следствие, формируется, во-первых, комплекс устойчивых связей между заинтересованными сторонами и, во-вторых, площадка для последовательного проектирования цифровых инноваций: данные положения являются неотъемлемыми составляющими инновационной деятельности, которая включает сегодня задачу цифровизации городского пространства [7, 15].

Технопарки — промышленные территории, оснащенные современной технологической и социальной инфраструктурой, предоставляемой для использования резидентам; статус технопарка традиционно предполагает предоставление его резидентам налоговых льгот и субсидий для качественной инновационной деятельности. На сегодня в Москве функционируют 33 технопарка, масштабы которых варьируются. Среди них можно выделить центры инновационного развития («Технополис Сколково», «Технополис Москва»),

девелоперские центры («Технологический парк Калибр» и др.), научно-технические площадки («Научный парк МГУ», «Курчатовский институт»), также значительное их количество ориентировано на прототипирование и инжиниринг (<https://data.mos.ru/opendata/2254/data/table?versionNumber=1&releaseNumber=16>).

В контексте данного аспекта конструктивным решением стала организация на базе Департамента информационных технологий Москвы специализированного управления — Smart City Lab, в задачи которого входят разработка, пилотирование и последующее масштабирование проектов по внедрению цифровых технологий в процессы городского управления (http://smartcity.cnews.ru/articles/2018-09-20_laboratoriya_innovatsij_kto_i_kak_pridumyvaet_tehnologii_dlya). Создание подобных «творческих мастерских» является успешным вариантом решения проблемы отбора и развития технологий, поэтому в большинстве «умных» городов мира также используется данная стратегия [16, 17].

В дополнение, летом 2018 г. власти Москвы анонсировали необходимость создания инновационного суперкластера, который стал бы масштабной площадкой для взаимодействия научно-технических учреждений, университетов, бизнес-структур и муниципальной власти на базе единой IT-платформы (<https://www.kommersant.ru/doc/3706559>). В ноябре Президент России В.В. Путин подписал указ о создании на территории города соответствующего кластера (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311862). В краткосрочной перспективе одной из главных задач в этой сфере станет координация деятельности заинтересованных сторон в направлении дальнейшей цифровизации городского управления.

Представляется, что существует несколько основных проблем реализации концепции «Умный город». Во-первых, угроза формирования паноптикума: цифровые технологии становятся средством централизации и контроля за населением. В некотором отношении может повториться история провала многих проектов идеологии высокого модернизма XX столетия, которые были направлены на то, чтобы через увеличение объемов собираемой информации и социальной инженерии упорядочить общество, привести его к стандартам в соответствии с представлениями государственных структур [18,



19]. Как следствие, это подразумевает проникновение государства в частную жизнь, что вызывает негативную реакцию и саботаж со стороны общества. Подобная ситуация может произойти и с проектами внедрения цифровых технологий, которые ориентированы на сбор и хранение больших массивов данных и их дальнейшее использование государством. На примере Москвы следует обратить внимание на то, что с 2015 г. мобильные операторы передают данные мэрии города, что является отражением обозначенной проблемы (<https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/03/03/795527-moskvichi>).

Во-вторых, реализацию проектов «Умного города» следует отнести к области менеджмента мегапроектов. Мегапроекты характеризуются тем, что итоговые финансовые и временные издержки всегда превышают запланированные. Следовательно, так как исполнители зачастую не способны предвидеть рост издержек, итоговые результаты будут значительно отличаться от ожидаемых. Реализация мегапроектов также нацелена в первую очередь на то, чтобы прибавить «политических баллов» инициаторам из числа политиков, поэтому формальные заявления об успехе проекта могут не соответствовать действительным достижениям (однако подобная оценка требует экспертного анализа, адресатами которого становится узкий круг лиц по причине информационной асимметрии) [20]. Как следствие, для успешного внедрения «умных» технологий в Москве будет необходимо грамотное управление

заявленными проектами и поиск баланса между политическими интересами и стремлением к реальным результатам.

В-третьих, дискуссионным вопросом остается соотношение между преимуществами цифровизации для городского управления и экономического развития и сохранением города как особого социального пространства, в котором спонтанный порядок позволяет выстраивать доверительные отношения между горожанами [21, 22]. С одной стороны, примеры отдельных городов (например, Барселоны и Амстердама) иллюстрируют, как технологии «умных» городов могут содействовать коммуникации между жителями [23, 24]. С другой, большинство современных проектов цифровизации городов игнорирует данный пункт, что может привести к нивелированию социального капитала в городских сообществах и/или росту сопротивления традиционного города как саморегулирующейся системы. Представленный аспект также будет влиять на реализацию концепции «Умный город» в Москве.

Несмотря на значительные достижения Москвы и готовность руководства города к дальнейшей реализации проектов по цифровизации, следует отметить, что в обозримом будущем сохранят актуальность задачи, связанные с координацией взаимодействия различных акторов, поддержанием устойчивой коммуникации между муниципальной властью и населением, обеспечением прозрачности процессов преобразований для сохранения доверия жителей.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Земнухова Л. В. Социотехническое в цифровой социологии. *Социология власти*. 2018;30(3):54–68.
2. Willis K., Aurigi A. *Digital and Smart Cities*. London: Routledge; 2018.
3. Irungbam R. S. The Model of Smart City in Theory and in Practice. *Journal for Studies in Management and Planning*. 2016;2(4):156–187.
4. Mcfarlane C., Söderström O. On alternative smart cities: From a technology-intensive to a knowledge-intensive smart urbanism. *City*. 2017;(2):1–17.
5. Лукас Р. Лекции по экономическому росту. М.: Изд-во Института Гайдара; 2013.
6. Мухаметов Д. Р. География и модели развития «умных городов» в России. *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2019;105(7):71–77.
7. Lombardi P., Giordano S., Farouh H., Yousef W. Modelling the smart city performance. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2012;25(2):137–149.
8. Hollands R. Critical interventions into the corporate smart city. *Cambridge Journals of Regions, Economy and Society*. 2015;8(1):61–77.
9. Гринфилд А. Радикальные технологии: устройство повседневной жизни. М.: ИД «Дело» РАНХиГС; 2018.
10. Inside Smart Cities. Place, Politics and Urban Innovation. Karvonen A., Cugurullo F., Caprotti F, eds. London: Routledge; 2019.



11. Ерохина О. В. Перспективы создания «умных городов» в России. *T-Comm: Телекоммуникации и транспорт*. 2018;12(4):17–22.
12. Tilson D., Lyytinen K., Sørensen C. Digital Infrastructures: The Missing IS Research Agenda. *Information Systems Research*. 2010;21(4):748–759.
13. Аникин В. А. Человеческий капитал в пост-кризисной России: состояние и отдача. *Журнал институциональных исследований*. 2018;18(2):90–117.
14. Krivý M. Towards a critique of cybernetic urbanism: The smart city and the society of control. *Planning Theory*. 2018;17(1):8–30.
15. Leenders R., Dolfsma W. Social Networks for Innovation and New Product Development. *Journal of Product Innovation Management*. 2015;33(2):1–10.
16. Ратти К., Клодел М. Город завтрашнего дня: Сенсоры, сети, хакеры и будущее городской жизни. М.: Издательство Институт Гайдара; 2017.
17. Gershenfeld N. Fab: the coming revolution on your desktop — from personal computers to personal fabrication. N.Y.: Basic Books; 2005.
18. Урри Дж. Как выглядит будущее? М.: ИД «Дело» РАНХиГС; 2018.
19. Мухаметов Д. Р. Теоретико-методологические основания исследования политических взаимодействий центра и регионов: интеграция моделей «Центр-периферия» и «Зомия». *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2019;9(2):81–85.
20. Flyvbjerg B. What You Should Know About Megaprojects and Why: An Overview. *Project Management Journal*. 2014;45(2):6–19.
21. Пентленд А. Социальная физика. Как Большие данные помогают следить за нами и отбирают у нас частную жизнь. М.: АСТ; 2018.
22. Джекобс Дж. Смерть и жизнь больших американских городов. М.: Новое издательство; 2011.
23. Bakici T., Almirall E., Wareham J. A Smart City Initiative: the Case of Barcelona. *Journal of the Knowledge Economy*. 2013;4(2):135–148.
24. Angelidou M. The Role of Smart City Characteristics in the Plans of Fifteen Cities. *Journal of Urban Technology*. 2017;24(7):3–28.

REFERENCES

1. Zemnukhova L. V. The Sociotechnical issues in digital sociology. *Sotsiologiya vlasti*. 2018;30(3):54–68. (In Russ.).
2. Willis K., Aurigi A. Digital and Smart Cities. London: Routledge; 2018.
3. Irungbam R. S. The Model of Smart City in Theory and in Practice. *Journal for Studies in Management and Planning*. 2016;2(4):156–187.
4. Mcfarlane C., Söderström O. On alternative smart cities: From a technology-intensive to a knowledge-intensive smart urbanism. *City*. 2017;(2):1–17.
5. Lucas R. Lectures on Economic Growth. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaidara; 2013. (In Russ.).
6. Mukhametov D. R. Geography and models of «smart cities» development in Russia. *Regional problems of transforming the economy*. 2019;105(7):71–77. (In Russ.).
7. Lombardi P., Giordano S., Farouh H., Yousef W. Modelling the smart city performance. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2012;25(2):137–149.
8. Hollands R. Critical interventions into the corporate smart city. *Cambridge Journals of Regions, Economy and Society*. 2015;8(1):61–77.
9. Greenfield A. Radical technologies: The design of everyday life. Moscow: Izdatelskii dom «Delo»; 2018. (In Russ.).
10. Inside Smart Cities. Place, Politics and Urban Innovation. Karvonen A., Cugurullo F., Caprotti F., eds. London: Routledge; 2019.
11. Erokhina O. V. Prospects for the creation of smart cities in Russia. *T-Comm: Telekommunikatsii i transport*. 2018;12(4):17–22. (In Russ.).
12. Tilson D., Lyytinen K., Sørensen C. Digital infrastructures: The missing is research agenda. *Information Systems Research*. 2010;21(4):748–759.



13. Anikin V. A. Human capital in post-crisis Russia: Status and impact. *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy*. 2018;18(2):90–117. (In Russ.).
14. Krivý M. Towards a critique of cybernetic urbanism: The smart city and the society of control. *Planning Theory*. 2018;17(1):8–30.
15. Leenders R., Dolfsma W. Social Networks for Innovation and New Product Development. *Journal of Product Innovation Management*. 2015;33(2):1–10.
16. Ratti C., Claudel M. The City of Tomorrow: Sensors, networks, hackers, and the future of urban life. Moscow: Izdatelstvo Instituta Gaidara; 2017. (In Russ.).
17. Gershenfeld N. Fab: the coming revolution on your desktop — from personal computers to personal fabrication. New York: Basic Books; 2005.
18. Urry J. What is the Future? Moscow: Izdatelskii dom «Delo»; 2018. (In Russ.).
19. Mukhametov D. R. Theoretical and methodological foundations of the study of political interactions between the center and regions: integration of “Center-periphery” and “Zomia” models. *Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta*. 2019;9(2):81–85. (In Russ.).
20. Flyvbjerg B. What you should know about megaprojects and why: An overview. *Project Management Journal*. 2014;45(2):6–19.
21. Pentland A. Social physics. How good ideas spread — The Lessons from a New Science. Moscow: AST; 2018. (In Russ.).
22. Jacobs J. The Death and life of great American cities. Moscow: Novoye Izdatelstvo; 2011. (In Russ.).
23. Bakıcı T., Almirall E., Wareham J. A Smart city initiative: The case of Barcelona. *Journal of the Knowledge Economy*. 2013;4(2):135–148.
24. Angelidou M. The role of smart city characteristics in the plans of fifteen cities. *Journal of Urban Technology*. 2017;24(7):3–28.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Данияр Рустямович Мухаметов — студент 1-го курса магистратуры факультета социологии и политологии, Финансовый университет, Москва, Россия
mukhametovdaniyar@gmail.com

ABOUT THE AUTHOR

Daniyar R. Mukhametov — 1-year student of magistracy, Department of Sociology and Political Sciences, Financial University, Moscow, Russia
mukhametovdaniyar@gmail.com

Статья поступила 17.05.2019; принята к публикации 10.06.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 17.05.2019; accepted for publication on 10.06.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.



DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-89-99
УДК 334(045)
JEL M15, M21



Проблемы цифровой зрелости в современном бизнесе

Д.В. Кузин

Финансовый университет, Москва, Россия;
Европейский совет по бизнес-образованию (ECBE), Москва, Россия;
<https://orcid.org/0000-0002-5223-0719>

АННОТАЦИЯ

Процесс цифровой трансформации (ЦТ) в экономике, активно развернувшийся в последние годы и затрагивающий практически все сферы современного бизнеса, на самом деле протекает достаточно неоднозначно. С одной стороны, по оценкам International Data Corporation (IDC), уже к концу 2019 г. расходы на ЦТ возрастут в мире до 1,7 трлн долл., а к 2021 г. более 50% мирового ВВП будет связано с цифровизацией. С другой стороны, несмотря на то что около 90% бизнес-лидеров признают первостепенность этого процесса для будущего бизнеса и изменения отраслевой структуры, только половина из них реально его понимают и готовы к его внедрению. Даже в развитых странах только в последние 2–3 года отмечаются качественные сдвиги и компании находятся в разной степени «цифровой зрелости». Внимание теоретиков, экспертов и практиков бизнеса сосредоточено на выявлении и исследовании ключевых факторов этой зрелости и проблем цифровизации не только с учетом применения новых технологий, но прежде всего с учетом организационно-управленческих аспектов этого процесса. Целью данной статьи является выявление этих проблем с трех точек зрения: во-первых, с точки зрения восприятия ЦТ бизнесом и понимания сущности цифровой зрелости, во-вторых, стоящих при этом управленческих задач, в-третьих, определения направлений дальнейшего исследования проблем организации и менеджмента в процессе ЦТ. Данная статья основывается на обобщении результатов ряда крупных исследований, проведенных в США и России в последние 2–3 года и выявивших основные тенденции и управленческие проблемы ЦТ. На данном этапе происходит начальный теоретический анализ разных сторон процесса ЦТ, только в последние годы получены и обобщены данные различных эмпирических исследований в этой области и выявляются лучшие практики. Дальнейшее изучение операционных, организационно-поведенческих, стратегических и социальных аспектов этого процесса необходимо как с практической точки зрения, так и для более глубокого понимания и теоретического осмысления разных сторон новой парадигмы управления в XXI в.

Ключевые слова: цифровизация; цифровая трансформация; цифровая зрелость; парадигма менеджмента; бизнес-модели; технологическая платформа; экосистемы; конкурентоспособность; стратегии; лидерство; клиентоцентричный подход

Для цитирования: Кузин Д.В. Проблемы цифровой зрелости в современном бизнесе. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):89-99. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-89-99

Problems of Digital Maturity in Modern Business

D.V. Kuzin

Financial University, Moscow, Russia
Vice President of the European Council for Business Education (ECBE), Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5223-0719>

ABSTRACT

The worldwide process of digital transformation (DT) in the economy, which is currently affecting almost all spheres of contemporary business is somewhat controversial. On the one hand, according to the estimates of *International Data Corporation (IDC)*, by the end of 2019 DT spending will reach \$ 1.7 trillion globally and by 2021 more than half of world GDP will be related to digitalisation. On the other hand, while most business leaders acknowledge DT as crucial, just about half of them have some understanding of DT and its implementation. Even in developed countries, the real quality shifts are visible just over the last 2–3 years, and the companies are at different stages of “digital maturity”. That’s why this issue attracts more and more attention of researchers, experts and business people, especially in terms of not just technology implementation but preferably in terms of organisation and management. The purpose of this



paper is to reveal these managerial issues and problems with particular focus on 3 points: first – on the attitude of business to DT and digital maturity; second – on key management issues facing business; third – on further research options and perspectives. The paper is based on the significant outcomes of several wide-scale types of research done in the USA and Russia over the last 2–3 years, which can reveal major management problems and challenges. Since currently at this stage of DT development, the research of this topic is at the beginning and just over the last several years the relatively big empirical data and best practices have been collected and analysed further in-depth research of operational, organisational, behavioural, strategic and social issues of DT is necessary. Besides its practical business side, it will allow better and more sophisticated understanding of the new 21st-century management paradigm as well as the inclusion of the findings and practices into the educational process.

Keywords: digitalization; digital transformation; digital maturity; management paradigm; business model; technological platform; business eco-system; competitiveness; strategy; leadership; client centric approach

For citation: Kuzin D.V. Problems of digital maturity in modern business. *Mir novoi ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(3):89-99. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-89-99

ВВЕДЕНИЕ

Сам термин «цифровые трансформации» (ЦТ) как отражение применения цифровых технологий во всех областях жизни общества в литературе по менеджменту появился сравнительно недавно, и разные исследователи и их группы трактуют его по-разному. При этом все считают их одним из основных вызовов современному бизнесу и менеджменту, так как цифровые технологии широко применяются в самых разных отраслях — медицине, образовании, масс-медиа, городском хозяйстве, сфере развлечений, путешествий и досуга, производстве, финансовой сфере, транспорте и др., меняющих их облик, структуру и конкуренцию. По существу, ЦТ — это масштабная адаптация бизнеса к новым условиям цифровой экономики и один из основных элементов новой парадигмы менеджмента XXI в.

При широком взгляде на ЦТ можно определить три принципиальных фокуса ее исследования: 1) ЦТ как трансформация технологий и их влияния на экономические процессы; 2) ЦТ как трансформация бизнеса — рынков, отраслей, конкуренции, бизнес-процессов, бизнес-моделей и т.д.; 3) ЦТ как трансформация общества — системы ценностей, культуры, взаимоотношений, институтов и т.д. В этой статье мы сосредоточим свое внимание на бизнес-составляющей ЦТ.

Можно найти несколько определений термина «цифровая трансформация»: для компании Forrester — это достижение операционной эффективности и гибкости с использованием цифровых технологий; для Gartner — бизнес-модель, которая позволяет создавать ценности и получать доход; для Deloitte — экспоненциальный рост связей; для Altimeter Group — привлечение клиентов в любой точке соприкосновения с ними. Однако большинство

исследователей согласны с тем, что ЦТ включает в себя следующее [1–4]:

- использование цифровых технологий для создания ценности и конкурентных преимуществ посредством нового управленческого мышления, новых предложений продуктов/услуг, новых бизнес-процессов, бизнес-моделей и новых отношений;

- клиентоцентричность, понимаемую: а) как *удовлетворение конкретных потребностей* разных стейкхолдеров (не только потребителей) с использованием различных новых инструментов (электронных бизнес-платформ, программных продуктов, информационно-коммуникационных технологий и т.д.), новой культуры потребления и коммуникаций (интеграция CRM-систем в IT-архитектуру компаний);

- б) *получение клиентского опыта*;

- использование интерактивных и совместных обучающих процессов разных участников, следуя философии «аджайл» [5];

- интеграцию знаний, компетенций, технологий, продуктов/услуг.

При этом аналитики сходятся во мнении, что эта трансформация означает фундаментальный сдвиг понимания ведения бизнеса, организационного поведения и взаимодействия людей, а новые технологии и их применение, как таковые, — это большая, важная, но только часть целого. Тем самым фокус внимания переносится на проблемы организации и менеджмента, а трансформацию бизнеса надо начинать, как считают многие, не с обновления технологий, а с изменения стратегического мышления [1, 6].

По мнению Дэвида Роджерса, признанного во всем мире лидера в области цифровых бизнес-стратегий и президента Американской маркетинговой



ассоциации, компаниям надо пересмотреть свои взгляды в каждой из следующих базовых категорий: клиенты, конкуренция, данные, инновации, ценности (https://www.smartreading.ru/biblioteka/obyazatelnoe_chtenie/the_digital_transformation_text/&secretword=sberbank).

Важным критерием качества процесса ЦТ в бизнесе становится уровень «цифровой зрелости», а его повышение — стратегией бизнеса. Такая зрелость определяется компанией Deloitte как постепенный и целенаправленный процесс организационного обучения, обуславливающий реакцию на возникающую и изменяющуюся цифровую конкурентную среду (<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/deloitte-digital-maturity-model.pdf>). Компания Gartner Consulting определяет ее как способность выявлять, создавать и участвовать в создании, предлагать, монетизировать и адаптироваться в условиях цифровой эры (<https://www.gartner.com/imagesrv/symposium/orlando/docs/2014GartnerSymposiumconsultingDigitalBusiness.pdf>). Иначе говоря, это уровень системного понимания всех процессов, ключевых аспектов, компетенций, связанных с ЦТ и использованием цифровизации в разработке стратегий, бизнес-моделей, систем взаимодействия с партнерами и т.д. Анализируя эту зрелость и «цифровую готовность» разных компаний, специалисты отмечают во многих случаях очевидное отставание организационной культуры, организационного поведения и обучения от операционных процессов и технологий [7].

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

Основными объектами управления в ЦТ становятся как операционные процессы и инструменты (интернет вещей, работа с большими данными, искусственный интеллект, дополненная реальность и др.), так и клиентский опыт и сервис, система ценностей, партнерства в эко-системах, HR-стратегия и культура, управление изменениями и инновациями, проблемы конкуренции и конкурентоспособности, собственности на активы и предлагаемые продукты и др.

Клиент сегодня — там, где ему вовремя, удобно, комфортно и быстро предоставят продукт или услугу. Ему принципиально важно приобретать продукты и услуги полноценно и дистанционно, получать оперативную поддержку круглосуточно и без посещения офисов, центров продаж и обслуживания.

Соответственно бизнесу нужны все инструменты и способности адаптироваться к стремительно меняющейся культуре потребления, обслуживания клиентов и коммуникаций. Поэтому для понимания своего потребителя в бизнес нужно внедрять инструменты омниканальности, аналитики больших данных, вариативности, адаптивности и прогнозирования. Только при таком подходе можно быть эффективным завтра и реагировать на принципиальные изменения на рынке. Если в традиционной модели коммуникаций бренд был инструментом воздействия/влияния на широкие массы аудитории, то сегодня бренд становится частью системы коммуникаций потребителей, провайдером контента, интерактивным элементом.

Для современного бизнеса в соответствии с концепцией «управления на основе ценностей» (MBV) [8] *цифровизация рассматривается как ценность*, поскольку она позволяет повысить качество взаимоотношений с партнерами (за счет доверия, надежности, скорости, удобства, гибкости, открытости), создавая при этом новые конкурентные преимущества. Вместе с этим меняются экономическая модель (затраты/доходы), структура бизнеса и модель его масштабирования. Бизнесу теперь доступны новые возможности в быстром развитии без дополнительной региональной экспансии.

Поскольку ЦТ базируется на принципе партнерства и сотрудничества, объектом управления являются цифровые платформы и экосистемы партнерских сервисов. Важной составляющей в этой концепции является принцип открытого программного интерфейса (API) и гибкой интеграции, а ключевой технологией и главным объектом инвестиций — интернет вещей [9]. Это позволяет бизнесу находить новые нестандартные прорывные решения в развитии своих продуктов и услуг путем сотрудничества и интеграции с другими сервисами и компаниями-партнерами. Количество таких проектов в мире постоянно растет — от банковского сектора и страхования до медицины и ритейла. Сегодня неэффективно и долго развивать на своей базе какой-либо «тяжелый сервис», достаточно иметь возможность интеграции и стратегию совместного продукта. Цифровое партнерство становится одним из важных факторов масштабирования, что позволяет компаниям независимо от географии присутствия вести бизнес в любой точке планеты.

Ключевым объектом управления при ЦТ является сама организация и ее организационная культура. Вместе с новыми технологиями в компании появ-



ляются новые руководящие позиции, например директор по цифровизации или по данным [Chief Digital Officer¹ или Chief Data Officer (CDO), директор по трансформации (СТО), директор по информации (CIO)]. Меняется структура компаний — появляются целые новые подразделения, например трансформационная команда, в которую входят специалисты из разных сфер деятельности. При этом проявляется культурная неготовность многих организаций к осуществлению ЦТ — непонимание, отсутствие мотивации и недостаточность экспертизы и т. п. В процессе преобразований в бизнесе меняются фундаментальные вещи: подход к ведению деятельности (компании переходят от проектируемой маркетинговой модели к клиентоцентричной); появляется необходимость непрерывного развития, образования и повышения квалификации сотрудников.

Благодаря цифровым технологиям происходит переход от модели предварительного проектирования к модели постоянного экспериментирования. Если раньше продукт был результатом большого предварительного маркетингового исследования и экспертного формулирования, то сегодня возможности цифровых технологий и скорость изменений на рынках заставляют бизнес постоянно пробовать и тестировать свои решения. Благодаря современным методикам проектного управления и аналитики в компаниях формируются центры инноваций, суть которых — в регулярной работе над поиском и тестированием новых направлений развития бизнеса, продуктов и решений.

Цифровая среда кардинально меняет характер рынков и конкуренции, создавая новые возможности и угрозы. Она снижает барьеры входа в бизнес, размывает отраслевые границы, в ней доминирует принцип «подключайся и играй», изменяющий цепочки создания стоимости и возможности встраивания в них новых игроков (например, «Амазон» — бизнес-логистика, онлайн продажи и ИТ-услуги или индустрия путешествий — в одном пакете: билеты, гостиницы и аренда автомобилей). Это очень быстрые рынки — соотношение тех, кто создает на

них стоимость, и тех, кто ее теряет, стремительно меняется. Радикально новое очень быстро становится нормой.

Характерными принципами функционирования предприятий в такой среде становятся [2, 10]:

- рассмотрение цифрового бизнеса как создателя стоимости, а не просто средства осуществления какого-то вида деятельности;
- формирование или поиск новых компетенций;
- культивирование талантов внутри организации;
- вызов всему устоявшемуся — отход от норм, существующих бизнес-моделей, изменение планов, функций, структур и т. д.;
- быстрота изменений;
- другая философия инвестирования — не просто для увеличения потока доходов, а для увеличения ценности для потребителя за счет снижения затрат;
- понимание потребителей, повышение их ожиданий, трансформация их опыта за счет различных инструментов онлайн взаимодействий;
- трансформация операционных процессов — их автоматизация, обеспечение возможностей участия индивидов в нескольких проектах одновременно, расширение баз данных для принятия решений.

УРОВЕНЬ И ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ В БИЗНЕСЕ

Даже в наиболее развитых странах мира процесс ЦТ только разворачивается в полном объеме, и особенно это стало заметно с 2017 г. При этом большинство компаний пока находятся в его середине и сталкиваются с целым рядом проблем.

Компания Deloitte определяет уровень цифровой зрелости пятью ключевыми факторами: 1) взаимоотношения с потребителями, которые рассматривают компанию как своего цифрового партнера; 2) стратегия, обеспечивающая новые конкурентные преимущества; 3) цифровые технологии; 4) их использование в операционных процессах; 5) организационная культура (<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/deloitte-digital-maturity-model.pdf>).

Другая консультационная компания, Gartner, расширяет этот набор, говоря уже о девяти критериях: 1) уровень омни-(мульти)канальности в работе с потребителями; 2) развитость самих каналов;

¹ CDO отвечает за изменение бизнес-модели и бизнес-процессов для цифровизации бизнеса, помогает организации преобразовать традиционные аналоговые продукты и услуги в цифровую форму. Он должен иметь опыт работы в интернет-маркетинге, социальных медиа, электронной коммерции, транзакционном бизнесе, цифровых каналах продаж, а также знать возможности технологий цифровой трансформации, цифровой стратегии и бизнес-моделей, построенных на цифровых технологиях.

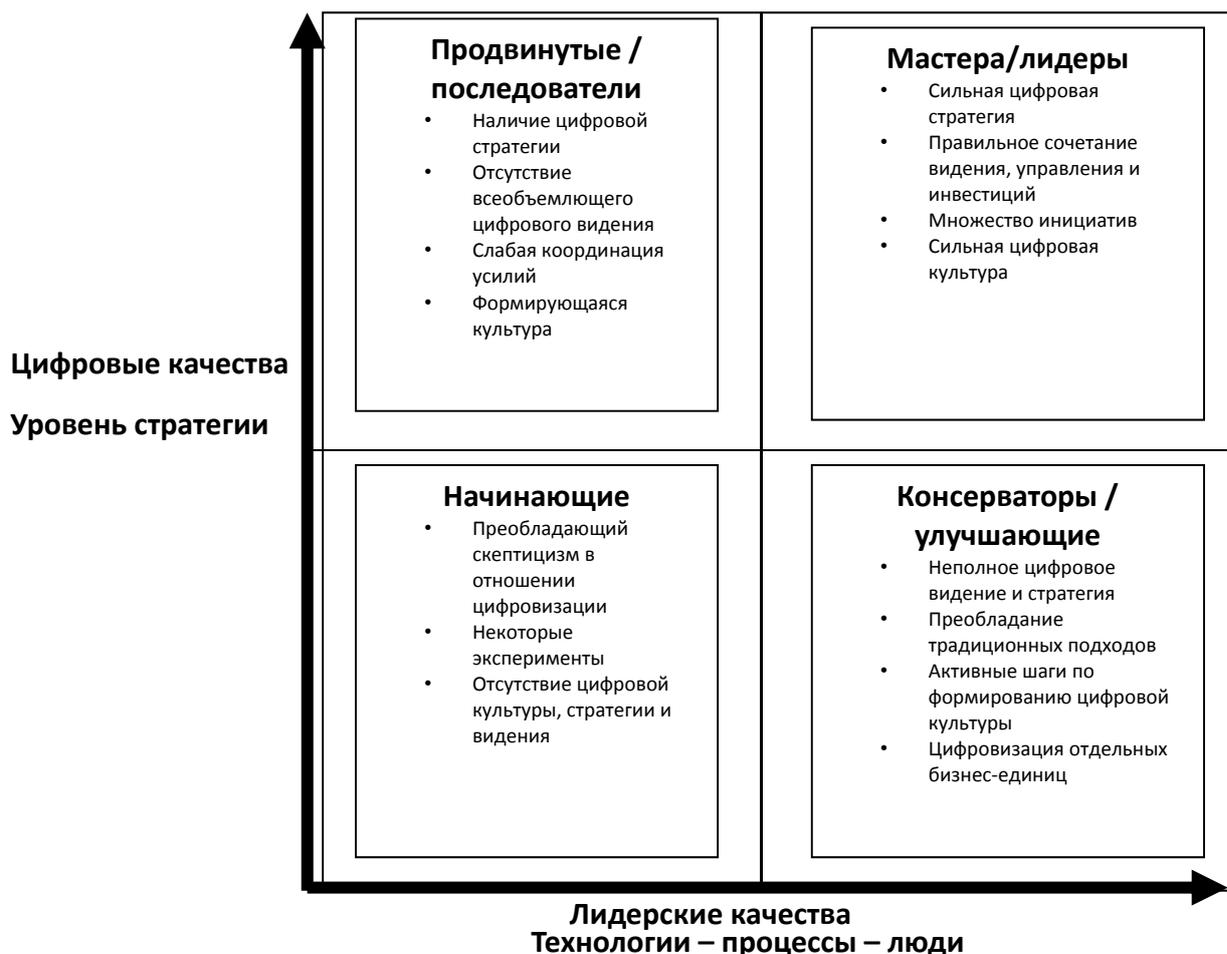


Рис. 1 / Fig. 1. Матрица цифровой зрелости / Digital maturity matrix

Источник / Source: CapGemini matrix. URL: <https://www.capgemini.com/ru-en>.

3) степень использования новых бизнес-моделей; 4) степень изменения цепочек ценностей; 5) степень создания новых ценностей с помощью цифровых ресурсов; 6) степень значимости этих ценностей для организации; 7) степень поддержки ИТ; 8) способность и готовность организации осуществлять цифровой бизнес; 9) приоритетность цифровизации в стратегии компании (<https://www.gartner.com/imagesrv/symposium/orlando/docs/2014GartnerSymposiumconsultingDigitalBusiness.pdf>). Последние исследования этой компании, основанные на опросах СІО, показали, что в 2019 г. происходит существенный сдвиг — 33% исследованных компаний переходят в стадию зрелости (в 2018 г. их было 14%) и 13% начинают получать реальные плоды от ЦТ (в 2018 г. — только 3%) (<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/cio-agenda-2019-digital-maturity-reaches-a-tipping-point>).

Модель цифровой зрелости — это инструмент, с помощью которого можно оценить уровень на-

выков и компетенций организации и указать на потребность в изменении и улучшении. Такая модель может быть представлена матрицей (рис. 1) или, например, схемой, предложенной компанией IDC (рис. 2). На их основе можно проанализировать результаты ряда других крупномасштабных исследований, проведенных в последнее время.

Так, недавние исследования компании Cisco показали, что примерно 4 из 10 топ-игроков по доле рынка в каждой отрасли будут вытеснены за счет внедрения цифровизации в течение ближайших нескольких лет. При этом примерно треть опрошенных занимают выжидательную позицию по ЦТ, и только четверть сообщили, что их стратегия цифровой конкуренции носит проактивный характер и направлена на увеличение стоимости за счет новых бизнес-моделей. Подход таких компаний: 1) позволяет за счет гибкости повышать производительность, снижать затраты на технологии, ускорять реакции на запросы клиентов; 2) изменяет (дифференци-



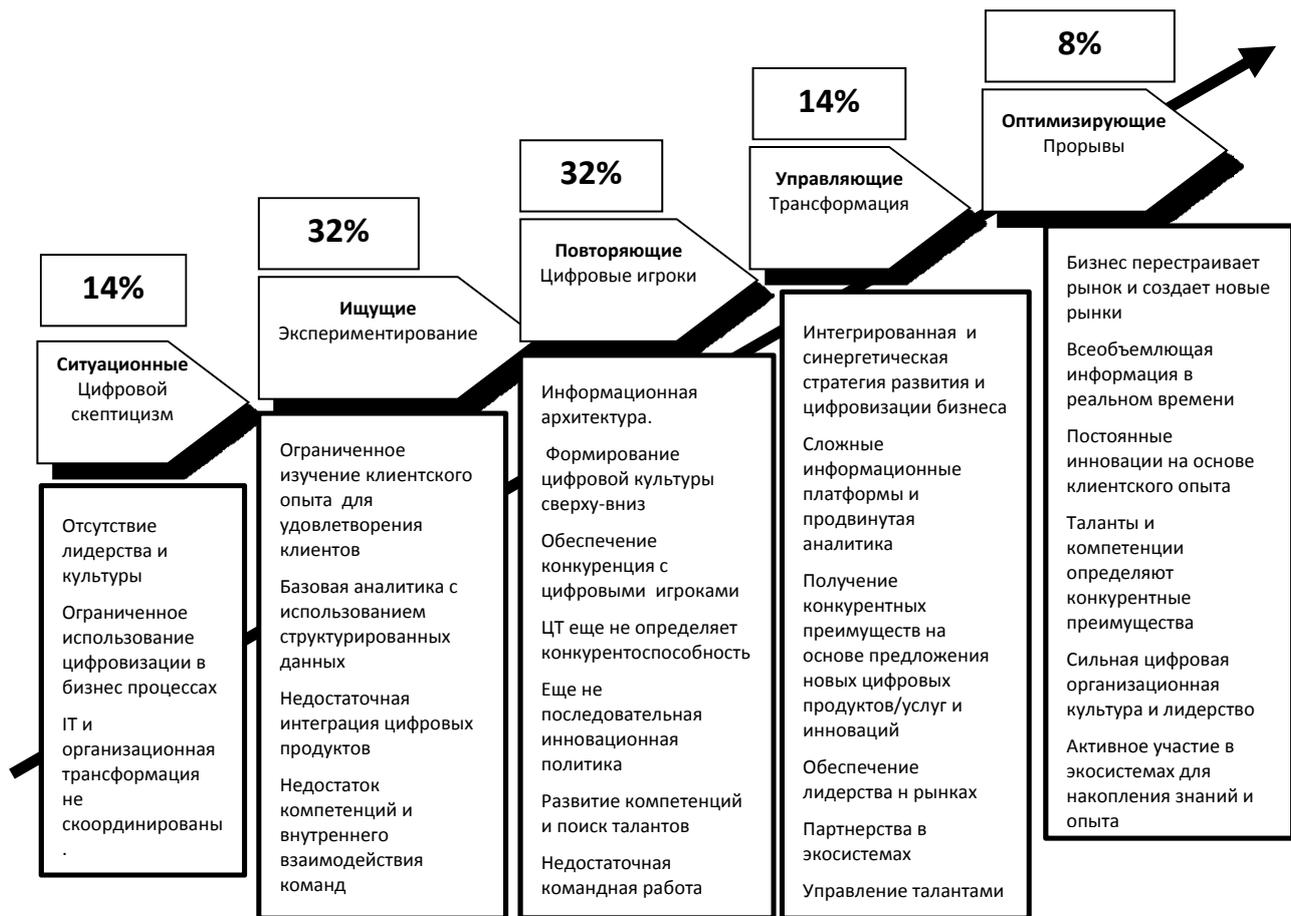


Рис. 2 / Fig. 2. Схема модели цифровой зрелости компании IDC Communications / Diagram of digital maturity model elaborated by IDC Communications

рует) ожидания пользователей, продукты и услуги; ускоряет инновации, коммуникации и знания; 3) определяет бизнес-модели и трансформирует отрасли, будущий рост и инновации (https://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/industries/docs/finance/wealth-management.pdf).

Согласно докладу компании IDG Communications, Inc. (<https://www.idg.com/tools-for-marketers/2018-state-of-digital-business-transformation-white-paper/>), обобщившему мнения более 700 топ-менеджеров, выявлено следующее.

- Более половины (52%) считают, что ЦТ — это средство для повышения производительности, 49% — для совершенствования управления через лучшую работу с данными и информацией, 46% — для улучшения обслуживания клиентов, 39% — для безопасного и оптимального доступа к новым активам, 37% — для улучшения бизнес-процессов, 33% — для генерирования новых прибылей, 31% — для роста и создания новых продуктов, 27% — для глобализации бизнеса.

- В компаниях уже используются следующие технологии цифровизации: искусственный интеллект (в 56%), компьютерное обучение (в 55%), интернет вещей (в 50%), виртуальные сети (в 45%), аналитика больших данных (в 59%), мобильные технологии (в 59%), частные облачные технологии (в 53%), публичные облачные технологии (в 45%), API (Application Programming Interface) (в 40%).

- В компаниях осуществлены следующие шаги по созданию цифрового бизнеса: стратегии защиты данных (в 27%), оценка информационных компетенций (в 24%), разработка цифровых стратегий (в 23%), кадровая стратегия (в 19%), оценки успеха цифровизации (в 15%).

- Только 7% компаний в достаточно полном объеме уже внедрили цифровизацию в свои бизнес-системы и сейчас поддерживают их; 37% компаний начали процесс глубокой интеграции цифровых технологий в свои бизнес-процессы, а еще 7% только приступают к этому.



- Чуть менее трети менеджеров отмечают рост прибылей от внедрения новых технологий, полагая, что важнейшим препятствием выступает отсутствие достаточных средств (39%) и требующихся компетенций (36%), необходимость замены систем регулирования этого процесса (34%), недостаток организационной культуры (33%).

Еще более масштабное исследование проводят на протяжении ряда последних лет специалисты Массачусетского технологического университета (MIT) совместно с компанией Deloitte. Они изучают мнения более 4300 менеджеров и аналитиков из 123 стран и 28 отраслей с целью выявления трендов в сфере ЦТ, возможностей и проблем адаптации бизнеса к этим изменениям, построения бизнес-моделей, ведущих к повышению ценности их продуктов и услуг для конечных пользователей. Вот основные выводы одного из их последних исследований [11]:

- организации становятся более ориентированными на цифровизацию (30% опрошенных). В 2018 г. был впервые отмечен рост развивающихся и зрелых компаний: 44% (в 2017 г. — 41%);

- в целом согласны или полностью согласны с необходимостью ЦТ как первостепенной проблемы их организаций 34% в новых компаниях и 29% в старых; 40% либо уже ощущают их плоды, либо ожидают их в течение 1–2 лет, а еще 39% — в течение до 5 лет. Основными целями при этом являются: использование компетенции для новых возможностей и способов ведения бизнеса и роста (39%) и освоение новых компетенций для роста бизнеса (20%);

- необходимость постоянного цифрового обучения сотрудников (не реже 1 раза в год) отметили 44%, связывая его с постоянным экспериментированием;

- потребность в новом лидерстве одинаково важна как для находящихся в начале процесса ЦТ компаний (80% опрошенных), так и для вполне зрелых в этом отношении (более 50%). При этом последние куда больше преуспели в формировании таких лидеров, они чаще формируют культуру распределенного лидерства — понижают уровень принятия решений в своих организациях и создают различные кросс-функциональные группы (так называемые проектные «сверкающие команды»);

- проблема не только в лидерах, но и в участии сотрудников, и в моделях их поведения. Активность работников в инициировании изменений гораздо выше в компаниях, которым меньше 10 лет (55% опрошенных) по сравнению со старыми компаниями, существующими 50 и более лет (35%).

Согласно исследованию консультационной компании Altimeter-Prophet, слишком много бизнесов продолжает применять реактивный и несистемный подход к ЦТ, ставя отдельные цели разным подразделениям, инвестируя в отдельные технологии без общего видения и общеорганизационных задач и усилий. Проведенный ими опрос 528 руководителей и стратегов по ЦТ для подготовки их ежегодных докладов выявил следующие ключевые тренды 2017–2018 гг. (<https://www.briansolis.com/2019/01/the-2018-2019-state-of-digital-transformation>):

- ЦТ постепенно приобретают более системный межфункциональный характер;

- основными факторами (драйверами) ЦТ являются потребности и возможности роста бизнеса (51%), конкурентное давление (41%), а также новые регулирующие требования (38%);

- основные усилия направлены на совершенствование системы контактов с потребителями (54%) и соответствующей инфраструктуры (45%). При этом отмечается, что 41% компаний осуществляет инвестиции в ЦТ без соответствующих исследований «цифровых потребителей»;

- больше 50% опрошенных подтверждают наличие инновационной цифровой культуры и инновационных групп в своих компаниях;

- проблемными областями ЦТ участники опросов отмечают следующие: затратный процесс (28%), разные аспекты организационной культуры, включая сопротивление (26%), проблемы юридического характера и комплаенса (соответствия регулирующим требованиям) (26%);

- недостаток экспертов по ЦТ отмечается в 31% случаев, поэтому инвестирование в формирование новых компетенций и создание новых рабочих мест осуществляют 53% компаний, а обучающие программы имеются в 62% компаний.

В России также недавно был проведен опрос с охватом 15 отраслей [12] и выявлено, что процесс ЦТ у нас только набирает обороты и очень неравномерен как по отраслям (лидерами являются ИТ и финансовый сектор), так и по акцентированию разных проблем. Всего 35% обследованных компаний уже имеют готовую стратегию ЦТ и внедряют ее, более 60% все еще находятся на стадии начальной разработки, а 10% вообще пока не занимаются ЦТ. Среди основных направлений выделяются следующие (в порядке их значимости для топ-менеджмента):

- формирование инновационной культуры внутри компании (67,2%);



- обеспечение клиентоцентричности — цифровой клиентский сервис, омниканальность, цифровой маркетинг и коммуникации (65,6%);
- аналитика больших данных для адаптации продуктов и сервисов и поведенческого маркетинга (57,8%);
- кадровая стратегия — новые подходы вовлечения и развития сотрудников на основе особой цифровой культуры и мышления (50%);
- экосистемы — создание и развитие платформ для взаимодействия с партнерами (48,4%);
- система управления ценностными предложениями (37,5%).

Если кратко охарактеризовать каждое из этих направлений, то выявлено следующее. В *области инновационной культуры* около 70% отметили, что работа с инновациями в их компании сводится преимущественно к копированию лучших практик с рынка или опирается на мнение и опыт менеджмента в этом вопросе. Только в 27% компаний внедрением новых технологий занимается специальное подразделение. По *обеспечению клиентоцентричности* основной инструмент взаимодействия с клиентами — омниканальность — полностью используют всего 6% опрошенных (в основном в ритейле и банковском секторе), а 75% отмечают незавершенность этого процесса. В *использовании больших данных* основная доля компаний все еще сфокусирована на сборе, сегментации, очистке и анализе данных (66%), только совсем незначительная часть уже начала использовать данные как ресурс для адаптации своих продуктов и услуг (6%) и совсем немного компаний, которые предоставляют свои данные в качестве сервиса или продукта, а отдельные бизнес-подразделения в этой области вообще исчисляются единицами. *Кадровая стратегия* признана одной из самых проблемных зон в ЦТ. Недостаток цифровой зрелости (знаний и компетенций) отмечают 61,4% респондентов, оценивают ее как высокую только 5%, нехватку квалифицированных кадров ощущают 60,9%, занимаются поиском новых кадров 70%. Эти оценки в значительной степени коррелируют с оценками специалистов в других странах. В *сфере партнерских отношений* среди опрошенных пока 40% имеют совместные продукты или оказывают услуги через цифровую интеграцию (в основном в ИТ, финансовом секторе, консалтинге и в медицине), 20% собираются создавать такие партнерства. *Цифровизацию как ценность* (важность цифровых каналов для клиентов при принятии их решений) признают только около 20% опрошенных, большая

часть их (60%) рассматривают ее наравне с другими факторами.

Основным препятствием на пути ЦТ большая часть опрошенных российских топ-менеджеров назвали отсутствие понятной стратегии (53,2%), а менеджеры среднего звена и сотрудники чаще отмечали недостаточность компетенций и знаний, страх изменений и риски, а также позицию руководства.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ

Из вышеприведенного обзора мнений руководителей бизнеса становится понятно, что одним из главных сохраняющихся вызовов менеджменту в процессе ЦТ в бизнесе является **необходимость формирования нового цифрового управленческого мышления**. Прежде всего здесь речь идет об организационной культуре, т. е. о том, как менеджеры видят и воспринимают ЦТ и связанные с ними различные проблемы бизнеса, как выстраивают взаимоотношения и как находят пути решения проблем с учетом новых ценностей и технологий [13].

Первой ключевой является **проблема лидерства**. Лидерство проявляется по-разному: это понимание и инициирование перемен, руководство процессом ЦТ — введение новых руководящих должностей с соответствующими компетенциями и обязанностями (CDO), широкое распространение цифровой культуры и современных методик проектного управления, организация обучения сотрудников. Перед лидерами стоят следующие задачи (<https://www.zs.com/-/media/pdfs/change-management-for-digital-transformations-cio.pdf?la=en>) [14]:

- цифровое «бифокальное видение» как операционных, так и стратегических проблем организации как ориентир и мотиватор изменения поведения;
- интеграция ЦТ в стратегию организации и во все сферы деятельности компании для обеспечения новых конкурентных преимуществ;
- обеспечение «цифрового духа» в организации — гибкости в проектной деятельности (agile)², коммуникаций, быстроты изменений и необходимых данных;
- понимание возможностей новых технологий, изменения поведения и опыта потребителей;

² Согласно опросу, в России на принципах agile работают примерно 16% обследованных компаний [12].



- создание экосистем — новых сетей, объединяющих людей, технологии, компетенции и идеи вне компании для обеспечения их последующей синергии;

- разработка метрик для оценки прогресса в ЦТ;

- обеспечение формирования новых навыков и компетенций (персональных и организационных);

- выработка «мягких лидерских качеств» — сочетание знания концепций бизнеса и идей творчества и дизайна, разных стилей и моделей лидерства, позволяющих проявлять сдержанность, так как часто трудно ожидать быстрых перемен в процессе сложных трансформаций.

Некоторые характеристики таких лидеров:

- умение видеть назначение организации, особенно в условиях распределенной среды, нечеткой структуры и автономии в принятии решений;

- умение создавать условия для экспериментирования;

- умение стимулировать людей думать иначе, особенно в отношении потребностей клиентов и партнеров;

- умение способствовать взаимодействию людей через существующие границы и барьеры: технологические, отраслевые, административные и культурные.

Второй проблемой нового мышления является **понимание связи технологии, процессов, людей и организации**, того, как цифровые технологии меняют характер работы, как люди приспосабливаются к этим технологиям, как трансформируется организация под решение тех или иных групповых задач, как меняется организация работы с клиентами.

Третьей ключевой проблемой является **стратегическая маркетинговая трансформация (стратегический CRM)** [15]. Инвестирование в технологии без понимания ожиданий, предпочтений и ценностей потребителя, без вовлеченности клиентов и позитивного клиентского опыта (основы так называемого «века потребителя») — неверная стратегия, которая не может дать нужный результат. Принципиальным в контактах с клиентами становятся не просто вопросы инструментария, а то, как отдельные инструменты могут решить проблемы клиентов, отвечают их потребностям и обучают клиентов и производителей. Именно такая стратегия создает уникальную потребительскую ценность, а компания становится «системным интегратором» в ее создании.

Четвертой проблемой является **переосмысление модели бизнеса**. Группа экспертов Стокгольмской

школы экономики подготовила масштабное исследование практики управления процессом ЦТ, и в фокусе их внимания оказались новые бизнес-модели, изменяющие облик целых отраслей: автомобильной, телекоммуникаций, масс-медиа, индустрии развлечений и путешествий, городского хозяйства и др. — всего 15 кейсов [1]. Ими было выявлено 10 взаимосвязанных стратегических вызовов менеджменту.

1. Структурные вызовы, связанные с ролью и рыночным позиционированием технологических платформ, меняющих границы отраслей, структуру собственности и роль лидеров платформ, стратегии, управленческие процессы, создающих новые условия конкурентного сотрудничества (co-opetition).

2. Управление большими данными (БД) и создание новых ценностей посредством цифровизации. Ключевыми проблемами здесь являются организация анализа БД (у себя в компании или путем аутсорсинга), использование преимуществ конкурентного сотрудничества для обеспечения выгод конечных пользователей, этические аспекты управления БД, операционные процессы управления БД.

3. Клиентоцентристский подход и использование сети потребителей как одной из основных характеристик четвертой промышленной революции. В том числе это связано с развитием экономики совместного потребления, когда важна не собственность на тот или иной продукт, а совместное его использование (так называемый «организационный потребитель») с помощью цифровых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Этот вызов связан с принципиальными изменениями в системе маркетинга и маркетинговых технологий.

4. Процесс цифровизации включает разработку, производство, внедрение и использование новых цифровых решений и предложений и их масштабирование. Управленческая задача — перевод этих пилотных проектов в работающие и масштабируемые бизнес-модели, ориентированные на расширяющиеся рынки.

5. Переход от бизнес-моделей, ориентированных на продукты, к моделям, ориентированным «на решение как услугу». По сути, речь идет о сдвиге от транзакционных моделей к моделям взаимодействия. Примеры: Philips продвигает концепцию «освещения как услуги», Volvo/Ericsson — «подключенный автомобиль», транспортная компания Nobina — «мобильность как услуга» для горожан.

6. Разработка новых кооперативных бизнес-моделей с участием и взаимодействием нескольких игроков.



7. Партнерство больших и малых предпринимательских фирм в процессе создания инновационных продуктов. Преимуществом малых предприятий в этой сфере является то, что они изначально являются «цифровыми» и используют бизнес-модель с потенциалом ее масштабирования. В то же время они нуждаются также в использовании преимуществ существующих предприятий, с точки зрения их финансовых ресурсов, устоявшихся кооперационных сетей, опыта, базы знаний и т.д.

8. Создание новых связанных межотраслевых бизнесов, бизнес-моделей и соответствующих цифровых рынков на принципах конвергенции на основе ИКТ: медиа, транспорта, автопроизводителей, сферы домохозяйств и бытовых устройств и других отраслей. Один из недавних примеров: Google поглощает Nest (производителя термостатов, дымовых детекторов и сигнализации).

9. Реорганизация цифровых потребителей: управление альянсами потребителей, формирование новой потребительской инфраструктуры. Особенно это видно в проектах «умных городов», где происходит слияние частных и общественных организаций в качестве пользователей новых цифровых продуктов и услуг.

10. Управление с учетом политической, социальной, институциональной и этической стороны цифровизации бизнеса. По мере увеличения потока данных в глобальном масштабе и разнообразия их источников ключевыми становятся проблемы приватности и собственности информации, ее хранения, передачи и использования; цифровых продуктов/решений и другой интеллектуальной собственности, включая их защиту и обеспечение безопасности; проблемы обеспечения доверия разных стейкхолдеров, а также проблемы соответствия законодательству и регулированию, взаимодействия бизнеса и государства.

ВЫВОДЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование уровней цифровой зрелости бизнеса позволяет определить характер комплексных проблем бизнеса в условиях ЦТ и пути их решения. Большинство этих проблем связаны даже не столько с новыми технологиями и их использованием в операционных процессах, столько с необходимостью перестройки всего управленческого мышления, организационной культуры, ролей менеджеров и лидеров, систем управления организациями, механизмов разработки стратегий и обеспечения взаимодействия с потребителями и партнерами.

Дальнейший анализ этих проблем предполагает углубленные эмпирические исследования международной и российской практики ЦТ, расширение выборок и опросов специалистов и менеджеров, дальнейшее обобщение теоретических взглядов ученых и экспертов разных стран. Особый интерес представляют вопросы, связанные с проблемами культуры (неготовность, сопротивление изменениям, недостаток лидерства, этика ЦТ), формированием новых компетенций, ролями менеджмента и менеджеров, соотношением рационального (искусственного интеллекта и сфер его применения, часть из которых сейчас уже очевидна) и иррационального в менеджменте (смыслов, ценностей, творчества, искусства управления, сложных человеческих взаимоотношений, эмоционального и духовного интеллекта и др.). Комплексное изучение этих проблем (помимо овладения чисто цифровыми компетенциями) необходимо все больше включать в различные образовательные бизнес-программы по цифровой трансформации, предложение которых в последние годы явно демонстрирует рост во всех ведущих учебных заведениях мира и бизнес-школах.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Andersson P., Movin S., Mähring M., Teigland R., Wennberg K., eds. Managing Digital Transformation. Stockholm School of Economics Institute for Research (SIR). BrandFactory, Göteborg. 2018:23–39. URL: <https://www.hhs.se/contentassets/a3083bb76c384052b3f3f4c82236e38f/managing-digital-transformation-med-omslag.pdf>.
2. Coleman D. A Multifaceted Approach to Digital Transformation. Feb 12, 2018. URL: <https://www.cmswire.com/digital-experience/a-multifaceted-approach-to-digital-transformation>.
3. Demirkan H., Spohrer J.C., Welsler J.J. Digital Innovation and Strategic Transformation. *IT Professional*. 2016:14–18. URL: <https://doi.org/10.1109/MITP.2016.115>.
4. Sow M., Aborbie S. Impact of Leadership on Digital Transformation. *Business and Economic Research*. 2018;8(3):139–148.
5. Апелло Ю. Agile менеджмент. Лидерство и управление командами. М.: Альпина паблишер; 2018. 533 с. Apello Yu. Agile management. Leadership and team management. Moscow: Alpina Publisher; 2018. 533 p. (In Russ.).



6. Morphy E. Change Management for Digital Transformation. 2018. URL: <https://www.cmswire.com/digital-workplace/change-management-for-digital-transformation>.
7. Olavsrud T. Change Management for Digital Transformation: What's different? *CIO*. Aug. 3, 2017. URL: <https://www.cio.com/article/3211898/change-management-for-digital-transformation-whats-different.html>.
8. Долан С., Гарсия С. Управление на основе ценностей. М.: Претекст; 2008. 313 с.
Dolan S., Garcia S., *Managing by values*. Moscow: Pretext; 2008. 313 p. (In Russ.).
9. Трачук А. В., Линдер Н. В. Четвертая промышленная революция: как влияет Интернет вещей на взаимодействие промышленных компаний с партнерами. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2018;3(108):16–29.
Trachuk A. V., Linder N. V. The Fourth industrial revolution: How the Internet of things affects the interaction of industrial companies with partners. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment*. 2018;3(108):16–29. (In Russ.).
10. Hirt M., Willmott P. Strategic Principles for Competing in the Digital Age. *McKinsey Quarterly*. May 2014. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/strategic-principles-for-competing-in-the-digital-age>.
11. Kane G. C., Palmer D., Phillips A. N., Kiron D., Buckley N. Coming of Age Digitally. *MIT Sloan Management Review and Deloitte Insights*. June 2018:7–12. URL: <https://sloanreview.mit.edu/digital2018>.
12. Рыжков В., Чернов Е. Нефедова О., Тарасова В. Цифровая трансформация в России. Аналитический отчет на основе результатов опроса российских компаний. URL: http://www.interface.ru/iarticle/files/39873_50679725.pdf.
Ryzhkov V., Chernov E., Nefedova O., Tarasova V. Digital transformation in Russia. Analytical report based on the results of a survey of Russian companies. URL: http://www.interface.ru/iarticle/files/39873_50679725.pdf. (In Russ.).
13. Roe D. Why a Digital Mindset Is Key to Digital Transformation. *CMSWire*. March 8, 2018. URL: <https://www.cmswire.com/digital-workplace/why-a-digital-mindset-is-key-to-digital-transformation>.
14. Rickards T., Sohoni V. Transfer in chief: The new chief digital officer. *McKinsey*. 2015. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/transformer-in-chief-the-new-chief-digital-officer>.
15. Аренков И. А., Крылова Ю. В., Ценжарик М. К. Клиентоориентированный подход к управлению бизнес-процессами в цифровой экономике. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2017;10(6):18–30.
Arenkov I. A., Krylova Yu. V., Tsenzharik M. K. Customer-centred approach to managing business processes in the digital economy. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki*. 2017;10(6):18–30. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Дмитрий Владимирович Кузин — доктор экономических наук, профессор Департамента менеджмента, Финансовый университет; вице-президент Европейского совета по бизнес-образованию (ЕСБЕ), Москва, Россия
dvkuzin@inbox.ru

ABOUT THE AUTHOR

Dmitryi V. Kuzin — Doctor of Economics, Professor of Management Department of the Financial University; Vice President of the European Council for Business Education (ECBE), Moscow, Russia
dvkuzin@inbox.ru

*Статья поступила 04.06.2019; принята к публикации 19.06.2019.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article received on 04.06.2019; accepted for publication on 19.06.2019.
The author read and approved the final version of the manuscript.*



Гендерная асимметрия малого бизнеса (на примере Москвы)

М.Е. Баскакова

Институт экономики РАН, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-0439-0646>

АННОТАЦИЯ

В статье на примере столичного региона исследуются тенденции, проблемы и перспективы более широкого вовлечения в предпринимательство женщин как наиболее профессионально образованной части рабочей силы страны, что могло бы, с одной стороны, придать необходимую динамику процессу развития предпринимательства, а с другой стороны, расширить возможности и гибкость профессиональной занятости самих женщин. Цель статьи – анализ сложившейся гендерной асимметрии параметров российского предпринимательства и их особенностей в столичном регионе, выявление гендерных различий в барьерах, с которыми сталкиваются предприниматели в своей деятельности, оценка возможности и условий расширения занятости женщин в малом и среднем бизнесе. Работа опирается на данные Росстата, полученные в рамках проектов «Обследование населения по проблемам занятости» (ОНЗМБ) и «Комплексное наблюдение условий жизни населения» (КОУЖ), а также опроса населения Москвы, занятого в малом бизнесе, который был проведен Институтом экономики РАН в 2015 г. В статье показано, что барьеры, с которыми сталкиваются предприниматели в своей деятельности, не носят дискриминационный характер, а отличия в ожиданиях государственной поддержки, демонстрируемые предпринимателями-мужчинами и предпринимателями-женщинами, в основном отражают разницу в размерах их бизнеса и разделении этого бизнеса по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: женщины; малый бизнес; гендерная асимметрия; статус занятости; образовательный потенциал; работодатели; самозанятые; помогающие на семейном предприятии; стереотипы; гендерный разрыв оплаты труда

Для цитирования: Баскакова М.Е. Гендерная асимметрия малого бизнеса (на примере Москвы). *Мир новой экономики*. 2019;13(3):100-111. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-100-111

Gender Asymmetry of Small Business (on the Example of Moscow)

M.E. Baskakova

Institute of Economics, Russian Academy of Sciences
<https://orcid.org/0000-0002-0439-0646>

ABSTRACT

The article examines trends, problems and prospects for broader involvement in entrepreneurship of women as the most professionally educated part of the country's manpower, which could, on the one hand, impart the necessary dynamics to the business development process, and, on the other hand, expand opportunities and flexibility of professional employment of women themselves. The purpose of the article is to analyse the existing gender asymmetry of the parameters of Russian entrepreneurship and their characteristics in the capital, to identify gender differences in the barriers that entrepreneurs face in their work, to assess the possibilities and conditions for expanding employment of women in small and medium businesses. The work is based on data from Rosstat, obtained in the framework of projects "Population survey on employment problems" and "Comprehensive monitoring of living conditions of the population", as well as from a survey of Moscow population engaged in small business, which was conducted by the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences in 2015. The author showed that barriers faced by entrepreneurs in their activities are not discriminatory, and the differences in expectations for government support, demonstrated by male and female entrepreneurs, mainly reflect the difference in the size of their business and segregation of the business by economic activity.

Keywords: women; small business; gender asymmetry; employment status; educational potential; employers; self-employed; unpaid family workers; stereotypes; the gender pay gap

For citation: Baskakova M.E. Gender asymmetry of small business (on the example of Moscow). *Mir novoi ekonomiki = Word of the new economy*. 2019;13(3):100-111. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-100-111

ВВЕДЕНИЕ

В Российской Федерации фактически равное количество профессионально занятых женщин и мужчин. Среди наемных работников уровень образования у женщин выше, чем у мужчин, что усиливает конкурентные возможности женщин при построении карьеры. Но в сфере ненаемного труда качество и масштабы занятости женщин пока оставляют желать лучшего. При этом все отчетливее проявляется необходимость стимулирования роста национальной экономики за счет развития малого и среднего бизнеса. И государственная поддержка вовлечения женщин в предпринимательство как наиболее профессионально образованной части рабочей силы могла бы придать динамику развитию этого процесса и расширить возможности профессиональной занятости самих женщин.

В этой ситуации полезно не только проанализировать уровень и масштабы участия женщин и мужчин в предпринимательстве, прорисовать социально-демографический «портрет» предпринимателей (мужчин и женщин), охарактеризовать масштабы и степень успешности их бизнеса, но и оценить возможности расширения занятости женщин в сфере малого и среднего бизнеса, выявить гендерные различия барьеров, с которыми сталкиваются предприниматели в своей деятельности, и определить меры поддержки, ожидаемые предпринимателями-женщинами и предпринимателями-мужчинами со стороны властей.

Проблемам, связанным с гендерной асимметрией предпринимательства, посвящено много международных исследований. В ряде работ при оценке развития предпринимательства и/или женской занятости обсуждаются гендерные различия в выборе работы на условиях найма или самостоятельной занятости, тенденции в изменении гендерного состава предпринимателей, межстрановые и межрегиональные отличия участия мужчин и женщин в бизнесе, влияние национальных законодательств на возможность начала и продвижения женщинами своего бизнеса, гендерное неравенство доступа к факторам производства¹ (http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2016-en, <http://unstats.un.org/unsd/gender/worldswomen.html>).

Особый интерес представляет международное исследование специфики женского предпринима-

тельства в семи странах (Украина, Молдова, Узбекистан, Кыргызстан, Литва, Словения и Восточная Германия), перешедших от централизованного планирования к рыночной экономике [1]. В нем охарактеризованы сходство и отличия проблем, с которыми сталкивается бизнес, возглавляемый женщинами и мужчинами. К сожалению, Российская Федерация не вошла в число стран, принявших участие в этой работе.

Вопросы соотношения мужчин и женщин среди ранних, а также устоявшихся/вынужденных и добровольных предпринимателей рассматриваются в отчетах (<https://www.gemconsortium.org/report>), в обзор которых уже больше десяти лет включена Российская Федерация. Наша страна каждый год формирует национальный доклад, в котором по установленной методологии отслеживаются изменения в гендерной структуре российского предпринимательства. Эти наблюдения показывают, что в России эта структура асимметрична, мужчины более активны во всех предпринимательских группах, что типично для стран-участниц Global Entrepreneurship Monitor (GEM) [2].

На национальном уровне интерес к возможностям развития женского предпринимательства возник в период перестройки. В 1990 г. Госкомстат СССР провел социологический опрос, направленный на изучение условий труда и быта женщин². Опрос показал отставание женщин от мужчин в готовности к предпринимательству (только 15,3% опрошенных женщин хотели иметь собственное дело и еще 7,0% готовы были стать предпринимательницами при острой необходимости, у мужчин соответствующие доли составляли 25,0 и 9,9%).

В период становления рыночных отношений исследований, посвященных гендерным проблемам ненаемного труда, было мало. В первых работах о проблемах женского предпринимательства в контексте положения женщин в обществе на основе государственной статистики и социологических опросов были даны социально-демографические портреты предпринимателей, раскрыты источники финансирования и способы открытия женщинами и мужчинами своего дела, охарактеризованы барьеры, стоящие перед ними на этом пути [3, 4].

Особенности мужского и женского подхода к руководству предприятием стали предметом

¹ Женщины в сфере труда: тенденции в 2016 году. М.: МОТ, 2018. 141 с.

² Условия труда и быта женщин. Стат. сборник. М.: Республиканский информационно-исследовательский центр Госкомстата России; 1992. 511 с.

Таблица 1 / Table 1

**Структура ненаемной занятости в разных регионах мира, % /
Structure of self-employment in different parts of the world, %**

Регион	Ненаемные работники, всего	Из них		
		работодатели	предприниматели без наемных работников	помогающие члены семейного предприятия
Весь мир	100,0	5,3	74,3	20,4
Страны с низким уровнем дохода	100,0	2,5	65,1	32,4
Страны со средним уровнем дохода (нижняя подгруппа)	100,0	3,09	76,09	21,0
Страны со средним уровнем дохода (верхняя подгруппа)	100,0	7,2	77,7	15,1
Страны с высоким уровнем дохода	100,0	28,1	65,5	6,5
США	100,0	35,4	63,5	1,0
Западная Европа	100,0	37,5	58,3	4,2
Восточная Европа	100,0	15,0	75,2	9,8
Россия	100,0	17,5	77,8	4,7

Источник / Source: составлено по / compiled by: Key Indicators of the Labour Market (KILM) 2015. URL: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/research-and-databases/kilm/lang--en/index.htm>.

нескольких социологических исследований [5–7]. Также рассматривались перспективы женского предпринимательства в современном российском обществе [8].

Гендерные различия в уровне образования российских предпринимателей изучались на основе данных «Национального обследования бюджетов домашних хозяйств и участия в социальных программах НОБУС» (2003) [9] и «Комплексного наблюдения условий жизни населения» (2014) [10]. Оба исследования показали, что в России предпринимательство является одной из немногих сфер деятельности, в которых женщины по уровню образования уступают мужчинам, причем со временем эта ситуация не меняется.

**ГЕНДЕРНАЯ АСИММЕТРИЯ
МАСШТАБОВ ЗАНЯТОСТИ
НЕНАЕМНЫМ ТРУДОМ**

В России работники, занятые не по найму, составляют незначительную часть всего работающего населения. В 2016 г., по данным Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ), только 7,2% всех занятых работали не по найму

(5,4 млн чел.), и эта доля меньше среднемировых значений и меньше доли ненаемных работников среди занятых в США, странах Западной и Восточной Европы (табл. 1).

Хотя женщины составляют больше половины всех занятых в стране (в 2017 г. — 51%), среди занятых ненаемным трудом они в меньшинстве, и их представительство сокращается. В 2003 г. доля женщин среди занятых «не по найму» равнялась 49%, в 2008 г. — 44%, в 2017—40,2% (табл. 2).

Поэтому неудивительно, что в международном рейтинге по уровню развития женского предпринимательства наша страна находится на 56-м месте среди рассматриваемых 70 стран, а это соответствует уровню развития женского предпринимательства латиноамериканских стран (<http://eawfpress.ru/press-tsentr/news/biz/zhenskoe-predprinimatelstvo-v-tsifrakh>).

**ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТАТУСАХ**

По методологии Международной организации труда (МОТ), совокупность занятых не по найму

Таблица 2 / Table 2

Динамика гендерного состава предпринимательского сообщества в Российской Федерации, 2008–2017 гг., % / Dynamics of the gender composition of the business community in the Russian Federation, 2008–2017, %

Показатель	2008 г.		Доля среди женщин среди имеющих статус	2015 г.		Доля женщин среди имеющих статус	2017 г.		Доля женщин среди имеющих статус
	Доля среди всех занятых соответствующего пола			Доля среди всех занятых соответствующего пола			Доля среди всех занятых соответствующего пола		
	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины			
Работающие не по найму	6,3	7,8	44,0	6,3	8,1	42	5,5	7,7	40,2
Из них:									
работодатели	1,2	1,8	38,0	0,9	1,7	33	0,9	1,8	31,2
члены кооперативов	0,2	0,4	46,2	0,0	0,0	41	0,0	0,0	29,9
самозанятые	4,7	5,4	38,4	5,0	6,0	44	4,2	5,5	42,0
помогающие на семейном предприятии	0,1	0,2	41,3	0,4	0,4	50	0,4	0,4	49,0

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

объединяет: работодателей, самозанятых, членов производственных кооперативов и лиц, помогающих на семейном предприятии. В России среди занятых не по найму самая многочисленная группа — самозанятые (77,8% всех ненаемных работников, что выше среднемирового уровня). На втором месте по численности стоят работодатели (17,5%, что почти в три раза выше среднемирового уровня, но в два раза меньше, чем в Западной Европе и США). Далее следуют помогающие на семейном предприятии (5%, что соответствует показателям экономически развитых стран с высоким уровнем доходов). Численность членов производственных кооперативов близка к 0 (см. табл. 1).

В России женщины все меньше стремятся становиться предпринимателями. В результате сообщество занятых не по найму становится все более гендерно асимметричным: в 2008 г. среди занятых не по найму было 44% женщин, в 2017 г. — 40,2%. И внутри предпринимательского сообщества женщины все больше концентрируются на низко-статусных позициях, что увеличивает гендерную асимметрию внутри сообщества. Вопреки мировым

тенденциям в России снижается доля женщин среди работодателей (с 38 до 31,2% за 2008–2017 гг.) и растет их доля среди помогающих на семейном предприятии (с 41,3 до 49%) и самозанятых (с 38,4 до 42%) (см. табл. 2).

Гендерная асимметрия столичных предпринимателей, в целом соответствуя общероссийской, является еще более выраженной. Так, по данным Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ), в 2016 г. в Москве женщины составляли треть (33,9%) всех ненаемных работников, а среди владельцев собственного предприятия их только 25,5%. Причем среди владельцев, работающих с привлечением наемного персонала, женщин было 22,5%, а без привлечения наемного персонала — 35,5%. Среди индивидуальных предпринимателей женщин — 36,4%, а среди помогающих на семейном предприятии большинство — женщины (54,5%) (табл. 3).

Аналогичная ситуация и в малом бизнесе. Как показало Обследование населения, занятого в малом бизнесе г. Москвы (ОНЗМБ), среди работодателей в малом бизнесе женщин существенно меньше, чем мужчин (33,9 и 66,1% соответственно), а среди

Таблица 3 / Table 3

Гендерный состав работающих по статусу занятости, % / Gender composition of employment by employment status, %

Статус занятости	Доля мужчин	Доля женщин
Наемный работник	45,7	54,3
Владелец собственного предприятия, в том числе	74,5	25,5
с привлечением наемных работников	77,5	22,5
без привлечения наемных работников	62,5	37,5
Индивидуальный предприниматель	63,6	36,4
Помогающий на семейном предприятии	45,5	54,5
Всего	46,2	53,8

Источник / Source: КОУЖ / Complex observation of living conditions of the population.

Таблица 4 / Table 4

Возрастная структура предпринимателей, занятых в малом бизнесе столицы, % / Age structure of entrepreneurs engaged in small business in Moscow, %

Возраст, лет	Мужчины	Женщины
До 30	14,2	21,0
31–40	30,7	22,9
41–50	28,3	31,4
51+	26,8	24,8
Всего	100,0	100,0

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

самозанятых и помогающих на семейном предприятии женщины — в большинстве (56,4 и 56,5% соответственно).

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ЗАНЯТЫХ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ МОСКВЫ

В сфере ненаемного труда Москвы заняты женщины всех возрастов, с небольшим смещением в сторону среднего и пожилого возраста. Мужчины здесь активно начинают заниматься бизнесом после 30 лет (табл. 4). Среди предпринимателей до 30 лет женщины составляют 55%.

В Российской Федерации уровень образования населения очень высок, но в предпринимательском сообществе — относительно низок. В 2015 г. среди занятых по найму высшее образование имели 38,3% женщин и 29,4% мужчин, а среди ненаемных

работников доля имеющих высшее образование не только ниже, но и гендерная асимметрия — не в пользу женщин (21,2 и 23,4% соответственно). И, наоборот, среди наемных работников доля мужчин без профессионального образования существенно выше соответствующей доли женщин (24,5 и 17,1%), а среди предпринимателей соотношение обратное — 37,5 и 38,7% (табл. 5).

Возможно, отставание женщин от мужчин по уровню образования в сфере ненаемного труда связано с тем, что высокообразованные женщины способны успешно выстраивать профессиональные карьеры в менее рисковом сегменте экономики — сфере наемного труда. Достаточно сказать, что наша страна лидирует в мире по количеству женщин-руководителей — 43% компаний в России возглавляют женщины (<http://opora.ru/projects/zhenskoe-predprinimatelstvo>).

Таблица 5 / Table 5

Структура занятых по уровню образования и статусу в 2015 г., % / Employment structure by education level and employment status in 2015, %

Пол	Всего	В том числе имеют образование					
		высшее	среднее профессиональное		среднее общее	основное общее	не имеют основного общего
			подготовка специалистов среднего звена	подготовка квалифицированных рабочих (служащих)			
Мужчины – всего	100	28,9	21,9	23,6	21,0	4,2	0,3
В том числе:							
работающие по найму	100	29,4	22,1	24,0	20,3	4,0	0,2
работающие не по найму	100	23,4	19,9	19,2	30,0	6,6	0,9
Женщины – всего	100	37,2	29,9	14,5	15,6	2,6	0,1
В том числе:							
работающие по найму	100	38,3	30,3	14,4	14,7	2,3	0,1
работающие не по найму	100	21,2	24,6	15,7	30,2	7,5	1,0

Источник / Source: Росстат / Rosstat.

В Москве образовательный потенциал занятых выше, чем по стране, но различия, в том числе гендерные, в уровне образования наемных и ненаемных работников существуют, правда, на ином уровне (табл. 6). В столичном малом бизнесе среди представителей ненаемного труда уровень образования москвичек очень высок (64,8% имеют высшее образование), но они все равно по этому параметру уступают мужчинам (70,6%). И, наоборот, среди занятых ненаемным трудом доля женщин, не имеющих профессионального образования, выше, чем среди мужчин (12,4 и 7,1% соответственно).

Интересны различия брачного статуса мужчин и женщин, занятых ненаемным трудом. В целом, ситуацию можно охарактеризовать так: наличие семьи для мужчин является фактором, способствующим их занятию бизнесом, для женщин — сдерживающим (табл. 7). Если среди москвичей, принявших участие в опросе работников малого бизнеса, занятых ненаемным трудом, женщины составили 45,3%, то среди женатых/замужних доля женщин оказалась только 38,2%. Вероятно, это является следствием распространения традиционного разделения ролей, по которому функция «кормильца» ложится глав-

ным образом на мужчину, а заработок женщины вторичен, но заботы о семье и воспитании детей являются ее прерогативой. В таких условиях женщины чаще выбирают меньший заработок, но на условиях, позволяющих более комфортно сочетать семейные и профессиональные обязанности, что чаще встречается при работе по найму. Реализация такого разделения возможна в полных семьях. Вне их ареала традиционное разделение ролей, по понятным причинам, часто не срабатывает, и значение женского заработка существенно повышается. Это подталкивает часть женщин к смене приоритетов при выборе места работы, выводя их в поисках более высоких заработков в сферу предпринимательства. Именно поэтому среди неженатых/незамужних предпринимателей доля женщин оказывается выше.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСПЕШНОСТИ УЧАСТИЯ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Опрос показал, что прибыльность участия женщин в предпринимательстве существенно уступает прибыльности участия в нем мужчин. У первых ответ на вопрос: «Каков был ваш среднемесячный

Таблица 6 / Table 6

Гендерные различия в уровне образования предпринимателей, занятых в малом бизнесе столицы, % / Gender differences in the educational level of entrepreneurs engaged in Moscow small business, %

Уровень образования	Мужчины	Женщины
Высшее	70,6	64,8
Незаконченное высшее	6,3	5,7
Среднее профессиональное	12,7	16,2
Начальное профессиональное	3,2	1,0
Полное среднее	7,1	12,4
Всего	100,0	100,0

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

Таблица 7 / Table 7

Гендерный состав предпринимателей, занятых в малом бизнесе Москвы, в зависимости от брачного статуса, % / Gender composition of entrepreneurs engaged in Moscow small business by marital status, %

Семейный статус	Мужчины	Женщины
Женат/замужем	61,8	38,2
Разведен (-а)	51,0	49,0
Вдовец/вдова	11,1	88,9
Никогда не состоял (-а) в браке	40,0	60,0
Всего	54,7	45,3

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

заработок/доход в последние полгода „чистыми на руки”?» был: «56 тыс. руб.», у вторых — «86 тыс. руб.», т.е. гендерный разрыв в предпринимательских доходах составил 34,7 п.п., что существенно больше этого разрыва в оплате труда наемных работников (в 2015 г. — 27,4 п.п.).

Гендерные различия в предпринимательских доходах формируются в первую очередь под воздействием сегрегации бизнеса по видам экономической деятельности (женщины чаще, чем мужчины, организуют свой бизнес в низкодоходных сегментах экономики). По данным опроса предпринимателей, занятых в малом бизнесе, доля женщин среди них составляла 44%. Но в самом высокодоходном виде экономической деятельности (среди четырех выделенных) — «операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг и пр.», где среднее значение доходов предпринимателей равнялось 82 тыс. руб., женщин было только 41%. В строительстве (среднее значение доходов — 79 тыс. руб.) —

13%. В оптовой и розничной торговле (среднее значение доходов — 72 тыс. руб.) — 53%. В иных видах экономической деятельности с самым низким средним значением дохода (70 тыс. руб.) доля женщин была самая высокая — 55%.

Можно предположить также, что гендерные различия в доходах предпринимателей возникают потому, что размер бизнеса женщин в среднем меньше, чем у мужчин, о чем свидетельствует гендерная асимметрия предпринимательских статусов, рассмотренная выше.

Важным фактором формирования гендерного разрыва в предпринимательских доходах является заниженная оценка женщинами своих возможностей зарабатывать, а также различие в представлении мужчин и женщин о социальных нормах заработков. Так, в среднем сумма, названная женщинами-предпринимательницами в ответ на вопрос: «Какой должна быть ваша зарплата/доход, что бы вы назвали ее хорошей?» была равна

Таблица 8 / Table 8

Мнение предпринимателей, занятых в малом бизнесе Москвы, о том, какие факторы препятствуют развитию их бизнеса, %* / The opinion of entrepreneurs engaged in Moscow small business on factors hindering the development of their business, %*

Факторы, препятствующие развитию бизнеса	Доля предпринимателей, назвавших фактор, препятствующий развитию их бизнеса, %	
	Мужчины	Женщины
Сложности с привлечением заемных средств, кредитов	29,1	14,6
Высокая арендная плата	37,8	39,8
Высокие ставки налогов	31,5	35,0
Сложности с сертификацией, получением других разрешительных документов	21,3	17,5
Конкуренция со стороны более крупного бизнеса	44,1	27,2
Конкуренция со стороны других малых предприятий	37,8	39,8
Дефицит/дороговизна квалифицированной рабочей силы	15,7	3,9
Дефицит/дороговизна неквалифицированной рабочей силы	5,5	1,0
Административные барьеры	20,5	15,5
Проверки разного рода	21,3	19,4
Изменение законодательства	11,0	13,6
Слишком жесткое трудовое законодательство	3,1	1,9
Сложности с продажами, продвижением на региональном (московском) рынке	25,2	25,2
Сложности с продажами, продвижением на других рынках	13,4	11,7
Другое	12,6	24,3

* Сумма больше 100%, так как респондентам можно было отметить несколько факторов / The amount is more than 100%, as respondents could note several factors.

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

222,5 тыс. руб. в месяц, у мужчин — 326,9 тыс. руб. Иными словами, женщины априори задают себе более низкую планку доходности собственного бизнеса, что не может не сказаться на реальной эффективности их предпринимательства.

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ФАКТОРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

Как показал опрос, мужчины и женщины — предприниматели в малом бизнесе — испытывают разные трудности при развитии своего дела. Эти различия, как правило, связаны с размерами бизнеса женщин и мужчин, а также с меньшей амбициозностью женщин (табл. 8). Так, среди мужчин больше всего жалоб вызывала конкуренция со

стороны более крупного бизнеса (44,1% всех ответивших мужчин и 27,2% женщин). Женщины больше всего жалуются на конкуренцию, но... со стороны других малых предприятий (39,8% ответивших женщин и 37,8% мужчин).

Дефицит рабочей силы заботит мужчин чаще, чем женщин. И это, вероятнее всего, следствие того, что женщины чаще, чем мужчины, работают без привлечения наемного персонала. С этим же связано и то, что женщины реже жалуются на сложности с привлечением заемных средств, кредитов. В то же время женщины чуть чаще отмечают негативное воздействие на их бизнес изменений в законодательстве и высокие ставки налогов. Кроме того, женщины чаще мужчин (24,3 и 12,6% соответственно) высказывали свое мнение о факторах сдерживания

Таблица 9 / Table 9

Мнение предпринимателей, занятых в малом бизнесе Москвы, о том, какие виды поддержки со стороны московских властей были бы им полезны для развития бизнеса, %* / The opinion of entrepreneurs engaged in Moscow small business on types of support from the Moscow authorities useful for their business development, %*

Виды поддержки со стороны московских властей	Доля предпринимателей, обозначивших вид поддержки, %	
	Мужчины	Женщины
Бесплатные образовательные программы для предпринимателей на базе учебных заведений Москвы	17,3	18,4
Открытая видеотека с онлайн-курсами для предпринимателей	11,0	12,6
Рассмотрение индивидуальных обращений по вопросам защиты прав предпринимателей	26,8	23,3
Консультации по правовым и хозяйственным вопросам, возникающим при ведении бизнеса	24,4	28,2
Консультации по вопросам участия в государственном заказе	29,1	16,5
Предоставление гарантий перед банком при предоставлении кредита	29,1	16,5
Программа продвижения продукции на региональном (московском) рынке	21,3	22,3
Программа продвижения продукции на других рынках	15,0	10,7
Другое	7,9	8,7
Затрудняюсь ответить	18,1	27,2
Мы не нуждаемся в государственной поддержке	15,0	17,5

* Сумма больше 100%, так как респондентам можно было отметить несколько факторов / The amount is more than 100%, as respondents could note several factors.

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

развития бизнеса в свободном формате. Исследование показало отсутствие жалоб предпринимательниц на дискриминацию по признаку пола.

КАКАЯ ПОДДЕРЖКА НУЖНА БИЗНЕСУ

В последние годы исполнительные власти всех уровней все чаще стали говорить о развитии женского бизнеса. Это делает актуальным поиск наиболее эффективных мер государственной и региональной поддержки женщин, стремящихся развивать свой бизнес или решивших его начать.

Опрос московских предпринимателей показал, что у мужчин и женщин, хотя в целом близки, но все же различаются представления о том, как московские власти им могут помочь в развитии бизнеса. У мужчин на первом месте стоят ожидания по консультациям по вопросам участия в государственном заказе и помощи в предоставлении гарантий перед банком при предоставлении кредита (у женщин эти позиции занимают пятое и шестое место). Женщи-

ны в первую очередь хотят получить поддержку в виде консультаций по правовым и хозяйственным вопросам. И мужчин, и женщин практически одинаково волнуют вопросы продвижения их продукции на московском рынке (21,3% мужчин и 22,3% женщин). Но программы продвижения продукции на других рынках интересуют женщин реже, чем мужчин (10,7 и 15,0% соответственно), что также является отражением отмеченных ранее гендерных различий в размерах бизнеса. Анализ предложений, сформулированных предпринимателями обоих полов в свободной форме, показал, что предложения носят гендерно нейтральный характер и касаются прежде всего ожиданий снижения арендной платы и ставок по кредитам.

ИНДИКАТОРЫ КОМФОРТНОСТИ УСЛОВИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Важным индикатором степени комфортности условий для ведения бизнеса является желание

Таблица 10 / Table 10

Желание занятых в малом бизнесе, чтобы их ребенок стал предпринимателем, % / The desire of the peoples engaged in small business for their child becoming an entrepreneur, %

Ответ	Наемные работники		Ненаемные работники	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Да	28,9	28,1	25,4	31,5
Нет	10,0	17,0	10,9	11,2
Дети выросли	14,4	13,8	15,5	16,9
Пусть думают сами	46,7	41,1	48,2	40,4
всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник / Source: ОНЗМБ / Population screening on employment problems.

Таблица 11 / Table 11

Готовность наемного персонала, занятого в малом бизнесе, открыть свое собственное дело, % / The willingness of hired personnel employed in small businesses to start their own business, %

Ответ	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Хочу	41,6	30,6	100,0	100,0
Хочу	–	–	37,3	31
Хочу, но не знаю, как сделать	–	–	20,9	19
Хочу, но нет ресурсов	–	–	41,8	50
Не хочу	35,2	58,4	–	–
Затрудняюсь ответить	23,1	11,0	–	–
Всего	100,0	100,0	–	–

Источник / Source: ОНЗМБ Population screening on employment problems.

бизнесменов, чтобы их ребенок стал предпринимателем, а также желание наемного персонала, занятого в негосударственном секторе (кто знает плюсы и минусы продвижения частной экономической инициативы) самим открыть «дело».

Опрос показал, что среди имеющих детей наемных работников и бизнесменов тех, кто желает, чтобы их ребенок стал предпринимателем, в 1,5–3,0 раза (в зависимости от статуса занятости и гендерной принадлежности) больше, чем тех, кто настроен против подобного сценария (табл. 10). В этом вопросе у мужчин и женщин можно наблюдать консенсус с маленькой оговоркой, что мужчины все же чаще, чем женщины, готовы к самостоятельному решению детьми таких вопросов.

Ответы наемного персонала, занятого в малом бизнесе, на вопрос о желании и возможных пер-

спективах открыть собственное дело (табл. 11) оказались достаточно традиционными: у женщин стремление влиться в бизнес-сообщество оказалось меньше выражено, чем у мужчин: 58,4% опрошенных женщин категорически не захотели переходить в разряд предпринимателей (среди мужчин — 35,2%).

И у мужчин, и у женщин, желающих открыть свой бизнес, это решение находится на разных стадиях проработки и готовности к реализации. Среди мужчин, желающих открыть свой бизнес, доля тех, кто «просто хочет», превосходит аналогичную долю среди женщин (37,3 и 31,0%). Доли тех, кто хочет, но не знает, как это сделать, и у тех, и у других близки (20,9% — у мужчин и 19,0% — у женщин). А вот материальные трудности при открытии бизнеса женщины испытывают чаще мужчин.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование показало, что сегодня занятость женщин предпринимательством по своим масштабам и качеству уступает занятости мужчин. Более того, доля женщин среди ненаемных работников падает, уровень образования женщин, занимающихся бизнесом, и их предпринимательский статус остаются низкими.

Исследование показало также, что такая ситуация сложилась не из-за прямой дискриминации в отношении женщин, а является последствием распространения традиционного разделения труда (выражающегося в сегрегации бизнеса по видам экономической деятельности, в предпочтении женщинами наемной занятости, в низкой оценке женщинами своих предпринимательских возможностей).

Задача расширения участия женщин в предпринимательстве была озвучена в Национальной стратегии действий в интересах женщин на 2017–2022 гг., утвержденной 8 марта 2017 г. (<http://static.government.ru/media/files/njlkIvH7WCvOIYRmcucV4jdNihEmTOUe.pdf>). Меры, с помощью которых она будет решаться, пока только разрабатываются. Но уже сегодня понятно, что эти меры должны коснуться и наиболее уязви-

мых групп женщин, и тех сегментов бизнеса, в которых фиксируется концентрация женского предпринимательства.

При разработке мер по расширению предпринимательской активности женщин из групп риска попадания в ситуацию бедности (находящиеся в отпуске по уходу за ребенком, воспитывающие ребенка-инвалида, одинокие матери и ряд других) следует учитывать их ограниченные возможности в прохождении обучения/тренингов в очной форме и предусматривать создание условий для кратковременного присмотра за детьми.

Следует учитывать, что переход в предпринимательскую деятельность не всегда является восходящей или даже горизонтальной профессиональной мобильностью, а повышение уровня дохода может сопровождаться обесценением накопленного человеческого капитала. Для женщин это особенно чувствительно: из-за двойной трудовой нагрузки им сложнее, чем мужчинам, проходить переобучение.

Важной задачей является повышение самооценки женщин, их «социальной нормы» доходов и заработков. Способствовать этому может более широкое освещение успехов женского предпринимательства.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Enterprising Women in Transition Economies. Welter F., Smallbone D., Isakova N., eds. London: Ashgate Publishing Company; 2006. 227 p.
2. Верховская О. Р., Александрова Е. А., Богатырева К. А., Дзелепова М. В., Шмелева Э. В. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. Национальный отчет 2016/2017. URL: http://smb.gov.ru/files/images/gem_russia_2016-2017.pdf.
3. Бабаева Л. В. Женщины России в условиях социального перелома: работа, политика, повседневная жизнь. М.: Российский общественный научный фонд; 1996. 204 с.
4. Рошин С. Ю. Занятость женщин в переходной экономике России. М.: ТЭИС; 1996. 134 с.
5. Чирикова А. Е., Кричевская О. Н. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства. М.: Институт психологии РАН; 1996. 94 с.
6. Чирикова А. Женщина во главе фирмы. М.: Институт социологии РАН; 1998. 358 с.
7. Чирикова А. Е., Кричевская О. Н. Женщина-руководитель: деловые стратегии и образ «Я». *Социологические исследования*. 2000;(11):45–56.
8. Семенова Ю. А. Женское предпринимательство в современном российском обществе: особенности и перспективы. *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия. Социология. Политология*. 2014;14(2):17–19.
9. Мезенцева Е. Б., Хоткина З. А., Малышева М. М., Баскакова М. Е., Хаджалова Х., Назарова И. Б. Гендерные противоречия на рынке труда. Римашевской Н. М., ред. В сб. «Гендерные стереотипы в меняющемся обществе: опыт комплексного социального исследования». М.: Наука; 2009.
10. Баскакова М. Е., Соболева И. В. Образовательный потенциал российских работодателей: гендерный аспект. *Вопросы образования*. 2017;(4):83–103.

REFERENCES

1. Enterprising Women in Transition Economies. Welter F., Smallbone D., Isakova N., eds. London: Ashgate Publishing Company; 2006. 227 p.
2. Verkhovskaya O. R., Aleksandrova E. A., Bogatyreva K. A., Dzhelepova M. V., Shmeleva E. V. Global entrepreneurship monitor. Russia. National report 2016/2017. URL: http://smb.gov.ru/files/images/gem_russia_2016-2017.pdf. (In Russ.).
3. Babaeva L. V. Women of Russia in the conditions of social change: Work, politics, everyday life. Moscow: Russian Public Science Foundation; 1996. 204 p. (In Russ.).
4. Roshchin S. Yu. Employment of women in the transition economy of Russia. Moscow: TEIS; 1996. 134 p. (In Russ.).
5. Chirikova A., Krichevskaya O. Socio-psychological problems of the formation of female entrepreneurship. Moscow; 1996. 94 p. (In Russ.).
6. Chirikova A. Woman at the head of the company. Moscow: Institut Sotsiologii Rossiiskoi Akademii Nauk; 1998. 358 p. (In Russ.).
7. Chirikova A., Krichevskaya O. Female Leader: Business strategies and self-image. *Sotsiologicheskie issledovaniya*. 2000;(11):45–56. (In Russ.).
8. Semenova Yu. A. Female entrepreneurship in modern Russian society: Features and prospects. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya. Sotsiologiya. Politologiya*. 2014;14(2):17–19. (In Russ.).
9. Mezentseva E., Khotkina Z., Malysheva M., Baskakova M., Khadzhalova K., Nazarova I. Gender contradictions in the labour market. In *Gender stereotypes in changing society: Integrated Social Research Experience*. Rimashevskaya N., ed. Moscow: Nauka; 2009:83–186. (In Russ.).
10. Baskakova M., Soboleva I. The educational potential of the Russian employers: The gender aspect. *Voprosy obrazovaniya*. 2017(4):83–103. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Марина Евгеньевна Баскакова — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН, Москва, Россия
baskakovame@mail.ru

ABOUT THE AUTHOR

Marina E. Baskakova — Doctor of Economics, Leading Researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
baskakovame@mail.ru

Статья поступила 15.02.2019; принята к публикации 21.06.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article received on 15.02.2019; accepted for publication on 21.06.2019.

The author read and approved the final version of the manuscript.

DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-112-126
УДК 338.262(045)
JEL I21, I22, I28, I29, H52



Управление экономическими исследованиями в российских вузах: наукометрия и международные рейтинги

А.Е. Шаститко

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия;

Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-6713-069X>

А.Л. Зюбина

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-9751-7983>

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется сформировавшаяся в России среда академических исследований в области экономики и текущее состояние российской экономической науки. Исследована динамика публикационной деятельности российских научных образовательных организаций в области экономических наук за последние шесть лет и рассмотрены результаты ведущих российских вузов в предметных рейтингах QS и THE. Выявлены связи между сформировавшимися условиями, в которых работают российские ученые-экономисты, и результатами университетов в области экономики в данных рейтингах. Авторы рассуждают о необходимости расширения подхода для продвижения российской науки в мире и о том, что ряд текущих способов стимулирования и оценки деятельности российских ученых-экономистов со стороны регулятора образовательной системы в области экономических наук нуждается в обсуждении и, возможно, в той или иной степени модернизации.

Ключевые слова: международные рейтинги вузов; наукометрия; два дискурса; экономические исследования; экономическая наука

Для цитирования: Шаститко А.Е., Зюбина А.Л. Управление экономическими исследованиями в российских вузах: наукометрия и международные рейтинги. *Мир новой экономики*. 2019;13(3):112-126. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-112-126

Management of Economic Research in Russian Universities: Scientometrics and International Rankings

A.E. Shastitko

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia;

Center for Competition and Economic Regulation Research at RANEPА, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-6713-069X>

A.L. Zyubina

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-9751-7983>

ABSTRACT

The authors analyse the environment and its current state of academic research in the field of economics formed in Russia. We considered the publication activity over the past six years of Russian economic, educational organisations as well as the results of the leading Russian universities in the QS and THE subject rankings. Further, we also revealed the connections between the formed conditions in which Russian economics researchers have to work and the results of universities in these rankings. The authors presume the need for expanding approaches to promote Russian economic

science on the world stage. Therefore, we discussed current ways of stimulation and evaluation of the activities of Russian economic researchers and proposed that educational system governors use now need to be evaluated and perhaps improved.

Keywords: international University rankings; scientometrics; two discourses; economic research; economic science

For citation: Shastitko A.E., Zyubina A.L. Management of economic research in the Russian universities: Scientometrics and international rankings. *Mir novej ekonomiki = World of the new economy*. 2019;13(1):112-126. (In Russ.). DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-3-112-126

ВВЕДЕНИЕ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Государственное финансирование науки — один из главных способов поддержки фундаментальных исследований, который широко используется во всем мире. Правительства большинства стран придают особое внимание разработке программ финансирования науки и выделяют значительные средства на поддержку исследований. Это, в свою очередь, порождает спрос на разъяснение критериев, связывающих решение о финансировании с научными результатами. Наукометрия дает лучшие количественные инструменты для удовлетворения этого спроса. Важность отслеживания изменений науковедческих показателей подкреплена указом Президента России «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»¹ и государственной программой «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг.²

Потребность в эффективном менеджменте знаний привела к созданию системы оценки научной информации. Внедрение наукометрических методов оценивания исследований в академических дисциплинах является важным фактором для грамотного воздействия на траекторию развития науки. Однако для лучшего понимания управления предметом данного исследования необходимо учитывать контекст, в котором он развивался и находится сегодня.

В экономическом сообществе является общепризнанным фактом доминирование (по количеству, измеряемому интересу) направлений экономических исследований, отвечающих глобальной повестке, которую формируют преимущественно США [1]. С учетом того что экономисты периода СССР были сильно оторваны от глобальной науки, к началу 90-х гг. XX в. в России насчитывалось буквально несколько десятков экономистов, имеющих представление о западной экономической научной

мысли [2]. В последующее десятилетие после распада СССР большинство российских представителей отечественной экономической науки практически не занимались изучением новейших направлений теоретической экономики [3].

Последствия изоляции советских экономистов от участия в мировом процессе развития и сейчас проявляются в низкой степени интеграции российских ученых в международные тренды изучения экономики и слабом соблюдении методологических принципов, востребованных мировой научной общественностью. Особенно сильно это выражено в исследованиях авторов из провинциальных вузов страны, сотрудники экономических отделений которых довольно слабо реагируют на новые веяния в экономической теории [4].

Также известно, что опубликовать во влиятельном зарубежном издании статью, связанную с общими экономическими исследованиями, проще, чем рассматривающую проблемы внутренней региональной экономики, вне зависимости от профессионализма автора, применяемых методов и глубины его исследования [5]. Так, в случае публикации статьи, потенциально имеющей решающее прикладное значение для российской экономики, в журнале, не входящем в международные реферативные базы (Web of Science, Scopus), научный вклад ее автора в мировое знание может быть попросту не замечен. Лично для автора это отражается в наукометрическом выражении «(не)влиятельности» экономиста и на его материальном обеспечении, так как государственные программы по финансированию развития российской науки нацелены преимущественно на увеличение присутствия представителей российской науки в зарубежных изданиях (Программа 5–100, Программа «Развитие науки и технологий» и пр.).

Иными словами, молодой ученый разрывается между научной карьерой в области экономики, связанной с внутренними экономическими вопросами, и участием в международной повестке изучения экономики, которая позволяет работам исследователей с большей вероятностью попасть

¹ Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

² Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации „Развитие науки и технологий” на 2013–2020 годы».

в международные влиятельные журналы. Какое направление работы станет более привлекательным для начинающего свой путь в науке исследователя?

Вопрос, более известный как «проблема двух дискурсов» [6], уже не раз обозначался в работах, посвященных оценке состояния российской экономической науки. Проблема двух дискурсов окончательно сформировалась как явление в течение последних 20 лет, когда в России начали работать специалисты, получившие ученую степень по экономике в зарубежных вузах, а научные вопросы, касающиеся российского (внутреннего) дискурса, оказались на периферии интересов «российской экономической диаспоры» — экономистов, получивших образование/научные степени в России и работающих в иностранных университетах или других научных организациях. Игнорирование указанной проблемы при разработке академической политики неизбежно связано с ошибками как в части настройки стимулов исследователей, так и в части отдачи от тех ресурсов, которые государство направляет на решение поставленных задач.

Иначе говоря, российское экономическое общество оказывается разделено по объектам изучения. Наблюдается расхождение не только в научных интересах, но и в самой среде существования академического процесса: разные журналы для публикаций, чаще всего несовпадающие площадки для научной дискуссии (для специалистов международной экономики — это преимущественно англоязычные издания) [7], тематические конференции — различия в самой «среде обитания» представителей разных направлений одной науки. Финансовая сторона обеспечения ученых также дифференцируется в зависимости от выбранной повестки научной деятельности: публикация в журналах — лидерах международных реферативных баз со стороны руководства каждого вуза — участника федеральных программ будет поощряться в любом случае выше аналогичной высокопрофессиональной статьи даже в ведущих российских изданиях, сконцентрированных на внутреннем дискурсе. И чем более исследование оторвано от экономики России и в то же время соответствует актуальным вопросам мировой науки, которые формируют западные центры (преимущественно — США) [2, 8], тем вероятнее (при прочих равных условиях), что оно будет опубликовано в изданиях с более высокими библиометрическими показателями. Для государственных программ (и руководства конкретного университета — участника такой программы) это

оказывается более востребованным результатом [5]. Такая дифференциация возможных материальных вознаграждений очень отчетливо отражена в Положении об академических надбавках НИУ ВШЭ⁵.

Получается, что начинающему научный путь в сформировавшейся среде российской экономической науки изначально приходится выбирать между заведомо финансово выгодным (при прочих равных условиях) и менее востребованным (с точки зрения государственных и внутривузовских программ) направлениями академической деятельности.

Вместе с этим остается пока без ответа вопрос о принадлежности к российской экономической науке специалистов, покинувших страну. Они, будучи преимущественно резидентами западных научных центров, также аффилированы с российскими учреждениями науки, и при определенном взгляде на статистические показатели входят в международные и внутренние рейтинги экономистов как представители России.

Залог успешности внешнего воздействия на формирование экономического знания в России заключается в учете особенностей научной экономической среды, в которых она развивалась и находится сегодня. Вопрос поиска оптимального набора управленческих решений для развития научного потенциала в области экономических исследований состоит, во-первых, в признании институциональной вторичности построения системы образования относительно экономических процессов, происходящих в государстве [9], во-вторых, в уяснении истинных целей экономического образования в сегодняшних условиях существования страны.

ПРОДУКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СРАВНЕНИЯ И ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Международные сопоставления

Анализируя общие результаты публикационной активности российских научных организаций с помощью базы данных Scopus, необходимо отметить, что количество всех российских исследований (авторы которых аффилированы с российскими учреждениями науки), определенных рубрикой

⁵ Приложение к приказу НИУ ВШЭ от 20.12.2018 № 6.18.1-01/2012-13 «Положение об академических надбавках федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский университет „Высшая школа экономики“».

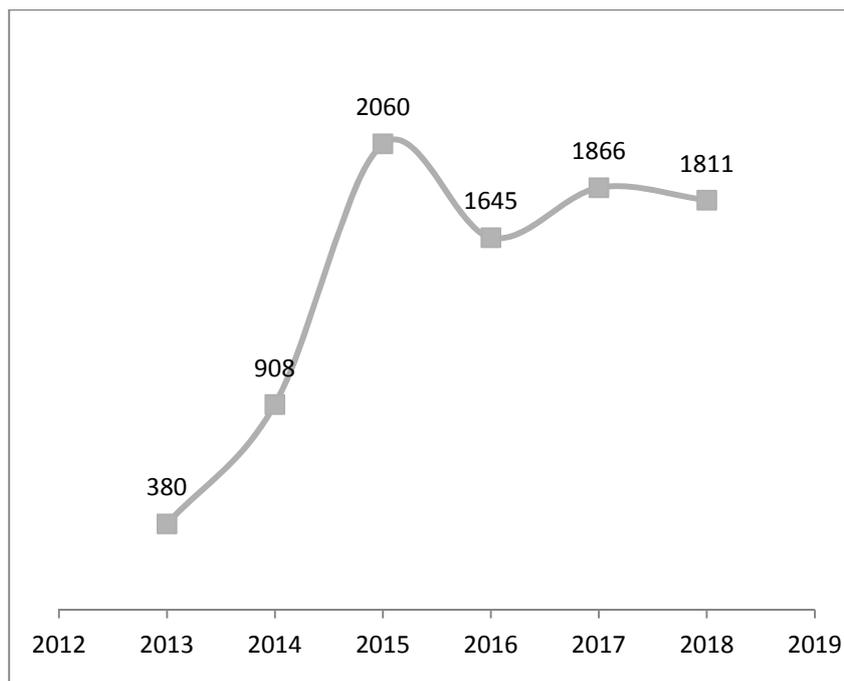


Рис. 1 / Fig 1. Динамика числа экономических исследований, типа Article / Journals, аффилированных с Россией / Dynamics of the number of economic studies, such as Article / Journals, affiliated with Russia

Источник / Source: составлено автором на основе данных Scopus / compiled by the author based on Scopus data.

Economics, Econometrics and Finance, за последние 5 лет составляет 8670 публикаций типа Article в журналах и 6260 из них (72,2%) опубликованы на английском языке⁴. На рис. 1 изображена динамика публикационной активности российских научных учреждений в области экономики за 2013–2018 гг.

На рис. 2 наглядно показана структура аффилиций авторов публикаций по экономике и экономическим наукам за 2013–2018 гг. среди 10 наиболее продуктивных высших учебных заведений (без учета учреждений, входящих в структуру Российской академии наук).

В первую очередь нельзя не отметить рост количества публикаций за последние 5 лет в зарубежных и российских изданиях, индексируемых реферативной базой Scopus. Несомненно, труды российских исследователей становятся более доступными зарубежным коллегам.

Существенный рост до 2015 г. объясняется не только вхождением российской периодической литературы в реферативную базу, когда количество индексируемых российских журналов достигло 7 (по сравнению с тремя изданиями в 2013 г.), но и активным сотрудничеством с изданиями, переставшими котируются в Scopus в том же или

в следующем году. Так, после проведения анализа наиболее популярных (по числу публикаций российских экономистов) журналов за 2014–2016 гг. было обнаружено три источника, занимающих первые позиции по числу работ, выпущенных экономистами, аффилированными с Россией, за этот период (в сумме 1813 работ на три журнала за 3 года), индексация которых была прекращена в 2015–2016 гг.

Прирост же доли отечественных работ в области экономики после бума публикационной деятельности 2015 г., рассчитанный относительно тех же показателей безусловного лидера «отрасли» — США — и общемировых, демонстрирует слабые колебания в пределах доли процента, т.е. мы «бежим», но чтобы успевать за мировыми темпами, «бежать» нужно быстрее (рис. 3).

Отрицательный относительный прирост российского вклада в экономику происходит из-за общемирового увеличения числа индексируемых журналов (соответственно и публикуемых статей) и низкой заинтересованности иностранных коллег в трудах отечественных экономистов [4, 6, 7], так как большинство работ (как отмечалось ранее) не соответствует направлениям исследований, востребованных в ведущих центрах исследования экономики [2]. В противном случае повсеместное внимание к работам российских авторов повлияло

⁴ По данным на 18 июня 2019 г.

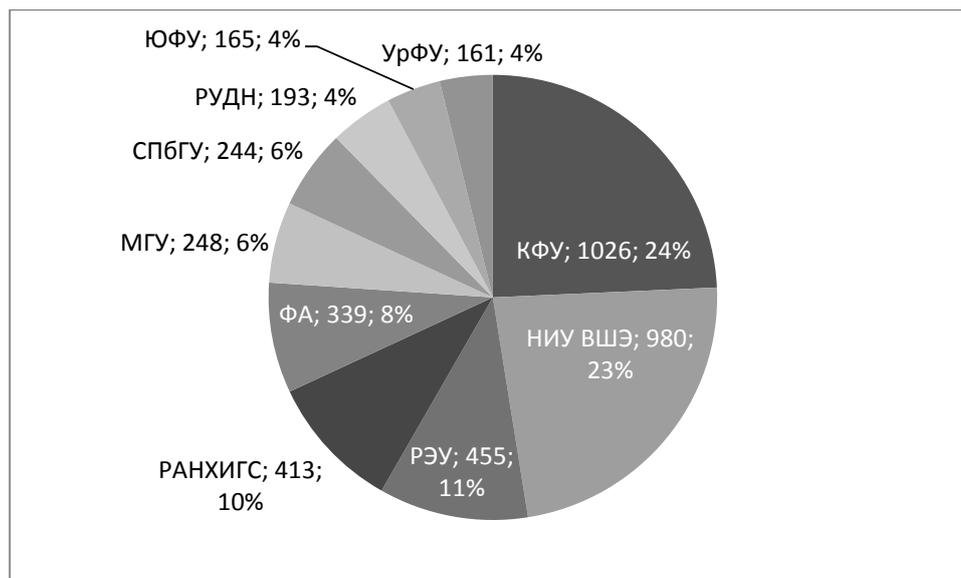


Рис. 2 / Fig 2. Количественная структура публикаций по экономике (Scopus) 10 наиболее продуктивных вузов России / The quantitative structure of publications on Economics (Scopus) of the ten most productive universities in Russia

Источник / Source: составлено автором на основе данных Scopus / compiled by the author based on Scopus data.

бы и на мотивацию к повышению публикационной продуктивности сотрудников, что естественным образом повысило бы темпы роста количества публикуемых работ.

Сравнительные оценки результативности исследований в российской экономической науке

Несмотря на то что вопрос об управлении российскими научными исследованиями с помощью наукометрических инструментов и рейтингов (в том числе и международных) не имеет пока длительной и богатой истории, тем не менее за последние 15–17 лет появился ряд разработок, позволяющих составить представление о контексте и направленности исследуемой проблемы.

Принимая во внимание, что современная российская экономическая школа начала активно развиваться лишь с конца 90-х гг. XX в., можно допустить, что особенности ее управления и грамотного финансирования пока проработаны слабо. Ошибочно предполагать, что национальные экономические регуляторы (ЦБ, Министерство финансов РФ), работа которых основана в том числе на теоретической экономике, заинтересованы в использовании трудов академической науки — чаще такие структуры создают свои аналитические подразделения [3]. Иными словами, спрос на теоретические труды ученых со стороны государства, за исключением

некоторых организаций, традиционно являющихся получателями государственных заказов на такие исследования, остается на низком уровне, чего недостаточно для импульса к развитию многих направлений экономики. Тем не менее фактор наукометрии является основным при оценивании значимости академических трудов и дальнейшем продуктивном управлении наукой.

Сам процесс составления рейтинга в российской экономической науке берет свое начало с 2002 г., когда была предпринята первая попытка распределить наиболее продуктивных и известных экономистов-теоретиков по уровню публикационной активности на страницах пяти наиболее влиятельных академических изданий за период с 1988 по 2001 г. [10].

Как уже было отмечено выше, существует значительная разница в сути объекта исследования отечественных и зарубежных экономистов даже внутри ведущих образовательных центров и обеспечить прямой импорт знания как способа распространения лучших практик — крайне рискованная стратегия с почти гарантированным отрицательным результатом [11], чего нельзя сказать о принятых стандартах исследований. Вопрос доверия к управлению экономической наукой с опорой на международные рейтинги, наукометрические показатели и зарубежный опыт требует проработки на всех задействованных уровнях принятия решений в области управления образованием.

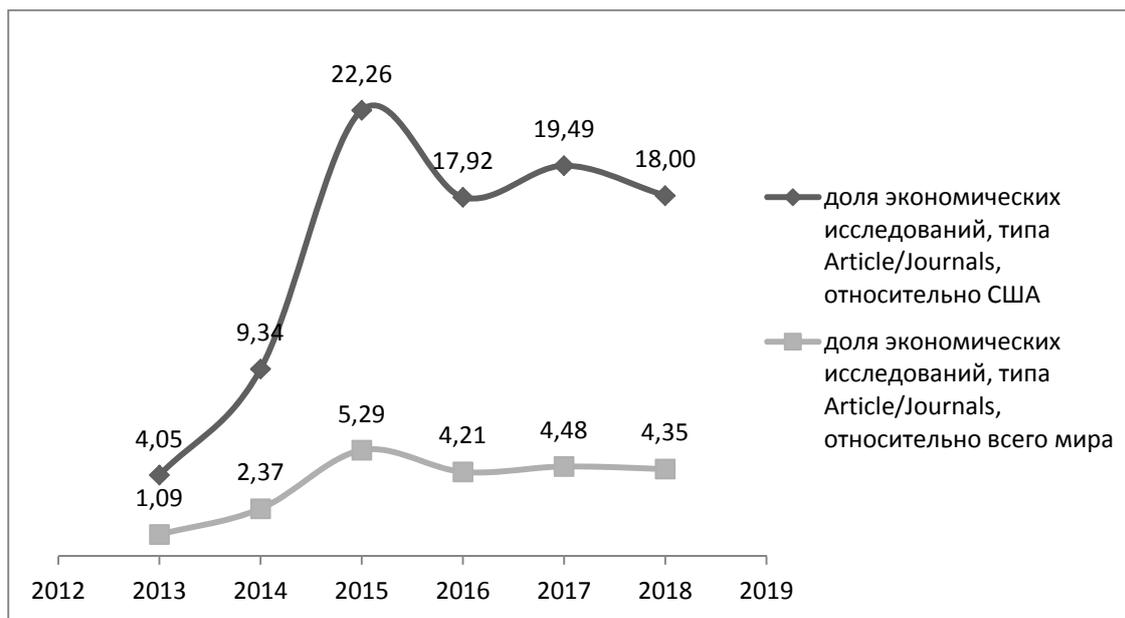


Рис. 3 / Fig 3. Динамика относительной доли публикаций, вычисленной в % /
Dynamics of the relative share of publications calculated in %

Источник / Source: составлено автором на основе данных Scopus / compiled by the author based on Scopus data.

В целом, труды, посвященные наукометрии в экономике, рассматривают необъективность способа оценки работ преимущественно российских исследователей [12], часто предлагая альтернативные методы составления рейтингов. Любопытен тот факт, что, как отмечалось выше, существует множество трудов, посвященных проблеме объективности международных и отечественных рейтингов. Много внимания уделяется разработке более достоверных способов измерения научной информации и выстраиванию рейтингов с учетом особенностей российской экономической науки [13]. Однако среди большого количества подобных работ едва ли можно найти систематизированные рекомендации относительно системы управления научно-исследовательскими программами в экономической науке в свете воспроизводства и становления новых научных школ.

Так, например, ученые Института проблем управления РАН в своей работе «Анализ предпосылок и последствий политизации экономической науки» [14] лишь косвенно подходят к вопросу финансирования приоритетных направлений теоретической экономики. А в работах сотрудников Центрального экономико-математического института РАН, изучающих перспективы экономической науки в России, много внимания уделяется описанию текущего рынка и последствиям неверных управленческих решений на уровне государства

[3, 15], хотя также предлагаются некоторые способы модернизации общего подхода к управлению фундаментальной наукой.

Проблеме оценки наукометрических результатов, тем не менее, посвящаются сборники научных трудов «Научоведческие исследования» Института научной информации по общественным наукам РАН, которые выпускаются каждый год. Часть их материалов действительно посвящена вопросам наукометрии, но мало внимания уделяется формированию политики в отношении экономической науки в условиях несовершенной наукометрической методологии⁵. Некоторые ученые Института философии РАН также начинают предлагать альтернативные подходы к оценке эффективности научных трудов (не только в области естественных наук) [16]. Российской академией наук был учрежден Институт проблем развития науки, что подтверждает востребованную государством необходимость тщательного изучения и постоянного анализа динамичной среды эволюции научных исследований.

Решение вопроса продвижения и развития российской экономической науки внутри образовательных учреждений не может быть предложено без учета контекста «двух дискурсов», накладывающих ограничения на востребованность необработанного импорта экономического знания в части разработки

⁵ Научоведческие исследования. М.: РАН, ИНИОН; 2010.

практических рекомендаций для выстраивания экономической политики в России, а также экспорта экономического знания, «произведенного» в России, еще десятилетие назад отличающегося низкой интеграцией в мировую науку [7].

Несмотря на стремление интегрировать российскую науку в международную, оторванность от глобальных вызовов нового знания даже среди сильнейших представителей отечественной науки лучше всего подтверждается пересечением фамилий из списка 100 ведущих российских ученых-экономистов RePEc и аналогичного перечня наиболее цитируемых исследователей в РИНЦ, которое составляет не более 10% [11].

Однако случай нашей страны — не единственный пример в истории развития экономического знания. Немецкие ученые после окончания Второй мировой войны оказались надолго (правда, не так, как в СССР) исключены из международного процесса изучения вопросов экономики. Тем не менее немецкому научному сообществу экономистов удалось проделать глубокую методологическую трансформацию [8], и теперь оно занимает важное место в области экономических исследований. Послевоенная немецкая наука об экономике отличалась от международных стандартов не только объектом изучения, но и своим подходом к проведению исследований, низким информационным вовлечением в глобальную повестку, которую в большей мере формировали англо-саксонские школы. Совокупность этих факторов не могла не повлиять и на емкость научной периодики Германии, которая до последнего десятилетия XX в. была крайне низкой, а международный интерес к научным процессам в области экономики долгое время поддерживался преимущественно лишь представителями других германоязычных стран.

Возникает вопрос: каким образом немецкой экономической науке удалось прорваться в международную повестку и прочно занять лидирующие позиции в области экономических исследований? В первую очередь обязательные требования к публикациям в рамках международных стандартов соблюдаются даже сравнительно слабыми экономическими образовательными центрами Германии.

Но, помимо универсальных изменений, экономическая наука этой страны прошла интеграционный путь за счет специфичной организации научного сообщества [17]: помимо высокой заработной платы, позволяющей привлекать из-за рубежа экономистов немецкого происхождения, часто

получивших степень в США, в Германии сформировался институциональный фактор малочисленности позиций «полный профессор». Это породило постоянный поток новых кандидатов и вместе с этим — серьезную конкуренцию среди соискателей, что дало кадровым комиссиям право ужесточить требования к портфелю научных публикаций для рассмотрения каждого претендента на высшую должность немецкой образовательной системы. Однако и это не последний фактор в успешной интеграции немецкой экономической науки. Важнейшей институциональной особенностью всей системы образования Германии является законодательная невозможность университетского «инбридинга»: окончив докторантуру, каждый выпускник, планирующий остаться в своем университете, обязан некоторое время проработать в другом вузе, что также не гарантирует ему постоянную позицию ни в том, ни в другом образовательном учреждении. Эта норма позволяет избежать своеобразной клановости внутри университетского сообщества и создать условия конкуренции на позиции профессоров даже в относительно слабых вузах. Автор статьи, посвященной немецкой экономической науке, уточняет, что такая внутренняя трансформация научного сообщества стала возможна лишь благодаря одновременному существованию институциональных особенностей, описанных выше, которые для российской науки в целом не характерны.

РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДМЕТНЫХ РЕЙТИНГАХ ПО ЭКОНОМИКЕ

Несмотря на небольшое количество вузов, со своими исследованиями, отвечающими международной повестке экономической науки, согласно Scopus, российские экономисты находятся на 9-м месте по продуктивности, между Индией и Канадой⁶. Однако, изучая результат страны с точки зрения влияния и заинтересованности, за которые можно принять показатель «индекс Хирша» (наиболее общий показатель, который в грубом приближении говорит о международной востребованности работ ученых), Россия, чей показатель составляет 54 в области экономических наук, занимает 36-е место среди 184 представленных стран, находясь между Индонезией

⁶ По количеству опубликованных за 2018 г. работ.

и Аргентиной⁷. В данном разделе мы рассмотрим подробнее позиционирование российских вузов в международных предметных рейтингах по экономике — QS World University Rankings (QS) и Times Higher Education (THE).

Методология

Цель Проекта 5–100 — в продвижении участвующих в программе лучших университетов России на рынке образовательных услуг. Индикатор успешности достижения цели — позиция, занимаемая университетом в глобальных общепризнанных рейтингах, на что смотрит большинство иностранных абитуриентов при подаче документов. Для отображения и более ясной интерпретации картины динамики реализации федеральных программ по совершенствованию конкурентоспособности российских вузов разберем методологию наиболее авторитетных предметных рейтингов, позиция в которых учитывается Проектом 5–100: QS World University Rankings и Times Higher Education. Изучение методологии построения метрик будем рассматривать с точки зрения наукометрических показателей, но не стоит забывать, что каждый из представленных здесь рейтингов имеет несколько блоков, по сумме результатов которых, с учетом веса каждого блока, вузу-участнику присуждается то или иное место.

Предметный рейтинг QS World University Rankings включает такие индикаторы, как «академическая репутация», основанная на глобальных опросах ученых; «репутация», основанная на отзывах работодателей; «число цитирований на одну публикацию» и «индекс Хирша» (причем, последний показатель отыскивается на основании информации, предоставленной реферативной базой Scopus). В рамках определения количества цитирований на одну работу вводится минимальный порог числа публикаций (30 документов категории «Article» для области) и определенный вес индикатора цитирования в отдельной предметной области для лучшего отражения ее характерных особенностей в отношении наукометрических индикаторов (разумеется, из анализа исключаются документы с фактом самоцитирования). При учете показателя «индекс Хирша» также выбирается определенный для каждой области вес данного индикатора.

В результате применения методологии предметного рейтинга Times Higher Education перечень интересующей нас предметной области «экономика и бизнес» составляют 200 лучших университетов мира. Учитываются пять категорий: «преподавание»; «исследования» (в среднем 30%), которые определяются с помощью репутационного опроса академической общественности, учета дохода от исследовательской деятельности в зависимости от выделяемых грантов, нормализованных по числу сотрудников и паритету покупательской способности, и продуктивности исследований (количества публикаций в Scopus на одного сотрудника); «цитирование» (в среднем 30%); «международное взаимодействие» и «отраслевые доходы» (от передачи знаний). Особенно интересно рассмотреть не только третью, но и вторую составляющую, так как вклад в категорию «исследования» делает как академическая репутация (18% от этого показателя), о которой узнается из опроса коллег по области специализации, так и продуктивность научных исследований (6%), в том числе их объем и доход (6%).

Методология предметного рейтинга THE составлена с учетом особенностей каждой предметной области, поэтому для экономики и бизнеса вес категории «цитирование» будет не самым высоким, всего 25%, в виду относительно небольшого объема, особенно для узкопрофильных специалистов. Вес категории «исследования», напротив, считается традиционно большим для этой области и составляет 32,5% (большее значение роль исследований играет лишь в области «искусства и гуманитарных наук», 37,6%). В этой категории порядка 6% значит финансовое обеспечение научных центров (объем выделяемых грантов для исследований), причем считается этот показатель в соответствии с числом сотрудников и паритетом покупательской способности в регионе расположения учебной организации. Стоит отметить, что норма данного индикатора разная для каждой организации, принимая во внимание разницу в размере выделяемых грантов для разных научных областей. Индикатор «продуктивности исследований» зависит от числа опубликованных научных трудов, индексированных исключительно базой Scopus в отношении одного сотрудника вуза.

«Цитирование» (или влияние исследований, значимость которого для предметного профиля составляет 25%) зависит от распространения новых знаний среди исследователей данной области и считается по количеству ссылок в работах

⁷ Рейтинг стран в области экономики, эконометрики и финансов на 2018 год. SCImago Journal Rank. URL: <https://www.scimagojr.com/countryrank.php?area=2000&year=2018>.

Таблица 1 / Table 1

Вес показателей в предметном рейтинге QS / The weight of the indicators in the subject ranking QS

Показатель	Академическая репутация	Репутация, основанная на отзывах работодателей	Число цитирований на одну публикацию в Scopus	Индекс Хирша
Вес показателя	40	20	20	20

Источник / Source: URL: <https://www.topuniversities.com/qs-world-university-rankings/methodology>.

Таблица 2 / Table 2

Вес показателей в предметном рейтинге THE / Weight of indicators in the subject rating of THE

Показатель	Преподавание: среда обучения	Исследования: объем, доход, репутация	Цитирования: влияние исследований	Международные взаимодействия: сотрудники, студенты, исследования	Отраслевые доходы
Вес показателя	30,9	32,6	25	9	2,5

Источник / Source: URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/subject-ranking-2019-business-and-economics-methodology>.

(проиндексированных Scopus) на публикацию по всему миру, причем цитирование этих публикаций, например, для рейтинга 2018 г. берется за шестилетний период с 2013 г.

Стоит обратить внимание на принципиальные методологические различия двух рейтингов. Предметный рейтинг QS в области экономических наук (Economics&Econometrics) учитывает результаты по 4 показателям⁸: академическая репутация; репутация, основанная на отзывах работодателей; число цитирований на одну публикацию в Scopus и индекс Хирша, их вес представлен в *табл. 1*.

Минимальное число научных трудов в реферативной базе в данной области, которым должен обладать университет, чтобы быть рассмотренным в качестве претендента на попадание в рейтинг, составляет 30 работ за пятилетний период. В топ вузов в области экономических наук попадают 400 лучших образовательных учреждений.

Предметный рейтинг THE в области бизнеса и экономических наук (Business and Economics)

⁸ Методология предметного рейтинга QS World University Rankings. QS World University Rankings. URL: <https://www.topuniversities.com/subject-rankings/methodology>.

покрывает такие области, как бизнес и управление, бухгалтерский учет и финансы, экономика и эконометрика. Рейтинг учитывает результаты по 5 показателям⁹: академическая репутация; репутация, основанная на отзывах работодателей; число цитирований на одну публикацию в Scopus и индекс Хирша, их вес представлен в *табл. 2*.

Минимальное число научных трудов в реферативной базе в данной области, которым должен обладать университет, чтобы быть рассмотренным в качестве претендента на попадание в рейтинг составляет 200 работ в Scopus за предыдущие пять лет. В топ вузов в данной области попадают 200 лучших образовательных учреждений.

Важнейшее для исследований отличие между двумя рейтингами заключается в отношении к финансовому обеспечению ученых. Только второй представленный рейтинг учитывает гранты и институциональные инвестиции в научную деятельность (эту информацию составители рейтинга получают непосредственно от вузов).

⁹ Методология предметного рейтинга Times Higher Education World University Rankings. Times Higher Education World University Rankings. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/subject-ranking-2019-business-and-economics-methodology>.

Таблица 3 / Table 3

**Детальные результаты рейтинга THE в области экономических наук, 2019 г. /
Detailed results of the rating in the field of economic sciences, 2019**

Место в рейтинге	Вуз	Общий итог	Число цитирований на одну публикацию в Scopus	Отраслевые доходы	Международное взаимодействие	Исследования	Преподавание
101–125-е	НИУ ВШЭ	45,9–50,3	38,2	100,0	28,2	52,8	54,8
101–125-е	МГУ	45,9–50,3	25,7	69,8	44,0	42,6	67,1
251–300-е	СПбГУ	32,1–34,8	56,0	40,0	26,6	19,4	33,4
301–400-е	КФУ	27,9–31,9	69,8	34,0	16,1	14,1	21,1

Источник / Source: составлено на основе / compiled by: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2019/subject-ranking/business-and-economics#!/page/0/length/25/locations/RU/subjects/3087/sort_by/scores_research/sort_order/asc/cols/scores

Таблица 4 / Table 4

**Детальные результаты рейтинга QS в области экономических наук, 2019 г. /
Detailed results of the QS rating in the field of economic sciences, 2019**

Место в рейтинге	Вуз	Академическая репутация	Число цитирований на одну публикацию в Scopus	Индекс Хирша	Репутация, основанная на отзывах работодателей
51–100-е	НИУ ВШЭ	73,4	69,7	63	75,4
151–200-е	МГУ	70,7	50,7	38,7	84
151–2000-е	РЭШ	66,3	67,5	58,3	61,4
251–300-е	СПбГУ	58,1	58,9	45,8	72
401–450-е	КФУ	46,1	61	51,2	56,8

Источник / Source: составлено на основе / compiled by: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/university-subject-rankings/2019/economics-econometrics>.

Следующее значительное наблюдение: QS большое внимание уделяет отзывам работодателей и академического сообщества о том или ином вузе. А индекс Хирша, который также используется в рейтинге, на взгляд автора работы, является довольно поверхностным показателем науки, так как вуз может получить высокий результат по этому показателю, пригласив несколько «звездных» специалистов области принять его аффилиацию.

Поэтому более интересным рейтингом, с точки зрения явного представления о состоянии науки в университете, является Times Higher Education. С учетом большего (чем в QS) внимания к научной

составляющей образовательной организации со стороны рейтинга, попасть вузу в его топ-лист, как мы убедимся далее, представителям отечественной экономической науки оказывается намного труднее.

**Место в рейтингах
по экономике российских вузов**

Для дальнейшего анализа приведем результаты ведущих российских университетов в изучаемой области, интересные для данного исследования в рейтингах (табл. 3 и 4).

Как мы видим из сравнения данных обоих рейтингов, наиболее интересный для работы

Таблица 5 / Table 5

Предметный рейтинг российских вузов QS по экономике / Subject rating QS of the Russian universities in the field of economic sciences

Год	МГУ им. М.В. Ломоносова	НИУ ВШЭ	РЭШ	СПбГУ	Финансовый университет	КФУ	РЭУ им. Г.В. Плеханова
2015	–	151–200	–	–	–	–	–
2016	101–150	101–150	–	151–200	–	–	–
2017	101–150	51–100	151–200	151–200	351–400	301–350	–
2018	151–200	101–150	151–200	251–300	351–400	351–400	–
2019	151–200	51–100	151–200	251–300	401–450	401–450	251–300

Источник / Source: составлено автором на основе <https://www.topuniversities.com/> / compiled by the authors based on <https://www.topuniversities.com/>.

Таблица 6 / Table 6

Предметный рейтинг российских вузов THE по экономике / Subject rating THE of the Russian universities in the field of economic sciences

Год	МГУ	НИУ ВШЭ	СПбГУ	КФУ
2017	–	83	–	–
2018	126–150	101–125	151–175	176–200
2019	101–125	101–125	251–300	301–400

Источник / Source: составлено автором на основе <https://www.topuniversities.com/> / compiled by the authors based on <https://www.topuniversities.com/>.

показатель «Число цитирований на одну публикацию в Scopus» дает различную структуру для одних и тех же вузов в относительном рассмотрении: согласно THE, Высшая школа экономики имеет относительно слабые результаты по этому показателю, а в QS она, наоборот — лидер по аналогичному параметру. Казанский федеральный университет имеет ровно противоположные результаты: в QS данный университет находится на последнем месте по цитируемости на документ, а рейтинг THE присудил ему первое место среди российских вузов-участников. Однако для одного вуза — МГУ — по этому показателю оба рейтинга все-таки приходят к согласию.

Изучим общую статистику по экономическим наукам вузов России, отображенную в предметном рейтинге QS (табл. 5).

Четыре вуза (МГУ, СПбГУ, Финансовый университет и КФУ) за последние два года, согласно

рейтингу, ухудшили свои позиции. «Прорывным» представителем отечественной экономической науки стала Высшая школа экономики, которая вернула утраченное в 2017 г. место в первой сотне лучших образовательных учреждений. И своеобразного успеха добился РЭУ, который только в 2019 г. впервые появился в глобальном рейтинге. Напомним, что НИУ ВШЭ и КФУ участвуют в государственной программе 5–100; МГУ и СПбГУ реализуют свои федеральные программы развития.

В аналогичном предметном рейтинге Times Higher Education¹⁰ вузы занимают позиции, представленные в табл. 6.

¹⁰ Рейтинг Times Higher Education World University Rankings. Times Higher Education World University Rankings. URL: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/subject-ranking/business-and-economics#!/page/0/length/25/locations/RU/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats

Таблица 7 / Table 7

**Динамика детальных результатов рейтинга THE в области экономических наук за 2018–2019 гг. /
Dynamics of detailed results of the rating THE in the field of economic sciences for 2018–2019**

Год	Место в рейтинге	Вуз	Общий итог	Число цитирований на одну публикацию в Scopus	Отраслевые доходы	Международное взаимодействие	Исследования	Преподавание
2018	126–150	МГУ	42,6–45,3	20,6	59,5	39,3	41,8	64,9
2019	101–125	МГУ	45,9–50,3	25,7	69,8	44,0	42,6	67,1

Источник / Source: составлено автором / compiled by the authors.

Здесь стоит учесть, что не все вузы, фигурирующие в рейтинге QS, представлены в Times Higher Education, вероятно, по причине того, что не удовлетворяют минимальным критериям для рассмотрения экспертами или не набрали нужное количество баллов, так как данный рейтинг представляет лишь 200 лучших университетов данной области.

Как было отмечено ранее, данный рейтинг мы принимаем как более сфокусированный на научном процессе внутри вуза, поэтому его анализ дает особенно интересные наблюдения для понимания ситуации в экономическом образовании в России.

В перечне THE за последний год свою позицию удалось повысить лишь Московскому государственному университету. Каким образом ему это удалось? Рассмотрим, как изменились его ключевые показатели в рейтинге THE за последний год.

Конечно, самыми интересными, с точки зрения статьи, являются показатели наукометрии, в данном случае — это цитируемость в пересчете на один документ и международные исследования. Рассмотрим динамику результатов за два года (табл. 7).

Несмотря на улучшение результата цитируемости, МГУ все еще находится по этому параметру в нижней части рейтинга, уступая остальным участникам. Он повышает свою общую позицию отнюдь не только благодаря отклику мирового экономического сообщества от продвижения научной экономической мысли.

Рассмотрим результат наиболее успешного по этому показателю Казанского федерального университета (табл. 3), который по всем остальным параметрам, зависящим, в любом случае, от состояния финансирования науки, проигрывает остальным и является аутсайдером как этого рейтинга, так и QS.

Мы изучили данные по цитированию в Scopus, актуальные на июнь 2019 г., и обнаружили 264 журнальные статьи, опубликованные в 2018 г., цитирующие экономические труды сотрудников КФУ (98% работ вуза за все время изданы на английском языке), из которых 93 (35%) написаны сотрудниками этого участника государственной программы, а 197 (75%) — учеными, аффилированными с российскими организациями (оба показателя принимаются независимыми друг от друга, так как некоторая часть сотрудников, аффилированных с КФУ, также связана с другими российскими учреждениями науки, т.е. часть работ входит в оба упомянутых «пространства»). Для сравнения были найдены результаты цитирования трудов наименее успешного по этому показателю Московского государственного университета, где только 31 работа (15%) из 204 опубликованных в 2018 г. ссылающихся журнальных статей написана его же сотрудниками, а 77 работ (38%) — учеными за пределами страны.

Принимая особенности изучаемой области наук, можно выдвинуть гипотезу об искаженном понимании и выполнении целей стимулирующего государственного воздействия в экономическом образовании, зачастую положительно сказывающемся на результатах глобальных рейтингов (как это было показано на примере сравнения наукометрических показателей КФУ и МГУ).

Отсюда становится понятно, что наука (научность), определяющаяся не только квартилем того или иного журнала, а скорее содержанием, производной к которому становится цитирование, нуждается в расширении подходов к более глубокой оценке университетского экономического образования.

ВЫВОДЫ

Несмотря на более интенсивную за последние 3–4 года публикационную деятельность аффилированных с Россией экономистов, позволившую им занять 9-ю строчку в так называемом межгосударственном «рейтинге продуктивности» ученых, востребованность трудов от международно-экономического сообщества по-прежнему не соответствует заявленной мощности научного экономического резерва страны.

Это подтверждают результаты ведущих российских университетов в рейтинге QS (более простом для попадания в него, но менее «заточенном» на демонстрацию развития науки), положение представителей отечественной науки в котором пока не отражает их существенные продвижения за последние 3 года (за исключением НИУ ВШЭ, вернувшего свою позицию 2017 г., а также появившегося только в этом году в рейтинге РЭУ им. Г.В. Плеханова). Несмотря на улучшение позиции МГУ в более требовательном к претендентам Times Higher Education, его показатели цитируемости остаются на довольно низком уровне относительно остальных участников обоих рейтингов, что, как было выявлено выше, не отражает истинное состояние научной экономической мысли в этом вузе. Лидерство по общим показателям обеспечивается скорее ненаукометрическими параметрами, на которых, в большей степени, основаны оба рейтинга и значения, по которым для центральных (преимущественно московских) вузов, как правило, являются более выигрышными на фоне других университетов России (например, отраслевые доходы, академическая репутация, преподавание).

Отсутствие корреляции между целями государственной заинтересованности в «максимизации конкурентоспособности» российских вузов и реальным местом российской экономической науки в мире, полагаем, имеет более глубокие причины, нежели возможное отсутствие оптимального распределения государственных инвестиций и подчас

своеобразное выполнение вузами пунктов дорожных карт программ.

Сопоставляя рассуждения об условиях, сложившихся в сообществе российских экономистов, и результатах ведущих отечественных университетов (большая часть которых участвует в различных государственных программах совершенствования внутривузовской науки) в области экономических наук, находим некоторое противоречие между смыслом научного поиска (о дилемме которого было сказано в начале статьи), результатами науки в международном масштабе и целью действующих и реализуемых государственных программ.

Предположение о целом пласте научных работ, созданных исключительно с целью выполнения требований дорожных карт и множества внутривузовских и внешних проектов развития, становится все более очевидным.

Особенности среды, сложившейся внутри российской экономической науки, пока не нашли отражения в мерах по развитию экономического знания в России. Полагаем, что регулирующие ведомства находятся в поиске корреляции между безусловными составляющими процесса развития знания.

Инвестиции со стороны государства в рост публикационной деятельности, игнорируя часть истинных целей такой специфической науки, как экономика (призванной решать, по меньшей мере, проблемы самого государства), вполне могут быть охарактеризованы «слепым», *относительно данной области наук*, злоупотреблением политического ресурса с целью реализации выдвигаемых вне-научных амбиций. Однако решение этой проблемы — в переоценке государственного видения экономического образования в целом (если, конечно, такое есть) и, как следствие, в пересмотре текущих управленческих решений и отказе от общих оснований оценки деятельности экономического сообщества России.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Hodgson M. G., Rothman H. The editors and authors of economics journals: A case of institutional oligopoly? *The Economic Journal*. 1999;109(453):165–186. DOI: 10.1111/1468–0297.00407
2. Полетаев А. В. Присутствие и отсутствие России в мировой экономической науке: Препринт WP6/2008/05. М.: ГУ-ВШЭ; 2008.
3. Полтерович В. М., Фридман А. А. Экономическая наука и экономическое образование в России: проблема интеграции. *Экономическая наука современной России*. 1998;(2):112–122.
4. Libman A., Zweynert J. Ceremonial science: The state of Russian economics seen through the lens of the work of 'Doctor of Science' candidates. *Economic Systems*. 2014;3(38):360–378. DOI: 10.1016/j.ecosys.2013.11.001

5. Полтерович В.М., Заостровцев А.П., Гурвич Е.Т., Волчкова Н.А., Григорьев Л.М., Яковлев А.А. Стимулы для академических и прикладных исследований и формирование экономического сообщества. Материалы круглого стола в рамках XIX Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ. *Вопросы экономики*. 2018;(10):136–155.
6. Григорьев Л.М. Два дискурса в российской экономической науке. *Вопросы экономики*. 2017;(9):135–158.
7. Муравьев А.А. О российской экономической науке сквозь призму публикаций российских ученых в отечественных и зарубежных журналах за 2000–2009 гг. *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2011;15(2):237–264.
8. Либман А.М. Немецкая экономическая наука: от национальной к глобальной. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2010;(8):166–170.
9. Балацкий Е., Екимова Н. Опыт идентификации университетов мирового класса. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018;62(1):104–113.
10. Аукуционек С.П., Чуркина Г. Экономические журналы в период рыночных реформ. *Вопросы экономики*. 2002;(2):130–145.
11. Шаститко А.Е. Проектируемые институты: теории и интересы. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2017;(3):177–184.
12. Савельева И.М., Полетаев А.В. Публикации российских авторов в зарубежных журналах по общественным и гуманитарным дисциплинам в 1993–2008 гг.: количественные показатели и качественные характеристики: Препринт WP6/2009/02. М.: ГУ ВШЭ; 2009.
13. Шумилов А.В., Балацкий Е.В. Академические рейтинги RePES: вопросы построения и роль российских участников. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2016;(4):111–138.
14. Клочков В.В., Панин Б.А. Анализ предпосылок и последствий политизации экономической науки. *Экономическая наука современной России*. 2011;(3):33–56.
15. Полтерович В.М. Экономическая наука в России: издержки глобализации и реформа РАН. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2010;(8):161–164.
16. Яковлева А.Ф. Об основных подходах к оценке результативности научных исследований в России. Измерение философии. Об основаниях и критериях оценки результативности философских и социогуманитарных исследований. Рос. акад. наук, Ин-т философии. Рубцов А.В., ред. М.: Ин-т философии РАН; 2012.
17. Либман А.М. Немецкая экономическая наука: механизмы трансформации. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2011;9:129–149.

REFERENCES

1. Hodgson M.G., Rothman H. The editors and authors of economics journals: A case of institutional oligopoly? *The Economic Journal*. 1999; 453(109):165–186. DOI: 10.1111/1468–0297.00407
2. Poletayev Andrei V. Presence and absence of Russia in the world economic science. Working paper WP6/2008/05. Moscow: State University — Higher School of Economics; 2008. 36 p. (In Russ.).
3. Polterovich V.M., Fridman A.A. Economic science and economic education in Russia: The problem of integration. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii*. 1998;(2):112–122.
4. Libman A., Zweynert J. Ceremonial science: The state of Russian economics seen through the lens of the work of 'Doctor of Science' candidates. *Economic Systems*. 2014;3(38):360–378. DOI: 10.1016/j.ecosys.2013.11.001
5. Polterovich V.M., Zaostrovcev A.P., Gurchich E.T., Volchkova N.A., Grigoryev L.M., Yakovlev A.A. Incentives for academic and applied research and the reproduction of the economic community. Proceedings of the roundtable discussion at the XIX April international academic conference on economic and social development. *Voprosy Ekonomiki*. 2018;10:136–155. (In Russ.).
6. Grigoryev L.M. Two discourses in Russian economic science. *Voprosy Ekonomiki*. 2017;(9):135–158. (In Russ.).
7. Muravyev A.A. About Russian economics through the prism of publications of Russian scientists in domestic and foreign journals for 2000–2009. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki*. 2011;15(2):237–264. (In Russ.).
8. Libman A.M. Economics in Germany — from National to Global. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2010;8:166–170. (In Russ.).

9. Balatsky E.V., Ekimova N.A. World-class universities: The experience of identification. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2018; 62(1):104–113. (In Russ.).
10. Aukutsionek S., Churkina G. Economic journals in the period of market reforms. *Voprosy ekonomiki*. 2002;2:130–145. (In Russ.).
11. Shastitko A.Y. Institutions Designing — Theories and Interests. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2017;3:177–184. (In Russ.).
12. Savelieva Irina M., Poletayev Andrei V. Publications of Russian authors in foreign journals in social sciences and humanities in 1993–2008: Quantity and quality. Working Paper WP6/2009/02. Moscow: State University — Higher School of Economics; 2009. 52 p. (In Russ.).
13. Shumilov A., Balatsky E. RePEc academic rankings: Construction issues and the role of Russian participants. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2016;4:111–138. (In Russ.).
14. Klochkov V.V., Panin B.A. Analysis of economic science politicization preconditions and consequences. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii*. 2011;3:33–56. (In Russ.).
15. Polterovich V.M. Economics in Russia: Globalization costs and RAS reforms. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2010;8:161–164. (In Russ.).
16. Yakovleva A. On the main approaches to assessing the effectiveness of scientific research in Russia. In *Measurement of Philosophy. On the Grounds and Criteria for Assessing the Effectiveness of Philosophical and Sociohumanitarian Studies*. RAS Institute of Philosophy. Rubtsov A.V., ed. Moscow: RAS Institute of Philosophy; 2012:144–156. (In Russ.).
17. Libman A.M. German economics: Mechanisms of transformation. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2011;9:129–149. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Андрей Евгеньевич Шаститко — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия; директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, Москва, Россия
aes@ranepa.ru

Анастасия Леонидовна Зюбина — студент 2-го курса магистратуры экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия
zyal17a@econ.msu.ru

ABOUT THE AUTHORS

Andrey E. Shastitko — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia;
Director of Center for competition and economic regulation studies at RANEPA, Moscow, Russia
aes@ranepa.ru

Anastasia L. Zyubina — 2nd-year master's student, Faculty of Economics Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
zyal17a@econ.msu.ru

Статья поступила 10.06.2019; принята к публикации 20.06.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 10.06.2019; accepted for publication on 20.06.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.